



CAVATINA

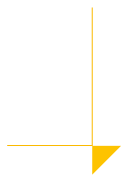
LOCAL • GLOBAL • HOLISTIC



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A.
ORAZ GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.
ZA OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY DNIA 30 CZERWCA 2021 ROKU

KRAKÓW, 29 WRZEŚNIA 2021 ROKU



SPIS TREŚCI

Podstawowe informacje o spółce i grupie kapitałowej	4
Zarząd CAVATINA HOLDING S.A.	5
Rada Nadzorcza CAVATINA HOLDING S.A.	5
Akcjonariat i opis akcji CAVATINA HOLDING S.A.	6
Wybrane dane finansowe spółki CAVATINA HOLDING S.A. i jej grupy kapitałowej	7
Charakterystyka działalności grupy kapitałowej CAVATINA HOLDING S.A.	9
Model biznesowy grupy kapitałowej CAVATINA HOLDING S.A.	11
Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach	14
Portfel nieruchomości	16
Informacja o rynkach zbytu grupy kapitałowej i kontrahentach	29
Informacja o podstawowych składnikach sprawozdań finansowych	31
Jednostkowe sprawozdanie finansowe CAVATINA HOLDING S.A.	37
Ocena zarządzania zasobami finansowymi	41
Zobowiązania finansowe spółki i grupy kapitałowej CAVATINA HOLDING S.A.	43
Informacje o udzielonych pożyczkach na dzień 30 czerwca 2021 roku, w tym podmiotom powiązanym	45
Dywidenda i polityka dywidendowa	45
Opis istotnych zdarzeń dla działalności grupy oraz znaczących umów zawartych w pierwszym półroczu 2021 roku	46
Przewidywany rozwój Grupy CAVATINA HOLDING S.A.	47
Charakterystyka czynników zewnętrznych istotnych dla rozwoju grupy	49
Otoczenie rynkowe czynniki zewnętrzne wpływające na rynek powierzchni biurowych na wynajem	51
Nagrody i wyróżnienia przyznane grupie w ostatnich latach	55
Inicjatywy z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu	56
Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	58
Instrumenty finansowe	58
Informacje o podmiocie uprawnionym do przeglądu sprawozdań finansowych za I półrocze 2021 roku	59
Istotne zdarzenia i umowy po dacie bilansowej	59
Czynniki ryzyka i zagrożenia	60



Podstawowe informacje o spółce i grupie kapitałowej

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki Cavatina Holding S.A. („Spółka” lub „Jednostka Dominująca”) oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A. („Grupa”) jest realizacja inwestycji deweloperskich polegających na budowie obiektów biurowych klasy A i aktywnym zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi, osiąganie przychodów z najmu, a także w przypadku uzyskania atrakcyjnej oferty cenowej sprzedaż wynajętych obiektów.

Cavatina Holding S.A. z siedzibą w Krakowie przy ul. Wielickiej 28B – została zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla Kraków – Śródmieście, Wydział XI Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 16 sierpnia 2017 roku i wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000690167. Podstawowym przedmiotem działania

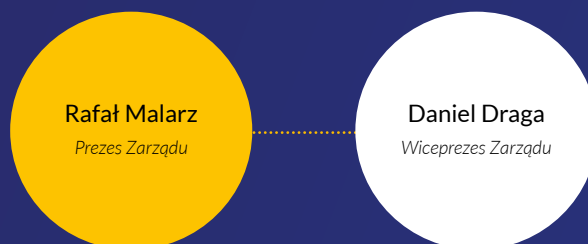
Cavatina Holding S.A. jako jednostki dominującej jest działalność holdingowa, tj. zarządzanie Grupą Kapitałową Cavatina Holding S.A., jej polityką finansową oraz nadzór nad spółkami zależnymi prowadzącymi zarówno działalność budowlaną, inwestycyjną związaną z wynajmowaniem powierzchni biurowo- usługowych i generalnego wykonawstwa.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A. za okres zakończony dnia 30 czerwca 2021 roku zawiera dane finansowe oraz niefinansowe, przedstawiające wyniki finansowe oraz sytuację finansową Spółki oraz Grupy.



Zarząd CAVATINA HOLDING S.A.

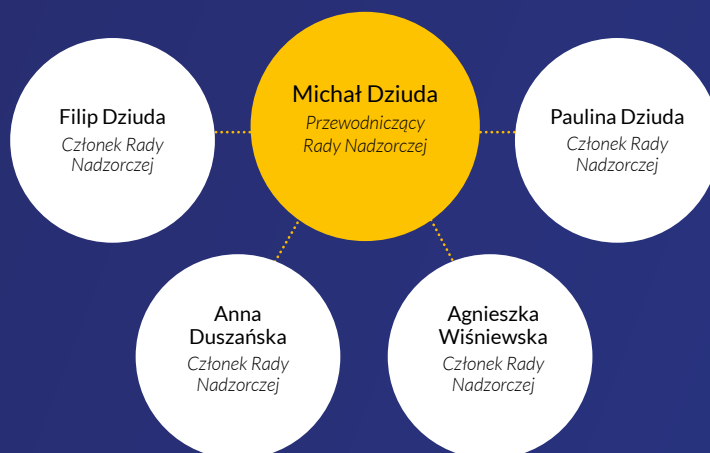
W skład Zarządu Cavatina Holding S.A. na dzień 30 czerwca 2021 roku wchodził:



W ciągu okresu sprawozdawczego oraz po jego zakończeniu do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania nie nastąpiły zmiany w Zarządzie.

Rada Nadzorcza CAVATINA HOLDING S.A.

W skład Rady Nadzorczej Cavatina Holding S.A. na dzień 30 czerwca 2021 roku oraz na dzień publikacji sprawozdania wchodzi:



W okresie sprawozdawczym do dnia podpisania niniejszego sprawozdania, na mocy podjętej przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie:

- uchwały z dnia 7 stycznia 2021 roku na Członka Rady Nadzorczej powołano Panią Agnieszkę Wiśniewską,
- uchwały z dnia 19 marca 2021 roku na Przewodniczącą Rady Nadzorczej powołano Pana Michała Dziudę,
- uchwały z dnia 19 marca 2021 roku na Członka Rady Nadzorczej powołano Panią Annę Duszańską,
- uchwały z dnia 19 marca 2021 roku z funkcji Członka Rady Nadzorczej odwołano Pana Sebastiana Kulejewskiego,
- uchwały z dnia 19 marca 2021 roku z funkcji Członka Rady Nadzorczej odwołano Pana Piotra Jasińskiego.

Po dniu bilansowym, do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania, innych zmian w składzie Rady Nadzorczej nie było.





Akcjonariat i opis akcji CAVATINA HOLDING S.A.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku kapitał zakładowy Cavatina Holding S.A. wynosił 226.176.574 zł i dzielił się na 226.176.574 akcje o wartości nominalnej 1 zł każda, w tym: 100.000 akcji na okaziciela serii A, 120.218.637 akcji imiennych serii B, 55.394.789 akcji imiennych serii C, 50.463.148 akcji imiennych serii D.

W dniu 19 marca 2021 roku na mocy aktu notarialnego Rep. A nr 1457/2021 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwały w przedmiocie zamiany akcji Spółki oraz scalenia (połączenia) akcji Spółki w następujący sposób:

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki postanowiło dokonać zmiany wszystkich akcji zwykłych imiennych serii B, C, D na akcje zwykłe na okaziciela serii B, C, D.

Scalenie akcji Spółki dokonuje się przy proporcjonalnym zmniejszeniu łącznej liczby akcji Spółki z liczby 226.176.574 do liczby 17.398.198 tj. poprzez połączenie każdego z trzynastu akcji Spółki, w jedną akcję Spółki o nowej wartości nominalnej wynoszącej 13 złotych, wobec czego stosunek wymiany akcji Spółki zostaje ustalony jako 13:1. Scalenie akcji Spółki przeprowadza się przy zachowaniu niezmięionej wysokości kapitału zakładowego Spółki tj. 226.176.574 zł.

Po dniu bilansowym w drodze emisji publicznej miała miejsce emisja akcji serii B. Kapitał zakładowy Spółki wzrósł do wysokości 323.676.574,00 zł (trzysta dwadzieścia trzy miliony sześćset siedemdziesiąt sześć tysięcy pięćset siedemdziesiąt cztery złote) i dzieli się na

24.898.198 (dwadzieścia cztery miliony osiemset dziewięćdziesiąt osiem tysięcy sto dziewięćdziesiąt osiem) akcji, w tym:

17.398.198 (siedemnaście milionów trzysta dziewięćdziesiąt osiem tysięcy sto dziewięćdziesiąt osiem) akcji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 13 zł (trzynaście złotych) każda.

7.500.000 (siedem milionów pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 13 zł (trzynaście złotych) każda.

Kapitał zakładowy został opłacony w całości. Akcje nie są uprzywilejowane w zakresie prawa głosu, prawa do dywidendy ani podziału majątku w przypadku likwidacji Spółki. Wszystkie Akcje są akcjami zwykłymi. Kapitał zakładowy Spółki może być podwyższony w drodze emisji nowych akcji albo w drodze zwiększenia wartości nominalnej Akcji istniejących. Statut nie przewiduje upoważnienia Zarządu do podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego.

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, jednostką dominującą najwyższego szczebla jest Cavatina Sp. z o.o. Jednostką bezpośrednio dominującą jest Cavatina Group S.A, która posiada 69,9% akcji Spółki. Pozostałe 30,1% akcji jest notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych.



Wybrane dane finansowe spółki CAVATINA HOLDING S.A. i jej grupy kapitałowej

Za okres zakończony 30 czerwca 2021 roku

W dniu 19 marca 2021 roku, działając w oparciu o art. 45 ust. 1a i 1c Ustawy o rachunkowości oraz art. 55 ust. 6 i 8 Ustawy o rachunkowości, w związku z zamiarem ubiegania się o dopuszczenie akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych, Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę nr 9 w sprawie sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Spółki oraz jednostkowych sprawozdań finanso-

wych Spółki zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską. Pierwszym, rocznym, jednostkowym oraz skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym sporządzanym zgodnie z MSSF UE jest sprawozdanie finansowe Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A. sporządzone za rok zakończony w dniu 31 grudnia 2020 roku.

Wybranc dane finansowe grupy kapitałowej CAVATINA HOLDING S.A.

SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE	Okres 6 m. zakończony 30.06.21r.	Okres 6 m. zakończony 30.06.20r.	Okres 6 m. zakończony 30.06.21r.	Okres 6 m. zakończony 30.06.20r.
Przychody z umów z klientami	18 528	34 555	4 075	7 780
Zysk/strata z wyceny i sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych	108 587	34 794	23 880	7 834
Zysk operacyjny	106 579	46 908	23 438	10 562
Zysk (strata) brutto	109 009	18 355	23 973	4 133
Zysk za rok obrotowy przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	88 512	13 648	19 465	3 073
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-48 529	74 771	-10 672	16 835
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-170 226	264 635	-37 435	59 585
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	233 319	-148 559	51 310	-33 449
Środki pieniężne netto	28 013	232 665	6 160	52 387
	tyś. PLN		tyś. EUR	
SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE NA DZIEŃ	30.06.21r.	31.12.20r.	30.06.21r.	31.12.20r.
Aktywa razem	1 780 372	1 404 889	393 818	304 431
Kapitał własny	758 047	669 521	167 680	145 081
Zobowiązania długoterminowe	696 141	534 674	153 986	115 861
Zobowiązania krótkoterminowe	326 184	200 694	72 152	43 489
	tyś. PLN		tyś. EUR	





Wybrane dane finansowe spółki CAVATINA HOLDING S.A.

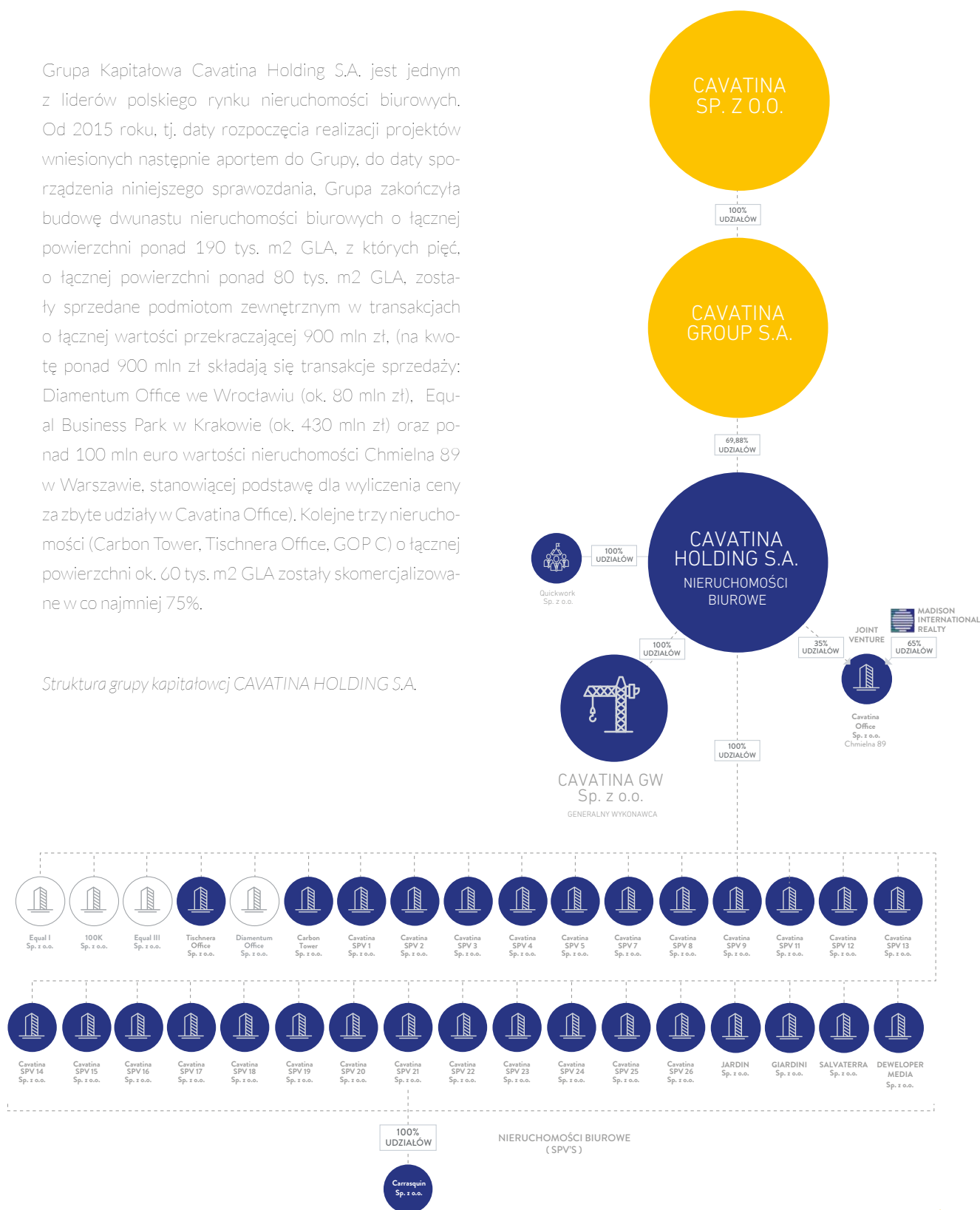
JEDNOSTKOWE DANE FINANSOWE	Okres 6 m. zakończony 30.06.21r.	Okres 6 m. zakończony 30.06.20r.	Okres 6 m. zakończony 30.06.21r.	Okres 6 m. zakończony 30.06.20r.
Udział w zyskach jednostkach zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	80 500	14 759	17 703	3 323
Zysk operacyjny	80 702	15 886	17 748	3 577
Zysk (strata) brutto	81 238	15 436	17 865	3 476
Zysk netto za rok obrotowy	79 337	14 959	17 447	3 368
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-6 272	3 132	-1 379	705
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-102 435	14 641	-22 527	3 297
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	117 022	-17 650	25 735	-3 974
Środki pieniężne netto	12 368	618	2 720	139
	tyś. PLN		tyś. EUR	
JEDNOSTKOWE DANE FINANSOWE NA DZIEŃ	30.06.21r.	31.12.20r.	30.06.21r.	31.12.20r.
Aktywa razem	1 095 221	896 942	242 263	194 362
Kapitał własny	760 558	681 221	168 235	147 617
Zobowiązania długoterminowe	312 494	208 408	69 124	45 161
Zobowiązania krótkoterminowe	22 169	7 313	4 904	1 585
	tyś. PLN		tyś. EUR	



Charakterystyka działalności grupy kapitałowej CAVATINA HOLDING S.A.

Grupa Kapitałowa Cavatina Holding S.A. jest jednym z liderów polskiego rynku nieruchomości biurowych. Od 2015 roku, tj. daty rozpoczęcia realizacji projektów wniesionych następnie aportem do Grupy, do daty sporządzenia niniejszego sprawozdania, Grupa zakończyła budowę dwunastu nieruchomości biurowych o łącznej powierzchni ponad 190 tys. m² GLA, z których pięć, o łącznej powierzchni ponad 80 tys. m² GLA, zostały sprzedane podmiotom zewnętrznym w transakcjach o łącznej wartości przekraczającej 900 mln zł, (na kwotę ponad 900 mln zł składają się transakcje sprzedaży: Diamantum Office we Wrocławiu (ok. 80 mln zł), Equal Business Park w Krakowie (ok. 430 mln zł) oraz ponad 100 mln euro wartości nieruchomości Chmielna 89 w Warszawie, stanowiącej podstawę dla wyliczenia ceny za zbyte udziały w Cavatina Office). Kolejne trzy nieruchomości (Carbon Tower, Tischnera Office, GOP C) o łącznej powierzchni ok. 60 tys. m² GLA zostały skomercjalizowane w co najmniej 75%.

Struktura grupy kapitałowej CAVATINA HOLDING S.A.





W skład Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A. na 30 czerwca 2021 roku wchodzi Cavatina Holding S.A. jako Jednostka Dominująca oraz następujące spółki zależne i współkontrolowane. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Spółkę, a przestają być konsolidowane od dnia ustania kontroli.

Spółka Cavatina Office Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie w dniu 3 września 2020 roku stała się jednostką współkontrolowaną. Zgodnie z polityką rachunkowości Spółki jednostki współkontrolowane wyceniane są metodą praw własności.

NAZWA JEDNOSTKI	SIEDZIBA	PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI	UDZIAŁ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ W KAPITALE NA DZIEŃ 30.06.2021
Cavatina GW Sp. z o.o.	Kraków	generalny wykonawca robót budowlanych, działalność projektowa	100%
Equal I Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Equal Business Park A zlokalizowanej w Krakowie (nieruchomość sprzedana w 2020 roku)	100%
100K Sp. z o.o.	Bielsko-Biała	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Equal Business Park B zlokalizowanej w Krakowie (nieruchomość sprzedana w 2020 roku)	100%
Equal III Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Equal Business Park C zlokalizowanej w Krakowie (nieruchomość sprzedana w 2020 roku)	100%
Diamantum Office Sp. z o.o.	Kraków	gnajem i zarządzanie nieruchomością biurową Diamantum Office zlokalizowanej we Wrocławiu (nieruchomość sprzedana w 2019 roku)	100%
Carbon Tower Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Carbon Tower zlokalizowanej we Wrocławiu	100%
Tischnera Office Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Tischnera Office zlokalizowanej w Krakowie	100%
Cavatina Office Sp. z o.o.	Warszawa	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Chmielna 89 zlokalizowanej w Warszawie	35% (jednostka współkontrolowana)
Cavatina & Partners International Sp. z o.o.	Kraków	rozwijanie działalności grupy na rynkach zagranicznych	100%
Deweloper Media Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 1 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 2 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 3 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 4 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja, najem i zarządzanie nieruchomością biurową Equal Business Park D	100%
Cavatina SPV 5 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja, najem i zarządzanie nieruchomością biurową Ocean Office Park A	100%
Cavatina SPV 7 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 8 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja, najem i zarządzanie nieruchomością biurową Palio Office Park A	100%
Cavatina SPV 9 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Quickwork Sp. z o.o.	Kraków	gwynajem powierzchni biurowych w systemie biur serwisowych (serviced offices)	100%
Cavatina SPV 11 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja, najem i zarządzanie nieruchomością biurową Global Office Park C	100%
Cavatina Architects GmbH	Berlin, Niemcy	rozwijanie działalności grupy na rynkach zagranicznych	100%
Cavatina SPV 12 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 13 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 14 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Salvaterra Sp. z o.o.	Bielsko-Biała	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 15 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 16 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 17 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%



NAZWA JEDNOSTKI	SIEDZIBA	PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI	UDZIAŁ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ W KAPITALE NA DZIEŃ 30.06.2021
Cavatina SPV 18 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 19 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 20 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 21 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Giardini Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Jardin Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 22 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 23 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 24 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 25 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 26 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Carrasquin Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%

Model biznesowy grupy kapitałowej CAVATINA HOLDING S.A.

Działalność Grupy opiera się na samodzielnie wypracowanym, unikalnym modelu biznesowym, zapewniającym zdolność Grupy do prowadzenia wszystkich istotnych procesów biznesowych, projektowych, zakupowych, budowlanych i nadzorczych (kontrolnych), związanych z całościową realizacją projektów nieruchomości biurowych.

Szczególnie istotnym elementem modelu biznesowego Grupy jest posiadanie własnych zasobów umożliwiających pełnienie funkcji generalnego wykonawcy w pełnym wymiarze dla każdego z projektów (w tym w zakresie usług architektonicznych i usług projektowania konstrukcji), co pozwala na uniezależnienie się

od zewnętrznych usług projektowania architektonicznego, minimalizację cen zakupu materiałów budowlanych i wykończeniowych, sprawowanie pełnego bezpośredniego nadzoru nad realizowanymi projektami oraz zatrzymywanie w Grupie marży generalnego wykonawcy, która w przypadku wielu innych deweloperów komercyjnych jest należna podmiotom zewnętrznym. Atrakcyjność modelu biznesowego Grupy znajduje odzwierciedlenie w wysokich marżach osiąganych na realizowanych projektach.

Do kluczowych obszarów kompetencji Grupy, identyfikowanych na potrzeby opisu modelu biznesowego, należą poniższe:

AKWIZYCJA GRUNTÓW

Ten proces cechuje m.in. wyszukiwanie i selekcja atrakcyjnych nieruchomości gruntowych, w oparciu o rozległą siatkę pośredników i bazę gruntów, analiza ich stanu prawnego i atrakcyjności biznesowej, oraz przygotowanie i szybkie przeprowadzenie transakcji nabycia.

W latach 2018-2021 Grupa nabyła lub zabezpieczyła nabycie (umowy przedwstępne) działki umożliwiające realizację projektów o łącznej powierzchni ok. 520 tys. m² GLA, za łączną kwotę blisko 430 mln zł.





PROJEKTOWANIE ARCHITEKTONICZNE

Cechą wyróżniającą Grupę jest m.in. samodzielne i kompleksowe projektowanie w zakresie architektury i konstrukcji oraz aranżacji wnętrz planowanych obiektów we własnym biurze projektowo-architektonicznym. Zespół składa się z ponad pięćdziesięciu ekspertów, zarówno z architektów jak i branżystów-inżynierów, będących pracownikami lub współpracownikami Grupy.

GENERALNE WYKONAWSTWO

Pełnienie funkcji generalnego wykonawcy inwestycji, obejmujące zakontraktowanie inwestycji w oparciu o wypracowany i unikatowy system kontraktowania pozwalający na maksymalizację marży; m. in.: poprzez przygotowanie i wdrożenie optymalnego harmonogramu realizacji projektu, wybór podwykonawców z dużej bazy podmiotów i uzgodnienie elastycznych warunków współpracy, wybór dostawców materiałów budowlanych i negocjacje cen poprzez dedykowany dział centralnych zakupów, koordynację prac poszczególnych podwykonawców, ciągłe, aktywne zarządzanie budżetem poprzez poszukiwanie nowych lepszych lub efektywniejszych kosztowo rozwiązań, nadzór techniczny i jakościowy nad wykonywanymi pracami, co pozwala minimalizować ilość usterek wykonawczych.

KOMERCJALIZACJA POWIERZCHNI

Przeprowadzenie komercjalizacji zrealizowanych i oddanych do użytku powierzchni biurowych, w tym wyszukiwanie potencjalnych najemców i uzgadnianie z nimi w sposób elastyczny warunków najmu i zawieranie umów. W zakresie komercjalizacji obiektów Grupy, zespół blisko dwudziestu osób – poza samodzielnym działaniem na tym polu – współpracuje ze wszystkimi znaczącymi agencjami pośrednictwa w zakresie najmu w Polsce. Model biznesowy Grupy, ze wszystkimi kompetencjami wewnętrznymi, umożliwia dużą elastyczność i sprawność obsługi procesu dostosowania powierzchni do potrzeb i oczekiwań najemców, co nierzadko jest kluczowe z punktu widzenia wyboru budynku przez najemców.

PROJEKTOWANIE I WYKOŃCZENIE WNĘTRZ (tzw. FIT-OUT)

Wykonanie projektu indywidualnej aranżacji powierzch-

ni biurowej zgodnie z oczekiwaniami najemcy w sposób uwzględniający najnowsze trendy architektoniczno-designerskie, a następnie realizacja tego projektu „pod klucz”, czyli w modelu który nie angażuje w proces realizacji w sposób nadmierny klientów Grupy. Najemcy decydujący się na najem w obiektach zrealizowanych przez Grupę mają możliwość skorzystania z usług projektowych, aranżacji wnętrz i doradztwa dotyczącego tworzenia środowiska pracy. Zespół projektowo-architektoniczny Grupy posiada szerokie kompetencje i doświadczenia w zakresie planowania, aranżacji i wykończenia wnętrz, umożliwiające bardzo szybkie i sprawne dostosowywanie wynajmowanej powierzchni do oczekiwań najemców. Z punktu widzenia zarówno najemców, jak i doradzających im podmiotów, stanowi to znaczące uproszczenie procesu najmu wobec braku konieczności zatrudniania do tych czynności dużej ilości doradców czy podmiotów zewnętrznych.

ZARZĄDZANIE OBIEKTAMI

Grupa aktywnie zarządza posiadanymi nieruchomościami w okresie od zakończenia komercjalizacji do sprzedaży tj. w okresie eksploatacji budynku. W trosce o jakość świadczonych usług na rzecz najemców Grupa posiada wewnętrzny dział zarządzania nieruchomościami, składający się z kilku osób, zajmujących się koordynacją prac podwykonawców, np. w zakresie zarządzania nieruchomościami (ang. Property Management), zarządzania procesami i infrastrukturą (ang. Facility Management), jak również zarządzaniem budżetami operacyjnymi w sposób pozwalający na minimalizację opłat eksploatacyjnych ponoszonych przez najemców.

SPRZEDAŻ SKOMERCJALIZOWANYCH OBIEKTÓW

Przygotowanie i zbycie skomercjalizowanego obiektu biurowego, o ile Grupa otrzymała korzystną ofertę oraz podjęto decyzję o jego sprzedaży, stanowi ostatni etap projektu. Ze względu na posiadane doświadczenia, kompetencje i relacje, etap ten jest zawsze bezpośrednio koordynowany i nadzorowany przez Zarząd. Obsługa prawna etapu jest prowadzona przez renomowaną, najczęściej międzynarodową, kancelarię prawną, mającą doświadczenia w obrocie nieruchomościami komercyjnymi. O profesjonalizmie i skuteczności zespołu a także o wysokiej jakości realizowanych obiektów, zarówno jeżeli chodzi o aspekt architektoniczno-budowlany, jak i portfel najemców,



przeprowadzenia i finalizacji dwóch transakcji sprzedaży w 2020 roku, tj. w okresie pandemii COVID-19. Łączna wartość tych transakcji wyniosła ponad 900 mln zł, a nabywcami było konsorcjum zarządzane przez Apollo-Rida z udziałem firmy Ares Management (transakcja asset deal, dotycząca

trzech budynków składających się na Equal Business Park w Krakowie) oraz fundusz Madison International Realty (transakcja share deal, dotycząca większościowego pakietu udziałów w spółce celowej, będącej właścicielem nieruchomości Chmielna 89).

CELE STRATEGICZNE

Podstawowym celem strategicznym Grupy jest dalsza ekspansja na rynku biurowym w Polsce, rozwój portfela budynków biurowych klasy A i osiągnięcie do końca 2025 roku poziomu 1.000.000,00 m² GLA projektów zrealizowanych.



DZIAŁANIA PODEJMOWANE PRZEZ GRUPĘ W CELU REALIZACJI CELÓW STRATEGICZNYCH

1. Koncentracja na realizacji dużych biurowych projektów komercyjnych (tj. od 20 tys. do 100 tys. m² GLA), możliwych do realizacji etapami, w tym także budynków biurowych, wkomponowanych w inwestycje wielo-funkcyjne (mixed use), wyróżniających się unikalną architekturą, wysoką jakością realizacji i designem, zlokalizowanych w dużych aglomeracjach miejskich, zapewniających najwyższe marże dzięki korzyściom skali oraz atrakcyjne wyceny przy sprzedaży projektu.
2. Koncentracja na identyfikacji oraz zaspokajaniu w sposób komplementarny potrzeb potencjalnych najemców.
3. Bieżące monitorowanie i analiza rynku nieruchomości biurowych oraz podmiotów w nim uczestniczących po stronie inwestorskiej, w celu wykorzystania szans inwestycyjnych.
4. Dalszy rozwój i utrwalanie kompetencji własnego zespołu pracowników, współpracowników oraz ekspertów, pozwalających na samodzielny obsługa całego procesu inwestycyjnego, w szczególności w obszarach: projektowania inżynierskiego i architektonicznego, pełnienia funkcji general-

nego wykonawcy, komercjalizacji powierzchni, zarządzania nieruchomościami, przekładające się na maksymalizację całkowitej marży Grupy na każdym z projektów.

5. Dbałość o bieżącą jakość współpracy z kooperantami Grupy, w szczególności stałymi podwykonawcami i dostawcami materiałów budowlanych, a także stałe poszukiwane nowych podmiotów zainteresowanych współpracą, które mogą zapewnić wysoką jakość wykonywanych robót budowlanych lub najkorzystniejsze ceny dostaw.
6. Optymalizacja harmonogramów poszczególnych projektów w celu zapewnienia możliwie najbardziej optymalnych parametrów realizacji oraz minimalizacji ryzyk, w aspektach organizacyjnym, czasowym oraz finansowym.
7. Zapewnienie zdywersyfikowanych i stabilnych źródeł finansowania, adekwatnych dla zakładanego tempa rozwoju Grupy, umożliwiających uzyskiwanie optymalnych stóp zwrotu przy jednoczesnym bezpieczeństwie finansowym.
8. Minimalizowanie okresów pomiędzy zakończeniem komercjalizacji a sprzedażą obiektów przy zachowaniu założonych minimalnych stóp zwrotu z inwestycji, mające na celu jak najefektywniejszą reinwestycję kapitału w realizację kolejnych projektów.



Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy jest realizacja inwestycji deweloperskich polegających na budowie obiektów biurowych, a następnie zarządzanie nimi, czerpanie korzyści z najmu, oraz – w przypadku uzyskania atrakcyjnej oferty cenowej – sprzedaż skomercjalizowanych obiektów.

Grupa koncentruje się na realizacji dużych biurowych komercyjnych projektów deweloperskich, których powierzchnia wynosi od ok. 20 tys. m² GLA (pojedyncze budynki) do 100 tys. m² GLA (kompleksy budynków biurowych, tzw. parki biurowe). Obiekty realizowane przez Grupę to wyłącznie budynki biurowe klasy A. Grupa realizuje również komponenty biurowo-usługowe w ramach projektów wielofunkcyjnych (ang. mixed-use), tj. takich inwestycji w których powierzchnia biurowa jest zintegrowana z obiektami pełniącymi inne funkcje, np. kulturalne (sala koncertowo-konferencyjna) lub mieszkaniowe (oferujące mieszkania na wynajem), przy czym za realizację części mieszkaniowych jest odpowiedzial-

na Grupa Resi Capital S.A., należąca na dzień niniejszego Sprawozdania do Cavatina Group S.A. z siedzibą w Krakowie. W planach Grupy jest również realizacja mniejszych projektów biurowych, położonych w najlepszych lokalizacjach, o bardzo wysokim standardzie architektury, estetyki i wykończenia (tzw. projekty butikowe).

Grupa koncentruje swoją działalność na najlepszych rynkach regionalnych, jeżeli chodzi o rynek nieruchomości komercyjne w Polsce, a także w Warszawie. Decyzje o kolejnych projektach są podejmowane w oparciu m.in. o: rozszerzoną analizę due diligence, eksperckie raporty i analizy dotyczące zapotrzebowania na powierzchnię biurową, szacowane możliwe do uzyskania stawki najmu, dostępność wolnych nieruchomości gruntowych, atrakcyjnych pod względem lokalizacji i ceny, oraz szacowane koszty realizacji inwestycji.



W tabeli poniżej wskazano liczbę projektów oraz liczbę m² GLA w podziale na stopień zaawansowania projektu dla każdego z miast, w których Grupa prowadzi działalność.

Stan na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania

PROJEKTY ZAKOŃCZONE I SPRZEDANE

	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	RAZEM
liczba projektów	1	-	1	3	-	-	-	5
tys. m ² GLA	25,2	-	9,3	49,3	-	-	-	83,8

PROJEKTY ZAKOŃCZONE

	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	RAZEM
liczba projektów	-	-	1	3	1	1	1	7
tys. m ² GLA	-	-	19,1	58,0	16,5	4,0	8,6	106,2

PROJEKTY W TRAKCIE REALIZACJI

	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	RAZEM
liczba projektów	-	2	1	1	1	2	1	8
tys. m ² GLA	-	31,8	16,3	26,5	7,7	55,2	2,9	140,4

PROJEKTY W PRZYGOTOWANIU

	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	RAZEM
liczba projektów	2	-	3	3	5	-	1	14
tys. m ² GLA	9,0	-	75,0	71,0	64,4	-	4,8	224,2

PROJEKTY RAZEM

liczba projektów	3	2	6	10	7	3	3	34
tys. m² GLA	34,2	31,8	119,7	204,8	88,6	59,2	16,3	554,6

(projekty zakończone) - to projekty po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie (PNU),

(projekty w trakcie realizacji) - to projekty w trakcie budowy i komercjalizacji przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie (PNU),

(projekty w przygotowaniu) - to projekty przed rozpoczęciem prac budowlanych (nabyta działka, umowa joint-venture lub zawarta umowa przedwstępna nabycia działki i rozpoczęcie projektowania).



Portfel nieruchomości

Projekty zakończone na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania

Nr	PROJEKT NAZWA	MIASTO	GLA (TYS M ²)	DATA ZAKOŃCZENIA INWESTYCJI	DATA SPRZEDAŻY INWESTYCJI
1	Diamantum Office	Wrocław	9,3	2Q 2018	3Q 2019
2	Equal Business Park A, B,C	Kraków	49,3	4Q 2018	2Q 2020
3	Carbon Tower	Wrocław	19,1	2Q 2019	N/D
4	Tischnera Office	Kraków	33,6	4Q 2019	N/D
5	Chmielna 89	Warszawa	25,2	2Q 2020	3Q 2020
6	Global Office Park C	Katowice	4,0	4Q 2020	N/D
7	Cavatina Hall A (Etap 1)	Bielsko-Biała	8,6	4Q 2020	N/D
8	Palio Office Park A	Gdańsk	16,5	1Q 2021	N/D
9	Ocean Office Park A*	Kraków	13,0	3Q 2021	N/D
10	Equal Business Park D	Kraków	11,4	1Q 2021	N/D
			190,0		

* pierwsza część budynku o powierzchni 7 800 GLA została oddana do użytkowania w 1Q 2021.

Projekty w trakcie realizacji na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania

Nr	PROJEKT NAZWA	MIASTO	GLA (TYS M ²)	PLANOWANA DATA ROZPOCZĘCIA INWESTYCJI	PLANOWANA DATA ZAKOŃCZE- NIA INWESTYCJI
1	Cavatina Hall A (Etap 2)	Bielsko-Biała	2,9	1Q 2019	3Q 2021
2	Widzewska Manufaktura D	Łódź	1,9	1Q 2021	2Q 2022
3	Global Office Park A1	Katowice	27,3	4Q 2019	2Q 2022
4	Global Office Park A2	Katowice	27,9	4Q 2019	2Q 2022
5	Palio Office Park B	Gdańsk	7,7	1Q 2021	1Q 2022
6	Quorum D	Wrocław	16,3	1Q 2021	3Q 2022
7	Widzewska Manufaktura A	Łódź	29,9	1Q 2021	3Q 2023
8	Ocean Office Park B	Kraków	26,5	1Q 2021	1Q 2023
			140,4		



Projekty planowane na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania

Nr	PROJEKT NAZWA	MIASTO	GLA (TYS M ²)	PLANOWANA DATA ROZPOCZĘCIA INWESTYCJI	PLANOWANA DATA ZAKOŃCZE- NIA INWESTYCJI
1	Palio Office Park C	Gdańsk	12,8	4Q 2021	1Q 2023
2	Palio Office Park D	Gdańsk	23,4	1Q 2022	1Q 2024
3	Palio Office Park E	Gdańsk	7,9	2Q 2022	3Q 2023
4	Palio Office Park F	Gdańsk	8,7	3Q 2022	4Q 2023
5	Palio Office Park G+H	Gdańsk	11,6	4Q 2022	1Q 2024
6	Ocean Office Park D	Kraków	5,0	4Q 2022	4Q 2023
7	Quorum A	Wrocław	18,2	4Q 2021	3Q 2023
8	Quorum B	Wrocław	51,2	4Q 2021	3Q 2024
9	Quorum E	Wrocław	5,6	4Q 2021	4Q 2022
10	Cavatina Hall B	Bielsko-Biała	4,8	4Q 2021	4Q 2022
11	Kraków Office Park	Kraków	50,0	2Q 2022	2Q 2025
			199,2		

* powyższa tabela nie zawiera projektów we wstępnej fazie projektowania i realizacji inwestycji.

Katalog wg kart projektów

GLA [m²]

W przypadku projektów w budowie i planowanych podano wartości szacunkowe, gdyż wartości osiągnięte po zakończeniu realizacji mogą się różnić od projektowanych, tj. podanych poniżej, ze względu na zmiany wprowadzane do projektów w trakcie realizacji. W przypadku projektów zakończonych podano wartość zaokrągloną do pełnych setek metrów kwadratowych.

Liczba miejsc postojowych [szt.]

W przypadku projektów w budowie i planowanych podano wartości szacunkowe. Wartości osiągnięte po zakończeniu realizacji mogą się różnić od szacunkowych.

NOI (Net Operating Income)

W przypadku projektów w budowie i planowanych podano wartości NOI zakładające pełne obłożenie każdego z budynków. W przypadku projektów zakończonych podano wartości NOI zakładające skomercjalizowanie pustej powierzchni na warunkach zbliżonych do dotychczas zawartych umów.

Zaawansowanie budowy

Pojęcie odnosi się do etapu shell&core, tj. stanu surowego zamkniętego, z elewacją oraz wykończonymi częściami wspólnymi oraz z niewykończonymi powierzchniami biurowymi aranżowanymi indywidualnie zgodnie z oczekiwaniami najemców (tzw. fit-out).

Projekty planowane

obejmują wyłącznie projekty zabezpieczone, tj. z gruntem ostatecznie zakupionym lub zabezpieczonym poprzez zawarcie umowy przedwstępnej zakupu, oraz z rozpoczętym procesem projektowania, i nie obejmują projektów, które Grupa prawdopodobnie zabezpieczy w toku swojej działalności, a które będą również realizowane w najbliższych latach. Zabezpieczenie projektów poprzez zawarcie umów przedwstępnych dotyczy projektów, Quorum A, Quorum B, Kraków Office Park. W pozostałych przypadkach grunty zostały ostatecznie zakupione.



PROJEKTY ZAKOŃCZONE I SPRZEDANE



DIAMENTUM OFFICE - WROCŁAW

GLA (m ²)	9 300
Cena sprzedaży (tys. PLN)	78 265
Szacunkowy NOI (tys. EUR)	1 550
Data zakończenia	II kw. 2019
Data sprzedaży	III kw. 2019
Zrealizowana marża (%)	18%*



EQUAL BUSINESS PARK A, B, C - KRAKÓW

GLA (m ²)	49 300
Cena sprzedaży (tys. PLN)	432 929
Szacunkowy NOI (tys. EUR)	8 650
Data zakończenia	IV kw. 2018
Data sprzedaży	II kw. 2020
Zrealizowana marża (%)	16%*



CHMIELNA 89 - WARSZAWA

GLA (m ²)	25 200
Cena sprzedaży (tys. PLN)	426 000 **
Szacunkowy NOI (tys. EUR)	6 000
Data zakończenia	II kw. 2020
Data sprzedaży	III kw. 2020
Zrealizowana marża (%)	49%*

* nieruchomości Diamentum Office oraz Equal Business Park A i Equal Business Park B były wnoszone do Grupy przez Cavatina Sp. z o.o. zgodnie z regulacjami Kodeksu Spółek Handlowych, podlegały one wycenę do wartości godziwej na dzień dokonania aportu. W konsekwencji, część marży została rozpoznana w wynikach finansowych jednostki dokonującej aportu, co oznacza, że marżę osiągniętą na tych inwestycjach nie w pełni obrazują zdolność Grupy do generowania zysku na działalności deweloperskiej.

** wartość godziwa nieruchomości na dzień utraty kontroli nad spółką zaliczną (sprzedaż poprzez zbycie udziałów w SPV).

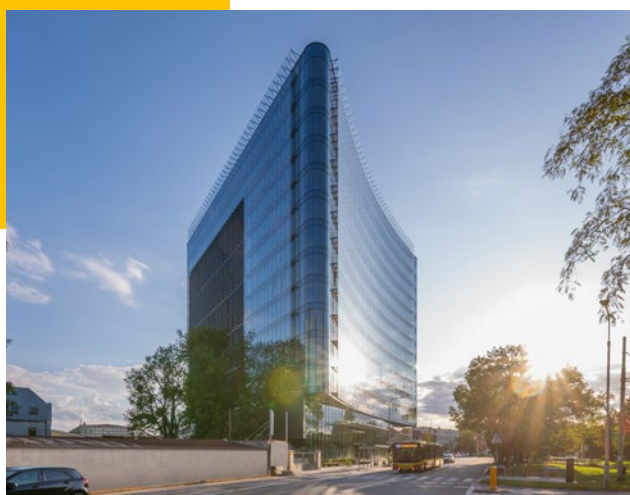


PROJEKTY ZAKOŃCZONE



TISCHNERA OFFICE - KRAKÓW

GLA (m ²)	33 600
Wartość bilansowa (tys. PLN)	307 047
Dług projektowy (tys. PLN)	157 977
Docelowy szacunkowy NOI (tys. EUR)	6 050
Finansowanie	kredyt inwestycyjny
Poziom najmu (%)	77%
Data zakończenia	4 kw. 2019
Dotychczas rozpoznana marża	43%



CARBON TOWER - WROCŁAW

GLA (m ²)	19 100
Wartość bilansowa (tyś. PLN)	164 678
Dług projektowy (tyś. PLN)	95 142
Docelowy szacunkowy NOI (tyś. EUR)	3 350
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	93%
Data zakończenia	2 kw. 2019
Dotychczas rozpoznana marża	44%



GLOBAL OFFICE PARK C - KATOWICE

GLA (m ²)	4 000
Wartość bilansowa (tyś. PLN)	36 090
Dług projektowy (tyś. PLN)	-
Docelowy szacunkowy NOI (tyś. EUR)	650
Finansowanie	decyzja kredytowa
Poziom najmu (%)	100%
Data zakończenia	4 kw. 2020
Dotychczas rozpoznana marża	32%





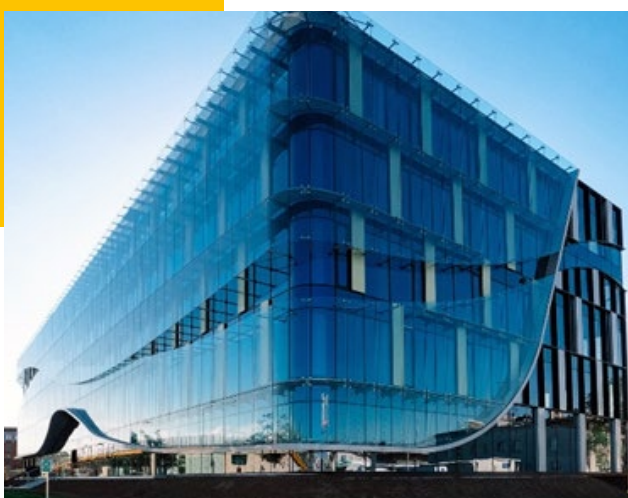
EQUAL BUSINESS PARK D - KRAKÓW

GLA (m ²)	11 400
Wartość bilansowa (tyś. PLN)	80 623
Dług projektowy (tyś. PLN)	2 020
Docelowy szacunkowy NOI (tyś. EUR)	20 563
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	47% (30% list intencyjny)
Data zakończenia	1Q 2021
Dotychczas rozpoznana marża	39%



PALIO OFFICE APRK A - GDAŃSK

GLA (m ²)	16 500
Wartość bilansowa (tyś. PLN)	2 860
Dług projektowy (tyś. PLN)	133 706
Docelowy szacunkowy NOI (tyś. EUR)	57 674
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	43%
Data zakończenia	1Q 2021
Dotychczas rozpoznana marża	42%



OCEAN OFFICE PARK A - KRAKÓW

GLA (m ²)	13 000
Wartość bilansowa (tyś. PLN)	2 250
Dług projektowy (tyś. PLN)	102 041
Docelowy szacunkowy NOI (tyś. EUR)	-
Finansowanie	decyzja kredytowa
Poziom najmu (%)	29%
Data zakończenia	3Q 2021*
Dotychczas rozpoznana marża	26%



PROJEKTY W BUDOWIE



GLOBAL OFFICE PARK A1 - KATOWICE

GLA (m ²)	27 300
Liczba miejsc postojowych	525
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	4 830
Wartość bilansowa (tys. PLN)	145 399
Dług projektowy (tys. PLN)	-
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	266 728
Status pozyskiwania finansowania	decyzja kredytowa
Zaawansowanie budowy (%)	58%
Poziom przednajmu (%)	40%
Planowana data zakończenia	2Q 2022



GLOBAL OFFICE PARK A2 - KATOWICE

GLA (m ²)	27 900
Liczba miejsc postojowych	404
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	4 830
Wartość bilansowa (tys. PLN)	125 146
Dług projektowy (tys. PLN)	-
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	269 565
Status pozyskiwania finansowania	decyzja kredytowa
Zaawansowanie budowy (%)	66%
Poziom przednajmu (%)	60%
Planowana data zakończenia	2Q 2022





CAVATINA HALL - BIELSKO BIAŁA

GLA (m ²)	11 500**
Liczba miejsc postojowych	217
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	12,70
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	1 850
Wartość bilansowa (tys. PLN)	97 589
Dług projektowy (tys. PLN)	58 224
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	69 079***
Status pozyskiwania finansowania	kredyt obrotowy
Zaawansowanie budowy (%)	97%
Poziom przednajmu (%)	75%
Planowana data zakończenia	3Q 2021**



PALIO OFFICE PARK B - GDAŃSK

GLA (m ²)	12 800
Liczba miejsc postojowych	154
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50-14,00
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	2 230
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	107 086
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2021
Planowana data zakończenia	1Q 2023



OCEAN OFFICE PARK B - KRAKÓW

GLA (m ²)	26 500
Liczba miejsc postojowych	441
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50-14,00
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	4 720
Wartość bilansowa (tys. PLN)	52 209
Dług projektowy (tys. PLN)	23 643
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	244 838
Status pozyskiwania finansowania	pożyczka refinansująca zakup gruntu
Zaawansowanie budowy (%)	5%
Poziom przednajmu (%)	34%
Planowana data zakończenia	1Q 2023



QUORUM D - WROCŁAW

GLA (m ²)	16 300
Liczba miejsc postojowych	226
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	14,00-14,50
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	2 960
Wartość bilansowa (tys. PLN)	61 018
Dług projektowy (tys. PLN)	26 313
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	162 277
Status pozyskiwania finansowania	pożyczka refinans. zakup gruntu, decyzja kredytowa
Zaawansowanie budowy (%)	11%
Poziom przednajmu (%)	8%
Planowana data zakończenia	3Q 2022





WIDZEWSKA MANUFAKTURA A - ŁÓDŹ

GLA (m ²)	29 900
Liczba miejsc postojowych	460
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,25
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	5 110
Wartość bilansowa (tys. PLN)	32 693
Dług projektowy (tys. PLN)	-
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	258 581
Status pozyskiwania finansowania	w toku
Zaawansowanie budowy (%)	5%
Poziom przednajmu (%)	0%
Planowana data zakończenia	3Q 2023



WIDZEWSKA MANUFAKTURA D - ŁÓDŹ

GLA (m ²)	1 900
Liczba miejsc postojowych	29
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,25
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	320
Wartość bilansowa (tys. PLN)	2 250
Dług projektowy (tys. PLN)	-
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	17 586
Status pozyskiwania finansowania	w toku
Zaawansowanie budowy (%)	5%
Poziom przednajmu (%)	0%
Planowana data zakończenia	2Q 2022



PROJEKTY PLANOWANE



PALIO OFFICE PARK C - GDAŃSK

GLA (m ²)	12 800
Liczba miejsc postojowych	154
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50-14,00
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	2 230
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	107 086
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2021
Planowana data zakończenia	1Q 2023



PALIO OFFICE PARK D - GDAŃSK

GLA (m ²)	23 400
Liczba miejsc postojowych	504
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50-14,00
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	4 250
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	195 749
Planowana data rozpoczęcia	1Q 2022
Planowana data zakończenia	1Q 2024



PALIO OFFICE PARK E - GDAŃSK

GLA (m ²)	7 900
Liczba miejsc postojowych	159
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50-14,00
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	1 430
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	66 108
Planowana data rozpoczęcia	2Q 2022
Planowana data zakończenia	3Q 2023





PALIO OFFICE PARK F - GDAŃSK

GLA (m ²)	8 700
Liczba miejsc postojowych	152
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50-14,00
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	1 550
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	76 305
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2022
Planowana data zakończenia	4Q 2023



PALIO OFFICE PARK G + H - GDAŃSK

GLA (m ²)	11 600
Liczba miejsc postojowych	178
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50-14,00
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	2 050
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	100 006
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2022
Planowana data zakończenia	1Q 2024



OCEAN OFFICE PARK D - KRAKÓW

GLA (m ²)	5 000
Liczba miejsc postojowych	77
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	13,50-14,00
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	890
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	48 250
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2022
Planowana data zakończenia	4Q 2023





QUORUM A - WROCŁAW

GLA (m ²)	18 200
Liczba miejsc postojowych	280
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	14,00-14,50
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	3 330
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	175 064
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2021
Planowana data zakończenia	3Q 2023



QUORUM B - WROCŁAW

GLA (m ²)	51 200
Liczba miejsc postojowych	788
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	14,00-14,50
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	9 370
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	556 489
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2021
Planowana data zakończenia	3Q 2024



QUORUM E - WROCŁAW

GLA (m ²)	5 600
Liczba miejsc postojowych	86
Czynsz bazowy (EUR / m ²)	14,00-14,50
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	1 020
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	51 460
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2021
Planowana data zakończenia	4Q 2022





CAVATINA HALL B - BIELSKO-BIAŁA

GLA (m ²)	4 000
Liczba miejsc postojowych	73
Czynsz bazowy (EUR / m2)	13,25
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	820
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	38 450
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2021
Planowana data zakończenia	4Q 2022



KRAKÓW OFFICE PARK - KRAKÓW

GLA (m ²)	50 000
Liczba miejsc postojowych	769
Czynsz bazowy (EUR / m2)	13,75-14,25
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Docelowy NOI (tys. EUR)	9 000
Budżet inwestycyjny (tys. PLN)	453 500
Planowana data rozpoczęcia	2Q 2022
Planowana data zakończenia	2Q 2025

* pierwszy etap inwestycji o pow. ok. 7 800 GLA zrealizowany w 1Q 2021

** pierwszy etap inwestycji (część biurowa) o pow. 8 600 GLA, zrealizowana w 4Q 2020

*** podany budżet inwestycyjny dotyczy części biurowej realizowanego projektu



Informacja o rynkach zbytu grupy kapitałowej i kontrahentach

Grupa wyróżnia dwie grupy klientów, związane z poszczególnymi etapami rozwoju projektu.

NAJEMCY POWIERZCHNI BIUROWYCH

Pierwszą grupę klientów stanowią najemcy powierzchni biurowej oddanej do użytkowania po zakończeniu realizacji każdego z obiektów, pozyskiwani przez Grupę na etapie komercjalizacji obiektu. Należą do nich międzynarodowe korporacje (m.in. Grupa Sabre, Grupa ING Bank B.V., Grupa UPC), duże podmioty prowadzące działalność na terenie całego kraju (m.in. Grupa PKO BP, Integer, Grupa LuxMed) oraz mniejsze podmioty lokalne, zainteresowane powierzchnią biurową wysokiej klasy.

Wśród klientów Grupy wystąpiły podmioty, które wygenerowały powyżej 10% przychodów z najmu w Grupie, jednak ze względu na model biznesowy Grupy, zakładający staranny dobór najemców pod kątem ich standingu finansowego oraz relatywnie szybkie zby-

wanie skomercjalizowanych obiektów, poziom koncentracji przychodów z najmu nie miał istotnego wpływu na ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez Grupę, w szczególności nie generował ryzyk związanych z koncentracją przychodów.

NABYWCY SKOMERCJALIZOWANYCH OBIEKTÓW

Drugą grupę klientów stanowią podmioty zainteresowane nabyciem skomercjalizowanej nieruchomości w celach inwestycyjnych. Przychody realizowane od tej grupy klientów wykazywały wysoką koncentrację, co jednak stanowi i będzie stanowiło naturalną cechę działalności Grupy. Dotychczasowe projekty zostały zbyte na rzecz funduszy z takich grup jak Benson Elliot (UK), Madison International Realty (USA) oraz – działające wspólnie – Apollo-Rida Poland i Ares Management (USA).



DOSTAWCY USŁUG

Głównymi kontrahentami Grupy są dostawcy usług (podwykonawcy) oraz dostawcy materiałów budowlanych, współpracujący z generalnym wykonawcą Cavatina GW Sp. z o.o. podczas realizacji inwestycji.

Z racji skali i złożoności realizowanych projektów, Grupa współpracuje stale z kilkudziesięcioma podmiotami zewnętrznymi, świadczącymi dla Grupy, jako generalnego wykonawcy projektów, usługi budowlano-montażowe i wykończeniowe. W oparciu o wieloletnie doświadczenia i know-how wypracowane przez kadre inżynierską Grupy, każdy z projektów Grupa dzieli na blisko sto wystandaryzowanych i ściśle zdefiniowanych pozycji budżetowych, dla realizacji których pozyskuje podmioty specjalizujące się w wykonawstwie tych zakresów prac. Poszukiwana wąska specjalizacja podwykonawców ma na celu uzyskiwania m.in. najwyższej jakości realizowanych prac, możliwej do osiągnięcia przy kwotach założonych w budżetach dla danej pozycji, oraz optymalizację kosztową wykonywanych robót, możliwą dzięki precyzyjnemu kosztorysowaniu w oparciu o ich wysoce specjalistyczną wiedzę, bazującą na najlepszych rynkowych praktykach i własnych doświadczeniach.

DOSTAWCY MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH.

Zgodnie z realizowanym modelem biznesowym Grupa samodzielnie odpowiada za zakup kluczowych materiałów budowlanych, m.in. betonu, stali, ceramiki, kamienia, konglomeratów, okładzin, wykładzin oraz fasad (aluminium, okładziny, kamień, szkło – w wybranych projektach, jeżeli samodzielny zakup jest optymalny kosztowo), pozostawiając w gestii podwykonawców materiały mniej istotne wartościowo oraz nie wpływające na wzornictwo i estetykę.

Z wybranymi dostawcami betonu i stali Grupa współpracuje w oparciu o umowy ramowe, obejmujące zakresem współpracy więcej niż jeden projekt, nie gwarantujące jednak dostawcy odbioru minimalnych ilości materiałów. Współpraca z dostawcami materiałów niezbędnych do realizacji fasad ogranicza się do zakupu wybranych materiałów, natomiast montaż powierzony jest podwykonawcy specjalizującemu się w tym obszarze prac, przy czym zakup jest zawsze dokonywany w uzgodnieniu z wykonawcą i projektantem obiektu.

Przyjęcie i konsekwentne stosowanie opisanego mo-



delu zakupowego zapewnia m.in. optymalizację kosztową w zakresie zakupu materiałów dzięki dużej skali realizowanych zamówień oraz dywersyfikacji dostawców materiałów niezbędnych dla prowadzenia prac w poszczególnych projektach, realizowanych przez różnych podwykonawców, zapewnienie optymalnej – z punktu widzenia oczekiwań Grupy – relacji ceny do jakości nabywanych materiałów, uzyskiwanie konkurencyjnych poza cenowych warunków handlowych, np. terminów płatności.

Większość zakupów Grupa realizuje od podmiotów polskich, nabywając za granicą jedynie materiały, których dostępność w Polsce jest ograniczona lub są one niedostępne. Podstawową walutą zakupów Grupy jest złoty polski.

W gronie dostawców Grupy znalazły się podmioty, z którymi Grupa zrealizowała obroty o wartości przekraczającej 10% kapitałów własnych Grupy. Współpraca z nimi nie miała jednak i nie ma charakteru uzależnienia technologicznego, kompetencyjnego lub innego o charakterze niefinansowym.



Informacja o podstawowych składnikach sprawozdań finansowych

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2021	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2020
Działalność kontynuowana		
Przychody z najmu i aranżacji	18 528	34 555
Koszty związane z najmem i aranżacjami	-9 459	-11 797
Wynik z najmu i aranżacji	9 069	22 758
Zysk/strata z wyceny i sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych	108 587	34 794
Zysk/strata z nieruchomości inwestycyjnych	117 656	57 552
Koszty ogólnego zarządu	-13 171	-8 785
Pozostałe przychody operacyjne	3 948	2 890
Pozostałe koszty operacyjne	-1 854	-4 749
Zysk z działalności operacyjnej	106 579	46 908
Przychody finansowe	6 027	2 003
Koszty finansowe	-12 910	-30 556
Udział w zyskach jednostek współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	9 313	0
Zysk brutto	109 009	18 355
Podatek dochodowy	-20 497	-4 707
Zysk netto z działalności kontynuowanej	88 512	13 648
Zysk netto za rok obrotowy	88 512	13 648
INNE CAŁKOWITE DOCHODY		
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	14	-28
Inne całkowite dochody netto	14	-28
CAŁKOWITY DOCHÓD ZA ROK	88 526	13 620
ZYSK NA JEDNĄ AKCJĘ:		
podstawowy z zysku za rok obrotowy (PLN)	5,09	0,06
rozwodniony z zysku za rok obrotowy (PLN)	5,09	0,06



Spadek przychodów z czynszu w I półroczu 2021 roku w porównaniu do I półrocza 2020 roku wynika z mniejszej ilości wynajmowanej powierzchni biurowej, ze względu na sprzedaż w czerwcu 2020 roku kompleksu biurowego Equal Business Park A-C (49 tys. GLA). Mimo występowania zaburzeń w gospodarce wywołanych pandemią COVID-19, w roku 2020 Grupa nie odnotowała istotnych opóźnień w płatności czynszów.

W pozycji zysk (strata) z wyceny i sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych Grupa wykazuje zyski i straty:

- z wyceny nieruchomości inwestycyjnych (gruntów, projektów w trakcie budowy, projektów ukończonych), w odniesieniu do nieruchomości pozostających własnością Grupy, uwzględniających postęp prac budowlanych oraz podpisywanie kolejnych umów najmu (również tzw. pre-lease, tj. umów zawieranych przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie budynku),

- ze sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych.

W I półroczu 2020 roku największą pozycją kosztów finan-

sowych stanowiły zrealizowane ujemne różnice kursowe (-)22.122 tys. zł, co było efektem osłabienia się złotego do walut obcych w związku z pandemią COVID-19. W 2021 trend został odwrócony i dzięki umocnieniu złotówki względem 2020 roku Grupa wykazuje w przychodach finansowych nadwyżkę dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi. W 3 kwartale 2020 Grupa stała się podmiotem spółkontrolującym spółkę Cavatina Office Sp. z o.o. ze względu na sprzedaż 65% udziałów w tej spółce zależnej. Na skutek wyceny metodą praw własności pozostałych udziałów, w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2021 roku, Grupa rozpoznała przychód w kwocie 9 313 tys. zł. Wynik netto z działalności kontynuowanej wyniósł 88.512 tys. zł na koniec czerwca 2021 roku (wzrost o 548% wobec okresu porównawczego). Znaczący wzrost wynikał z postępującego zaawansowania prac na realizowanych przez Grupę projektach.

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

AKTYWA	30 CZERWCA 2021	31 GRUDNIA 2020
Aktywa trwałe	1 626 634	1 292 025
Aktywa niematerialne	83	151
Wartość firmy	82 425	82 425
Rzeczowe aktywa trwałe	6 540	7 555
Nieruchomości inwestycyjne	1 462 658	1 118 426
Inwestycje w jednostkach spółkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	39 503	29 013
Pozostałe aktywa finansowe	29 498	50 016
Pozostałe aktywa niefinansowe	3 457	3 442
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	2 470	997
Aktywa obrotowe	153 738	112 864
Zapasy	39 542	32 954
Należności z tytułu najmu oraz pozostałe należności	37 216	29 268
Należności z tytułu podatku dochodowego	63	78
Pozostałe aktywa finansowe	21 419	11 825
Pozostałe aktywa niefinansowe	27 485	25 290
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28 013	13 449
SUMA AKTYWÓW	1 780 372	1 404 889



PASYWA	30 CZERWCA 2021	31 GRUDNIA 2020
Kapitał własny (przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej)	758 047	669 521
Kapitał podstawowy	226 177	226 177
Różnice kursowe z przeliczenia jednostki zagranicznej	-33	-47
Zyski zatrzymane	531 903	443 391
Zobowiązania długoterminowe	696 141	534 674
Kredyty i pożyczki	564 766	451 639
Obligacje	61 339	28 449
Zobowiązania inwestycyjne	14 116	11 309
Zobowiązania z tytułu leasingu	13 961	10 861
Pozostałe zobowiązania finansowe	0	1 217
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	0	0
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	41 959	31 199
Zobowiązania krótkoterminowe	326 184	200 694
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	8 194	9 790
Kredyty i pożyczki	128 065	66 984
Obligacje	9 949	0
Zobowiązania inwestycyjne	137 721	102 328
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 583	1 143
Pozostałe zobowiązania finansowe	26 687	6 487
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	8 943	6 654
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	2 149	3 156
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	1 892	4 152
SUMA PASYWÓW	1 780 372	1 404 889

Suma aktywów na koniec czerwca 2021 roku wyniosła 1.780.372 tys. zł wobec 1.404.889 tys. zł na koniec 2020 roku. Aktywa trwałe miały wartość 1.626.634 tys. zł wobec 1.292.025 tys. zł na koniec roku 2019, stanowiąc 91,4 % sumy aktywów ogółem (92% na koniec 2020 roku). Najistotniejszą pozycją wartości aktywów trwałych są nieruchomości inwestycyjne (1.462.658 tys. zł, tj. 82,2% aktywów na koniec czerwca 2021 roku), na które składają się: nieruchomości inwestycyjne w budowie, grunty nabyte w celu realizacji projektów, oraz nieruchomości inwesty-

cyjne zakończone. Na koniec czerwca 2021 roku aktywa obrotowe osiągnęły wartość 153.738 tys. zł tj. 8,6% sumy aktywów (w okresie porównywalnym 8,0%).

Zobowiązania długoterminowe Grupy na koniec czerwca 2021 roku wynosiły 696 141 tys. zł wobec 534.674 tys. zł na koniec 2020 roku - wzrost o 30,2%, co jest zbliżonym wzrostem do wzrostu sumy aktywów w porównywanym okresie (26,7%). Zmiany były przede wszystkim efektem pozyskania długoterminowego finansowania kolejnych inwestycji realizowanych przez Grupę.



Zobowiązania krótkoterminowe Grupy na koniec czerwca 2021 roku wynosiły 326.184 tys. zł wobec 200.694 tys. zł na koniec 2020 roku, co oznacza zmianę o 62,5%. W pozycji zobowiązania inwestycyjne krótkoterminowe, której wartość na koniec czerwca 2021 roku wyniosła 137.721 tys. zł wobec 102.328 tys. zł na koniec 2020 roku. Grupa wykazuje krótkoterminową część zobowiązań z tytułu prac wykonanych przez podwykonawców usług budowlanych oraz dostawców materiałów budowlanych, zakupionych w związku z realizowanymi inwestycjami. Od 2021 roku Spółka korzysta z faktoringu odwróconego, dzięki któremu spłaca faktury dostawców jednocześnie stając się wierzycielem wobec

instytucji finansujących. Zobowiązania z tytułu faktoringu odwróconego, których wartość na koniec czerwca 2021 roku wynosiła 19.986 tys. zł, są prezentowane w pozycji pozostałe zobowiązania finansowe krótkoterminowe razem z wyceną instrumentów pochodnych zabezpieczających ryzyko kursowe oraz ryzyko stopy procentowej. W pozycji pozostałe zobowiązania niefinansowe znajdują się głównie zobowiązania o charakterze publicznoprawnym.



Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2021	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2020
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
Zysk/(strata) brutto	109 009	18 355
Korekty o pozycje:	-157 538	56 416
Amortyzacja	1 625	564
Koszty z tytułu płatności na bazie akcji własnych	0	-1 713
Zysk/strata z wyceny i sprzedaży nieruchomości	-108 587	-34 794
Udział w (zyskach) stratach netto jednostek ujmowanych metodą praw własności	-9 313	0
Wycena instrumentów pochodnych	-1 002	-1 354
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu należności z tytułu najmu oraz pozostałych należności	-7 948	-8 632
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu zapasów	-6 588	-3 324
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu pozostałych aktywów niefinansowych	-2 210	-272
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu zobowiązań z wyjątkiem kredytów i pożyczek	-314	88 865
Odsetki	8 801	11 887
Podatek dochodowy zapłacony	-13 455	-12 627
Pozostałe	-18 547	17 816
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	-48 529	74 771
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
Wpływy	25 296	438 926
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	88	22
Sprzedaż nieruchomości inwestycyjnych	0	416 200
Splata udzielonych pożyczek	24 414	21 368
Odsetki otrzymane	794	1 336
Pozostałe	0	0
Wydatki	195 522	174 291
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	300	232
Nakłady na nieruchomości inwestycyjne	190 763	160 554
Udzielenie pożyczek	4 459	13 505
Pozostałe	0	0
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-170 226	264 635



Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2021	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2020
Wpływy	324 762	366 079
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek/ kredytów	239 075	366 079
Emisja dłużnych papierów wartościowych	43 696	0
Faktoring odwrotny	41 991	0
Wydatki	91 443	514 638
Splata pożyczek/kredytów	62 611	409 676
Wykup dłużnych papierów wartościowych	0	85 833
Faktoring odwrotny	22 005	0
Splata głównej części zobowiązań z tytułu leasingu	1 139	582
Odsetki od zobowiązań z tytułu leasingu	171	307
Odsetki od kredytów, pożyczek oraz dłużnych papierów wartościowych	5 517	14 240
Dywidendy wypłacone akcjonariuszom jednostki dominującej	0	4 000
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	233 319	-148 559
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	14 564	190 847
Środki pieniężne na początek okresu	13 449	41 818
Środki pieniężne na koniec okresu	28 013	232 665

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły w I półroczu 2021 roku (-)48.529 tys. zł, wobec 74.771 tys. zł w I półroczu 2020 roku. Dodatni przepływ w okresie porównywalnym wynikał głównie z zaliczek otrzymanych na sprzedaż nieruchomości inwestycyjnych. Ujemny przepływ w okresie bieżącym wynikał przede wszystkim ze wzrostu aktywów obrotowych netto.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły w I półroczu 2021 roku (-)190.052 tys. zł, wobec 264.635 tys. zł w I półroczu 2020 roku. Po stronie wpływów kluczowe przepływy były generowane w I półroczu 2020 roku związku ze sprzedażą projektów Equal Business Park A, B i C. Największą wartościowo pozycję po stronie wydatków inwestycyjnych stanowiły w obu okresach nakłady na nieruchomości inwestycyjne, których wzrost był bezpośrednim efektem wzrostu liczby projektów oraz stopnia zaawansowania każdego z nich.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły w I półroczu 2021 roku 233.319 tys. zł, wobec (-)

148.559 tys. zł w I półroczu 2020 roku. Po stronie wpływów Grupa odnotowywała wzrost z tytułu zaciągnięcia pożyczek i kredytów. Zaciąganie nowych zobowiązań z tytułu kredytów było związane przede wszystkim z pozyskiwaniem finansowania dla realizacji kolejnych projektów inwestycyjnych Grupy. Po stronie wpływów największą pozycję stanowiły spłaty celowych kredytów i pożyczek, zaciągniętych w latach wcześniejszych na finansowanie nieruchomości inwestycyjnych, w tym w szczególności spłata kredytów w okresie porównywalnym w związku ze sprzedażą kompleksu biurowego Equal Business Park. Wydatki związane z wykupem dłużnych papierów wartościowych (obligacji) wynikały z osiągnięcia przez poszczególne serie obligacji terminów wymagalności oraz wcześniejszej spłaty obligacji serii C w związku ze sprzedażą nieruchomości inwestycyjnych.



Jednostkowe sprawozdanie finansowe CAVATINA HOLDING S.A.

Sprawozdanie z całkowitych dochodów Spółki Cavatina Holding S.A.

	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2021	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2020
Działalność kontynuowana		
Przychody z tytułu odsetek i poręczeń	9 465	7 620
Udział w zyskach jednostek zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	80 500	14 759
Koszty z tytułu odsetek i poręczeń	-7 588	-7 086
Koszty ogólnego zarządu	-1 504	592
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne	-171	1
Zysk z działalności operacyjnej	80 702	15 886
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	0	0
Pozostałe przychody finansowe	908	0
Pozostałe koszty finansowe	-372	-450
Zysk brutto	81 238	15 436
Podatek dochodowy	-1 901	-477
Zysk netto z działalności kontynuowanej	79 337	14 959
Inne całkowite dochody netto	79 337	14 959
Zysk na jedną akcję:		
podstawowy z zysku za rok obrotowy (PLN)	4,56	0,07
rozwodniony z zysku za rok obrotowy (PLN)	4,56	0,07

Zysk netto z działalności kontynuowanej w I półroczu 2021 roku wyniósł 79.337 tys. zł wobec 14.959 tys. zł w I półroczu 2020 roku. W sprawozdaniu z całkowitych dochodów istotną pozycję stanowi przychód z tytułu wyceny metodą praw własności udziałów w jednostek zależnych i współkontrolowanych, której wzrost jest bezpośrednio skorelowany z zyskami poszczególnych spółek zależnych z tytułu wyceny bądź sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych.



Sprawozdanie z sytuacji finansowej Spółki Cavatina Holding S.A.

AKTYWA	30 CZERWCA 2021	31 GRUDNIA 2020
Aktywa trwałe	1 062 665	876 241
Inwestycje w jednostkach zależnych i wspólnie kontrolowanych wycenianych metodą praw własności	635 876	555 351
Pożyczki udzielone	426 789	320 890
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	0	0
Aktywa obrotowe	32 556	20 701
Należności z tytułu udzielonych poręczeń	4 058	2 725
Należności z tytułu podatku dochodowego	80	6
Pożyczki udzielone	3 255	2 043
Pozostałe aktywa niefinansowe	12 795	11 875
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	12 368	4 052
SUMA AKTYWÓW	1 095 221	896 942
PASYWA	30 CZERWCA 2021	31 GRUDNIA 2020
Kapitał własny	760 558	681 221
Kapitał podstawowy	226 177	226 177
Kapitał zapasowy	225 086	225 086
Zyski zatrzymane	309 295	229 958
Zobowiązania długoterminowe	312 494	208 408
Kredyty i pożyczki od jednostek powiązanych	152 371	138 442
Kredyty i pożyczki od jednostek pozostałych	91 904	36 474
Obligacje	61 339	28 449
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	0	137
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	6 880	4 906
Zobowiązania krótkoterminowe	22 169	7 313
Kredyty i pożyczki od jednostek powiązanych	6 525	5 531
Kredyty i pożyczki od jednostek pozostałych	3 378	867
Obligacje	9 949	0
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	2 043	641
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	274	274
SUMA PASYWÓW	1 095 221	896 942



Suma aktywów na koniec czerwca 2021 roku wyniosła 1.095.221 tys. zł wobec 896.942 tys. zł na koniec 2020 roku. Najistotniejszy wzrost odnotowano w pozycji pożyczki udzielone do 426.789 tys. zł na koniec czerwca 2021 roku wobec 320.890 tys. zł na koniec grudnia 2020 roku. Wzrost salda pożyczek udzielonych podmiotom powiązanym w I półroczu 2021 roku związany jest z rozwojem Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

W I półroczu 2021 roku nastąpił wzrost zobowiązań długoterminowych do poziomu 312.494 tys. zł wobec 208.408 tys. zł na koniec grudnia 2020 roku. Najistotniejsze pozycje zobowiązań stanowią pożyczki otrzymane od podmiotów powiązanych wyższego szczebla oraz pożyczek i kredytów od jednostek pozostałych, jak i wyemitowanych obligacji. Całość pozyskanego finansowania zostaje przeznaczona na rozwój Grupy Kapitałowej.

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych Spółki Cavatina Holding S.A.

	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2021	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2020
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
Zysk brutto	81 238	15 435
Korekty o pozycje:	-87 510	-12 303
Dywidendy otrzymane	0	0
Koszty z tytułu płatności w formie akcji własnych	0	-1 713
Udział w zyskach jednostek zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	-80 500	-14 759
Zysk ze zbycia jednostki zależnej	0	0
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu należności z tytułu poręczeń	-1 333	3 389
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu pozostałych aktywów	-920	1 611
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu zobowiązań, z wyjątkiem kredytów i pożyczek	1 263	-123
Odsetki	-2 828	-1 055
Podatek dochodowy zapłacony	0	0
Pozostałe	-3 192	347
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	-6 272	3 132
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej:		
Wpływy:	91 905	22 589
Sprzedaż inwestycji w jednostkach zależnych i współkontrolowanych	0	0
Spłata udzielonych pożyczek	91 905	22 589
Wydatki:	194 340	7 948
Nabycie inwestycji w jednostkach zależnych i współkontrolowanych	25	11
Udzielenie pożyczek	194 315	7 937
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-102 435	14 641



	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2021	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2020
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej:		
Wpływy:	91 905	22 589
Sprzedaż inwestycji w jednostkach zależnych i wspólnie kontrolowanych	0	0
Splata udzielonych pożyczek	91 905	22 589
Wydatki:	194 340	7 948
Nabycie inwestycji w jednostkach zależnych i wspólnie kontrolowanych	25	11
Udzielenie pożyczek	194 315	7 937
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-102 435	14 641
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej:		
Wpływy:	144 058	130 288
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek i kredytów	100 362	130 288
Emisja obligacji	43 696	0
Wydatki:	27 036	147 938
Splata pożyczek i kredytów	27 036	62 105
Wykup dłużnych papierów wartościowych	0	85 833
Dywidendy wypłacone	0	0
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	117 022	-17 650
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	8 315	123
Różnice kursowe netto na środkach pieniężnych i ekwiwalentach	0	0
Środki pieniężne na początek okresu	4 052	495
Środki pieniężne na koniec okresu	12 368	618

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej na koniec I półrocza 2021 roku wyniosły (-)6.272 tys. zł. Najistotniejsze pozycje, które korygowały zysk brutto to korekty z tytułu udziału w zyskach jednostek zależnych i wspólnie kontrolowanych wycenianych metodą praw własności oraz naliczone odsetki.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej na koniec I półrocza 2021 roku wyniosły (-)102.435 tys. zł

i powstały głównie z wyniku udzielania pożyczek jednostkom zależnym oraz ich spłaty w okresie sprawozdawczym.

Środki pieniężne netto z działalności finansowej na koniec I półrocza 2021 roku wyniosły 117.022 tys. zł i wynikały m.in. z tytułu emisji obligacji serii F oraz E1 oraz podpisania nowych umów pożyczek i kredytów.

Stan środków pieniężnych na koniec I półrocza 2021 roku wyniósł 12.368 tys. zł.



Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Sytuacja finansowa Grupy w okresie sprawozdawczym była stabilna, pomimo niepewności wynikającej z pandemii CO-VID-19.

Grupa realizowała swoje zadania inwestycyjne finansując się również środkami pochodzącymi od podmiotów powiązanych oraz z kredytów i emisji obligacji.

Grupa posiadała płynność finansową, umożliwiającą jej bieżące regulowanie swoich zobowiązań obecnie i w przyszłości. Zdaniem Zarządu Cavatina Holding S.A. obecna i przewidywana sytuacja finansowa Grupy zapewnia bieżącą spłatę zobowiązań jak i jej dalszy rozwój.

RENTOWNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2021	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2020
EBIT (tys. zł)	zysk operacyjny	106 579	46 908
Rentowność kapitałów własnych ROE	zysk netto / kapitał własny	11,68%	2,54%
Rentowność aktywów ogółem ROA	zysk netto / aktywa ogółem	4,97%	0,87%

Wzrost wartości EBIT wynika z wyższego poziomu zysku zrealizowanego na działalności operacyjnej w I półroczu 2021 roku, w szczególności: wyższego poziomu zysku z nieruchomości inwestycyjnych oraz niższego poziomu kosztów finansowania zewnętrznego w porównaniu do I półroczu 2020 roku.

Wyższy poziom wskaźników rentowności ROE i ROA w I półroczu 2021 roku wynika przede wszystkim z wyższego poziomu zysku netto.

ZADŁUŻENIE GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

		30.06.2021	31.12.2020
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania ogółem / suma aktywów	57,42%	52,34%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	zobowiązania krótkoterminowe / suma aktywów	18,32%	14,29%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	zobowiązania długoterminowe / suma aktywów	39,10%	38,06%

Wzrost wskaźników zadłużenia w I półroczu 2021 roku wynika z zwiększonego salda zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji na koniec I półroczu 2021 roku wobec salda tych zobowiązań na koniec 2020 roku zaciągniętych na realizację kolejnych i kontynuację dotychczasowych projektów inwestycyjnych.



RENTOWNOŚĆ SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A.

		6 MIESIECY 2021 ROKU	6 MIESIECY 2020 ROKU
EBIT (tys. zł)	zysk operacyjny	80 702	15 886
Rentowność kapitałów własnych ROE	zysk netto / kapitał własny	10,43%	2,73%
Rentowność aktywów ogółem ROA	zysk netto / aktywa ogółem	7,24%	2,00%

Wzrost poziomu wskaźników rentowności ROA i ROE wynika z wyższego zysku netto w I półroczu 2021 roku.

ZADŁUŻENIE SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A.

		30 CZERWCA 2021	31 GRUDNIA 2020
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania / suma aktywów	30,56%	24,05%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	zobowiązania krótkoterminowe / suma aktywów	2,02%	0,82%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	zobowiązania długoterminowe / suma aktywów	28,53%	23,24%

Na wzrost poziomu wskaźnika ogólnego zadłużenia na koniec czerwca 2021 roku wpływa przyrost zadłużenia zewnętrznego w stosunku do przyrostu aktywów spółki. Przyrost zadłużenia na koniec czerwca 2021 roku nie wpłynął znacząco na strukturę zadłużenia i wysokość wskaźników zadłużenia krótko- i długoterminowego.



Zobowiązania finansowe spółki i grupy kapitałowej CAVATINA HOLDING S.A. NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2021 ROKU

Zobowiązania z tytułu zaciągniętych kredytów na dzień 30 czerwca 2021 roku

Kredytobiorca	Kredytodawca	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Cavatina GW Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	14 833	WIBOR + marża	31.07.2021*
Cavatina GW Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	50 000	WIBOR + marża	25.06.2022
Carbon Tower Sp. z o.o.	Getin Noble Bank S.A.	94 873	WIBOR + marża	20.12.2030
Carbon Tower Sp. z o.o.	Getin Noble Bank S.A.	269	WIBOR + marża	30.09.2021
Tischnera Office Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	157 977	EURIBOR + marża	15.05.2030
Cavatina GW Sp. z o.o.	Getin Noble Bank S.A.	19 821	WIBOR + marża	04.11.2022
Cavatina SPV4 Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	20 563	WIBOR + marża	14.01.2033
Cavatina SPV8 Sp. z o.o.	BGK S.A.	57 674	WIBOR + marża	20.12.2036
Cavatina Holding S.A.	AION S.A.	58 224	EURIBOR + marża	11.03.2028
ogółem		474 234		

*dnia 29 lipca 2021 został zawarty aneks przez Cavatina GW Sp. z o.o., przedłużający spłatę do dnia 28 lipca 2022 roku.

Zobowiązania z tytułu wyemitowanych obligacji na dzień 30 czerwca 2021 roku

Emitent	Seria	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria C	9 949	WIBOR + marża	30.06.2022
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria E	18 910	WIBOR + marża	21.06.2024
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria E1	19 931	WIBOR + marża	22.12.2024
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria F	22 498	oprocent. stałe	31.03.2024
ogółem		71 288		

*obligacje serii E oraz E1 są notowane na Catalyst.



Zobowiązania z tytułu zaciągniętych pożyczek na dzień 30 czerwca 2021 roku

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina SPV 7 Sp. z o.o.	26 847	WIBOR + marża	28.12.2028
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina SPV12 Sp. z o.o.	4 604	WIBOR + marża	17.03.2023
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina SPV3 Sp. z o.o.	27 480	WIBOR + marża	27.04.2031
Cavatina Sp. z o.o.	Salvaterra Sp. z o.o.	501	WIBOR + marża	17.06.2024
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina Holding S.A.	20 925	EURIBOR + marża	31.12.2022
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina Holding S.A.	51 225	WIBOR + marża	31.12.2022
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 12 Sp. z o.o.	15 646	oprocent. stałe	30.12.2021
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 12 Sp. z o.o.	10 667	oprocent. stałe	30.12.2021
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 19 Sp. z o.o.	23 643	oprocent. stałe	11.01.2022
podmiot niepowiązany	Cavatina Holding S.A.	37 059	oprocent. stałe	03.09.2025
ogółem		218 597		

Zobowiązania z tytułu zaciągniętych pożyczek na dzień 30 czerwca 2021 roku

Poręczyciel	Beneficjent	Poręczane/gwarantowane zobowiązanie	Termin ważności poręczenia	Maksymalna kwota
Cavatina GW Sp. z o.o.	Getin Noble Bank S.A.	Gwarancja bankowa	31.12.2025	1 400
Cavatina Holding S.A.	MOS Sp. z o.o.	Sprzedaż Diamentum Office	31.03.2025	5 250 EUR
Cavatina Holding S.A.	Ormelle Sp. z o.o.	Sprzedaż Equal A	31.05.2022	2 957
Cavatina Holding S.A.	Osiglia Sp. z o.o.	Sprzedaż Equal B	31.05.2022	6 944
Cavatina Holding S.A.	Oncino Sp. z o.o.	Sprzedaż Equal C	31.05.2022	13 654
Cavatina Holding S.A. / Carbon Tower Sp. z o.o.	Getin Noble Bank S.A.	Gwarancja dla dostawcy - Nowy Styl	31.07.2021	1 342
Cavatina Holding S.A.	Góraźdze Cement S.A.	Umowa na dostawę betonu	31.12.2021	5 500
Cavatina Holding S.A.	ArcelorMittal Distribution Solutions Poland Sp. z o.o.	Dostawa stali zbrojeniowej (kredyt kupiecki)	30.06.2022	11 000
Cavatina Holding S.A.	Getin Noble Bank S.A.	Umowa gwarancji wystawionej na rzecz Miasta Gdańska	31.12.2024	4 837



Informacje o udzielonych pożyczkach na dzień 30 czerwca 2021 roku, w tym podmiotom powiązanym

Pożyczki udzielone na dzień 30 czerwca 2021 roku

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Należność	Oprocentowanie	Terminy spłaty
Cavatina GW Sp. z o.o.	Pensieri Sp. z o.o.	601	WIBOR + marża	03.04.2022
Cavatina Holding S.A.	Cavatina Office Sp. z o.o.	28 322	WIBOR + marża	31.12.2037
Cavatina Holding S.A.	Pozostałe	1 194	WIBOR + marża	
	ogółem	30 117		

Dywidenda i polityka dywidendowa


POLITYKA DYWIDENDOWA

Wypłata dywidendy uzależniona będzie od posiadania zdolności dywidendowej (m. in. od osiągnięcia odpowiedniej wysokości zysku do podziału w danym roku obrotowym lub możliwości przeznaczenia kapitałów pochodzących z zysku z lat ubiegłych), sytuacji finansowej i płynnościowej Grupy oraz potrzeb kapitałowych Grupy związanych w szczególności z realizowanymi inwestycjami. Decyzja co do podziału zysku w danym roku obrotowym należy do Walnego Zgromadzenia.

WYPŁATA DYWIDENDY

Dywidenda z akcji zwykłych za 2019 rok, wypłacona dnia 22 lipca 2020 roku, wyniosła 4 mln zł zgodnie z uchwałą nr 5/06/2020 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Cavatina Holding S.A. z dnia 24 czerwca 2020 roku. W II półroczu 2020 roku oraz w I półroczu 2021 roku dywidenda nie była wypłacana.





Opis istotnych zdarzeń dla działalności grupy oraz znaczących umów zawartych w pierwszym półroczu 2021 roku

POZYSKANIE FINANSOWANIA

EMISJA OBLIGACJI SERII E

W dniu 5 stycznia 2021 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych S.A. podjął uchwałę w przedmiocie wyznaczenia pierwszego dnia notowań (8 stycznia 2021 roku) w alternatywnym systemie obrotu na Catalyst obligacji na okaziciela serii E wyemitowanych przez Cavatina Holding S.A. na mocy uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki Cavatina Holding S.A. z dnia 18 listopada 2020 roku.

KREDYT INWESTYCYJNY ZACIĄGNIĘTY PRZEZ JEDNOSTKĘ ZALEŻNĄ

W dniu 15 stycznia 2021 roku spółka zależna od Cavatina Holding S.A., tj. Cavatina SPV 8 Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie zawarła z Bankiem Gospodarstwa Krajowego z siedzibą w Warszawie umowę kredytu związaną z przedsięwzięciem inwestycyjnym w postaci budynku biurowego Palio A w Gdańsku przy ul. Jana z Kolna.

Maksymalna wartość udzielonego kredytu to 86 045 tys. zł. Do dnia 30 czerwca 2021 roku zostało wypłacone 57 887 tys. zł. Termin ostatecznej spłaty kredytu przypada na dzień 20 grudnia 2036 roku. Umową objęty jest również kredyt odnawialny na pokrycie VAT od ponoszonych wydatków inwestycyjnych w maksymalnej kwocie 19 000 tys. zł. Kredyt na pokrycie VAT na dzień 30 czerwca 2021 roku nie był wykorzystany. Termin ostatecznej spłaty kredytu na pokrycie VAT przypada na 20 czerwca 2023 roku.

KREDYT ZACIĄGNIĘTY PRZEZ SPÓŁKĘ

W dniu 11 marca 2021 roku Cavatina Holding S.A. z siedzibą w Krakowie zawarła z bankiem AION S.A., spółką akcyjną (société anonyme), z siedzibą pod adresem Rue de la Loi, 34-1040 Bruksela umowę kredytu na maksymalną kwotę 13 250 tys. EUR. Środki zostały przeznaczone

na działalność bieżącą Spółki Cavatina Holding S.A. Do dnia 30 czerwca 2021 roku została wypłacona cała kwota przyznanego kredytu. Termin ostatecznej spłaty kredytu przypada na dzień 11 marca 2028 roku.

EMISJA OBLIGACJI SERII F

W dniu 31 marca 2021 roku Cavatina Holding S.A. z siedzibą w Krakowie wyemitowała 23 196 obligacji na okaziciela serii F o łącznej wartości nominalnej 23 196 tys. zł. Termin ostatecznego wykupu obligacji przypada na dzień 31 marca 2024 roku.

EMISJA OBLIGACJI SERII E1

W dniu 27 maja 2021 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Akcjonariuszy Cavatina Holding S.A. podjęło uchwałę w przedmiocie emisji obligacji serii E1. Ponadto Zarząd Cavatina Holding S.A. podjął w dniu 15 czerwca 2021 roku uchwałę w przedmiocie wstępnej alokacji obligacji na okaziciela serii E1 – kwota zapisów wyniosła 20 500 tys. zł. Termin ostatecznego wykupu obligacji przypada na dzień 22 grudnia 2024 roku.

POZOSTAŁE

W okresie sprawozdawczym Grupa zawarła dwie umowy pożyczek od podmiotów niepowiązanych, dzięki którym pozyskała ponad 30 mln zł dodatkowego finansowania. Termin spłaty tych pożyczek wypada na 30 grudnia 2021 dla pożyczki w kwocie 10 334 tys. zł oraz na 11 stycznia 2022 roku dla pożyczki w kwocie 5 155 tys. EUR.

W okresie sprawozdawczym Cavatina Holding S.A. oraz Cavatina SPV 12 Sp. z o.o. spłaciły 37 mln zł pożyczek otrzymanych od podmiotu bezpośrednio dominującego Cavatiny Sp. z o.o., ponadto Grupa uzyskała 62 mln zł pożyczek od podmiotu bezpośrednio dominującego.





Przewidywany rozwój Grupy CAVATINA HOLDING S.A.

W kolejnych latach planowany jest dynamiczny rozwój Grupy Cavatina Holding S.A. ,
w szczególności poprzez :

KONCENTRACJA NA DUŻYCH PROJEKTACH

W roku 2021 i w kolejnych latach Grupa zamierza koncentrować się na realizacji dużych budynków biurowych (powyżej 20 tys. m²) oraz tzw. parków biurowych, tj. kompleksów budynków biurowych o łącznej powierzchni do 100 tys. m² GLA realizowanych etapami. Realizacja parków biurowych pozwala wypracowywać wyższe marże dzięki osiąganym korzyściom skali, a nabywaniem parków biurowych po ich komercjalizacji jest zainteresowanych więcej podmiotów, w szczególności zagranicznych inwestorów międzynarodowych o znacząco wyższym potencjale inwestycyjnym.. Równolegle Grupa realizuje: (i) części biurowe i usługowe w projektach mieszanych (ang. mixed-use), tj. łączące funkcje biurowe, usługowe i mieszkaniowe. Deweloperem części mieszkaniowych jest Grupa Resi Capital. W 2021 roku Grupa pełniła na rzecz Grupy Resi Capital funkcję generalnego wykonawcy w obszarze usług projektowych, budowlanych i wykończeniowych części mieszkaniowych, jednak działalność ta nie będzie kontynuowana w latach kolejnych. Grupa realizuje również pojedyncze mniejsze projekty biurowe, wykonywane w oparciu o najwyższe standardy architektoniczne i wykonawcze, umiejscowione w najlepszych lokalizacjach (tzw. projekty butikowe).

DALSZA BUDOWA PORTFELA PROJEKTÓW, ZAPEWNIAJĄCEGO UZYSKANIE PRZYCHODÓW NA KOLEJNE LATA.

Projekty z portfolio Grupy znajdują się w różnych etapach zaawansowania, z czego najmniej zaawansowane będą komercjalizowane i przeznaczone do sprzedaży po roku 2022. W celu zapewnienia ciągłości działalności w latach kolejnych Grupa prowadzi tzw. proces akwizycji ciągłej, który polega na stałych i aktywnych działaniach, koncentrujących się na poszukiwaniu atrakcyjnych nieruchomości gruntowych na kluczowych rynkach jeżeli

chodzi o segment nieruchomości komercyjnych. W tym celu Grupa współpracuje z kilkuset pośrednikami nieruchomości z całej Polski.

DALSZE PODNOSZENIE STANDARDÓW TECHNOLOGICZNYCH NOWYCH BUDYNKÓW W CELU PODNIESIENIA ICH ATRAKCYJNOŚCI DLA INWESTORÓW DOCELOWYCH.

Zgodnie z dotychczasową praktyką, Grupa planuje wdrażanie w kolejnych projektach nowych rozwiązań technologicznych oraz rozwiązań architektonicznych, których pojawienie się na rynku będzie pozytywnie przyjmowane przez potencjalnych najemców i inwestorów. Grupa, podobnie jak to miało miejsce o odniesieniu do już istniejących obiektów, zamierza również ubiegać się o przyznanie wszystkim swoim nowym projektom certyfikatów zrównoważonego budownictwa w systemie BREEAM (certyfikat oceny budynków pod kątem ich ekologiczności) oraz certyfikat WELL Health-Safety Rating – Well HSR (certyfikat oceny budynków pod kątem zapewnienia dobrego samopoczucia i zdrowia użytkowników budynku). W przypadku pojawienia się nowych certyfikatów, których przyznanie budynkom biurowym będzie korzystnie postrzegane przez ich użytkowników, Grupa rozważy podjęcie starań o ich uzyskanie.







Charakterystyka czynników zewnętrznych istotnych dla rozwoju grupy

Poniżej scharakteryzowano główne czynniki zewnętrzne mające wpływ na działalność spółek wchodzących w skład Grupy Cavatina Holding S.A.:

KSZTAŁTOWANIE SIĘ POPYTU NA POWIERZCHNIE BIUROWE W ZWIĄZKU Z PANDEMIĄ COVID-19

Trwająca od pierwszego kwartału 2020 r. pandemia COVID-19 wywarła istotny wpływ na polską gospodarkę, w tym m.in. na sposób świadczenia pracy przez pracowników biurowych. Po krótkotrwałym okresie całkowitego zamknięcia wiosną 2020 r. (lockdown) większość podmiotów prywatnych oraz publicznych (państwowych i samorządowych) wypracowała nowe procedury, pozwalające na okresowe (rotacyjne) świadczenie pracy przez pracowników w biurach (ang. Work From Office, WFO) oraz z lokalizacji znajdujących się poza obiektami biurowymi (ang. Work From Home, WFH). Nowy model świadczenia pracy spotkał się w wielu przypadkach z pozytywnym przyjęciem, zarówno ze strony pracodawców, którzy dzięki temu ograniczyli koszty zmienne (m.in. media, materiały biurowe, wyposażenie), jak i pracowników, dla których zmiana oznaczała m.in. zaoszczędzenie czasu potrzebnego na dojazd do miejsca pracy oraz – w wielu przypadkach – większą elastyczność czasu pracy. Powyższe zjawiska stały się źródłem szeregu analiz efektywności pracy oraz finansowych, w tym analiz wariantów

oszczędnościowych, zarówno ze strony dotychczasowych, jak i potencjalnych najemców. W efekcie ww. analiz wiele podmiotów zainteresowanych wynajmem nowych powierzchni biurowych odłożyło podjęcie decyzji, co przełożyło się na spowolnienie komercjalizacji nowych obiektów ze względu na ograniczenie udziału nowego popytu na powierzchnie biurowe oraz na obniżenie możliwych do uzyskania cen za nieruchomości przeznaczone do sprzedaży. W konsekwencji pandemii najemcy zaczęli również wykazywać ostrożniejsze podejście do okresów trwałości umów.

Według wiedzy Spółki, marginalnym efektem zmiany sposobu świadczenia pracy na tryb zdalny lub mieszany był wzrost podaży powierzchni biurowych podnajmowanych przez najemców głównych podmiotom trzecim. Dotyczyło to zarówno całości wcześniej wynajmowanych powierzchni, jak i ich fragmentów. Oba zjawiska w niewielkim stopniu negatywnie wpłynęły na popyt na wynajem powierzchni w nowych obiektach.

SPODZIEWANA RELOKACJA CENTRÓW ŚWIADCZENIA USŁUG BPO I SSC DO EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Polska, ze względu na członkostwo w Unii Europejskiej oraz w strefie Schengen, jak również dzięki rozbudowanej infrastrukturze, dostępności internetu, dostępności wykształconych kadr oraz kosztach pracy niższych niż w krajach tzw. Starej Unii, dysponuje potencjałem, by stać się miejscem relokacji centrów świadczenia usług w formie outsourcingu (ang. Business Process Outsourcing, BPO) oraz wydzielonych centrów usługowych korporacji i organizacji globalnych (ang. Shared Services Centers, SSC) dla podmiotów z sektora nowoczesnych usług dla biznesu z krajów Europy Zachodniej oraz Stanów Zjednoczonych. Zjawisko to powinno w kolejnych latach istotnie pozytywnie wpłynąć na popyt na powierzchnie biurowe, a tym samym na zdolność Grupy do szybszej komercjalizacji realizowanych obiektów.

Dodatkowo, zjawiskiem częściowo związanym z pandemią COVID-19 i jej skutkami, niezależnym od czynników ekonomicznych i lokalnych, jest pojawienie się trendu przenoszenia centrów świadczenia usług BPO i SSC z krajów azjatyckich, głównie z Indii, do Europy. Za powyższym stoją w szczególności:

(i) zrealizowane w trakcie pandemii ryzyko braku realnej kontroli nad centrami zlokalizowanymi poza Europą, (ii) lokalne przepisy dotyczące ograniczeń w przemieszczaniu się lub pozostawaniu w izolacji, które często są istotnie odmienne niż obowiązujące w krajach europejskich, oraz (iii) braki infrastrukturalne (głównie w zakresie sieci internet) w krajach azjatyckich, które uniemożliwiły efektywne wdrożenie modelu pracy zdalnej w trakcie pandemii.



ROSNĄCY POPYT NA COWORKING

W oparciu o doświadczenia z lat 2018-2020, w latach kolejnych Grupa oczekuje dalszego wzrostu zapotrzebowania na biura serwisowane (serviced offices), tj. stanowiska pracy lub pomieszczenia potrzebne do wykonania

pracy biurowej, dostępne w formie najmu na godziny, dni lub tygodnie. Zjawisko to wpływa pozytywnie na popyt na powierzchnie biurowe, a tym samym na zdolność Grupy do szybszej komercjalizacji realizowanych obiektów.

KSZTAŁTOWANIE SIĘ STRUKTURY FINANSOWANIA POSZCZEGÓLNYCH PROJEKTÓW GRUPY

Założony udział finansowania obcego w strukturze finansowania projektów Grupy wynosi od 60% do 75%.

W ocenie Grupy oczekiwania instytucji finansujących, głównie banków, rosną, począwszy od 2020 r. i obecnie oczekiwany udział własny wynosi przeciętnie 35%. Jednocześnie, przed udzieleniem finansowania banki oczekują zawarcia przez dewelopera umów przednajmu (tzw. pre-lease) na poziomie nie niższym niż 15%. Rośnie również ostrożność banków w zakresie decyzji

o angażowaniu się w poszczególne projekty ze względu na ich cechy indywidualne (lokalizacja, technologia, obiekty konkurencyjne etc.). Ze względu na stabilną bazę kapitałów własnych, która została dodatkowo wzmocniona dzięki emisji Akcji w ramach pierwszej oferty publicznej, na dzień podpisania niniejszego Sprawozdania Zarząd nie widzi istotnych zagrożeń wynikających ze wzrostu oczekiwań dotyczących udziału własnego.

KSZTAŁTOWANIE SIĘ ZEWNĘTRZNYCH KOSZTÓW REALIZACJI PROJEKTÓW

W latach 2018-2019 systematycznie wzrastały ceny prac budowlano-montażowych oraz ceny materiałów budowlanych i wykończeniowych (źródło: GUS), co znajdowało odzwierciedlenie w kosztach wykonania projektów realizowanych przez Grupę. Począwszy od roku 2020, w związku ze spowolnieniem gospodarki wywołanym przez pandemię COVID-19, widoczna wcześniej tendencja do obniżki tempa wzrostu cen materiałów budowlanych uległa nasileniu, a wzrost cen uległ okresowemu wyhamowaniu. W 2021 r., m.in. wskutek zakłóceń łańcuchów dostaw komponentów, głównie z Dalekie-

go Wschodu, oraz dalszego wzrostu cen energii, ceny wybranych materiałów budowlanych ponownie zaczęły rosnąć. W przypadku Grupy czynnikiem, który dodatkowo wpływał na wzrost kosztów realizacji projektów było systematyczne podwyższanie jakości technologicznej projektowanych i realizowanych obiektów, głównie w zakresie HVAC, przekładające się na wysokość kosztów realizacji 1 mln m² GLA na etapach projektowania oraz wykonania projektów. Wzrost kosztów realizacji obiektów, ze względu na ich wyższą wartość końcową, nie miał jednak negatywnego wpływu na uzyskiwane marże.

ROSNĄCE ZAINTERESOWANIE RYNKIEM NIERUCHOMOŚCI W EUROPIE CENTRALNEJ I POLSCE

Z racji trwającego cyklu wzrostu gospodarczego w krajach Europy Centralnej, w których średni roczny wzrost produktu krajowego brutto (GDP) oscylował w latach 2015-2019 pomiędzy 3 a 5% (www.statista.com/statistics/1187041/cee-gdp-change/), zakłóconego w roku 2020 pandemią COVID-19, otwierania oraz rozwijania działalności przez kolejne podmioty gospodarcze, w tym duże korporacje międzynarodowe, oraz postępującego wzrostu zamożności społeczeństwa,

w latach 2019-2020 rosło zainteresowanie atrakcyjnymi nieruchomościami ze strony zagranicznych inwestorów. Z racji czynników, o których mowa powyżej, rosnąca grupa inwestorów zaczęła postrzegać polski rynek nieruchomości jako atrakcyjny z perspektywy stóp zwrotu i ryzyka inwestycji.





Otoczenie rynkowe czynniki zewnętrzne wpływające na rynek powierzchni biurowych na wynajem

SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA

Jednym z kluczowych czynników wpływających na rynek powierzchni biurowych na wynajem jest ogólna sytuacja makroekonomiczna. Polska należy do krajów, które do roku 2019 odnotowywały regularny coroczny wzrost gospodarczy, mierzony dynamiką produktu krajowego brutto (PKB). W roku 2020, podobnie jak w pozostałych państwach europejskich, Polska odnotowała spadek PKB, co było wynikiem pandemii COVID-19, pociągającej za sobą ograniczenie szeregu aktywności gospodarczych oraz przepływu ludzi i towarów. Jednakże w kolejnych latach prognozuje się powrót na ścieżkę wzrostu PKB, co będzie wynikiem zarówno dostosowania się gospodarstwa do nowego otoczenia, jak i spodziewanego obniżenia wpływu pandemii COVID-19 na gospodarkę, m. in. dzięki wdrożeniu programów masowych szczepień.

ROSNĄCY UDZIAŁ USŁUG W PKB

Analizując tempo zmian PKB należy zwrócić uwagę na rosnący udział usług w PKB ogółem. Istotną część usług świadczona jest przez pracowników biurowych, głównie w zakresie usług związanych z nowymi technologiami, finansowych, programistycznych oraz świadczonych przez centrów usług dla biznesu. Oczekując kontynuacji trendu wzrostu udziału usług w PKB należy oczekiwać wzrostu popytu na powierzchnie biurowe, zarówno ze strony rozwijających się podmiotów istniejących, jak i nowych, które dopiero powstaną i wytworzą dodatkowy popyt.

URBANIZACJA

Na zmiany zachodzące na rynku powierzchni biurowych istotny wpływ ma również rosnący poziom urbanizacji, obserwowany we wszystkich krajach rozwiniętych, wymuszany migracją ludzi z mniejszych miejscowości i wsi do dużych miast i aglomeracji, oferujących lepsze perspektywy zatrudnienia i wyższy poziom życia. Postępujące procesy urbanizacji zmieniają kształt i funkcjonal-

ności miast na całym świecie, powodując z jednej strony ich rozrost (rozlewanie się), z drugiej dogęszczanie obecnej zabudowy, zwłaszcza w centrach oraz wybranych obszarach poza centrami, charakteryzującymi się ponadprzeciętną atrakcyjnością, w szczególności z powodów infrastrukturalnych, głównie komunikacyjnych. W związku z zachodzącymi procesami urbanizacyjnymi przewiduje się, że do roku 2050 ok. 70% światowej populacji ludzi będzie mieszkało i pracowało w miastach (źródło: <https://cordis.europa.eu/article/id/34453-report-warns-of-urbanisation-swell-by-2050/pl>), przy czym w krajach rozwiniętych odsetek ten może być większy.

DOSTĘPNOŚĆ ATRAKCYJNYCH NIERUCHOMOŚCI

Czynnikami, które mają wpływ na atrakcyjność konkretnej nieruchomości oferującej powierzchnie biurowe na wynajem są lokalizacja, przez co należy rozumieć odległość od innych istotnych punktów aglomeracji, skomunikowanie z pozostałą częścią aglomeracji, zarówno w zakresie transportu zbiorowego, jak i indywidualnego, jakość nieruchomości w aspektach architektonicznych, funkcjonalnych i technologicznych, w tym jej przyjazność środowisku, oraz jakość najbliższego otoczenia, w tym dostęp do gastronomii i innych usług oraz terenów zielonych. Do najbardziej poszukiwanych – a tym samym najlepiej wycenianych – należą zatem powierzchnie biurowe na wynajem w nowych obiektach biurowych klasy A, atrakcyjne architektonicznie (zarówno w zakresie estetyki zewnętrznej, jak i wystroju wnętrza), wyposażone w najnowsze technologie, bezpieczne, dobrze skomunikowane, zrównoważone, spełniające wiele funkcji dodatkowych, np. przestrzeń do odpoczynku, relaksu, fitnessu, rozrywki etc. (tzw. prime properties), oraz zlokalizowane w dobrze skomunikowanych centrach aglomeracji miejskich. Na bazie dotychczasowych obserwacji należy oczekiwać wzrostu popytu na powierzchnie biurowe w najlepiej położonych, nowych budynkach klasy A, kosztem powierzchni zlokalizowanych w budynkach gorzej położonych, kilku- czy



kilkunastoletnich, po tzw. odświeżeniu (tzw. secondary properties). Trend ten będzie szczególnie widoczny po zakończeniu pandemii COVID-19, gdyż biura klasy A o nowoczesnej architekturze i funkcjonalnościach, z możliwością dostosowań ich powierzchni do zmieniających się potrzeb użytkowników będą prawdopodobnie dodatkowo zachęcały pracowników do powrotu do biura, będąc tym samym biurami preferowanymi przez najemców i inwestorów, kosztem obiektów o niższych klasach.

PANDEMIA COVID-19

Czynnikiem wcześniej nieznanym, do którego dopasowują swoje działania zarówno deweloperzy, jak i najemcy oraz inwestorzy, jest trwająca od pierwszego kwartału 2020 r. pandemia COVID-19. Wywarła ona istotny wpływ na światową i polską gospodarkę, w tym m.in. na sposób świadczenia pracy przez pracowników biurowych. Po krótkotrwałym okresie całkowitego zamknięcia wiosną 2020 r. (lockdown) większość podmiotów prywatnych oraz publicznych (państwowych i samorządowych) wypracowała nowe procedury, pozwalające na okresowe (rotacyjne) świadczenie pracy przez pracowników w biurach (ang. Work From Office, WFO) oraz z lokalizacji znajdujących się poza obiektami biurowymi (ang. Work From Home, WFH). Nowy model świadczenia pracy spotkał się w wielu przypadkach z pozytywnym przyjęciem, zarówno ze strony pracodawców, którzy dzięki temu ograniczyli koszty zmienne (m.in. media, materiały biurowe, wyposażenie), jak i pracowników, dla których zmiana oznaczała m.in. zaoszczędzenie czasu potrzebnego na dojazd do miejsca pracy oraz – w wielu przypadkach – większą elastyczność czasu pracy. Powyższe zjawiska stały się źródłem szeregu analiz efektywności pracy oraz finansowych, w tym analiz wariantów oszczędnościowych, zarówno ze strony dotychczasowych, jak i potencjalnych najemców. W efekcie ww. analiz wiele podmiotów zainteresowanych wynajmem nowych powierzchni biurowych odłożyło podjęcie decyzji do czasu zmniejszenia się wpływu pandemii COVID-19 na życie gospodarcze i społeczne, co przełożyło się w roku 2020 na spowolnienie komercjalizacji nowych

obiektów oraz na obniżenie możliwych do uzyskania cen za nieruchomości przeznaczone do sprzedaży.

Z dotychczasowych obserwacji i doświadczeń wynika, że utrzymanie możliwości zdalnego świadczenia pracy (WFH) jest w pewnym zakresie możliwe również po zakończeniu pandemii COVID-19, jednak powrót pracowników do biur wydaje się być nieunikniony. Praca świadczona zdalnie wpływa bowiem negatywnie na spójność zespołu, wymianę wiedzy między pracownikami, innowacyjność i wydajność oraz prowadzi – w części przypadków – do utraty poczucia przynależności do zespołu, osłabienia więzi międzyludzkich, obniżenia motywacji, a w konsekwencji do obniżenia wydajności pracy. Dotyczy to w szczególności pracowników o relatywnie krótkim stażu, których kompetencje merytoryczne i miękkie nie miały możliwości się ukształtować. Wielu pracowników nie ma również warunków do efektywnej pracy w domu (np. niewystarczająca powierzchnia, liczba pomieszczeń lub infrastruktura, głównie dostępność szybkiego internetu), a wiążąca się z WFH elastyczność czasu pracy prowadzi często do utraty równowagi pomiędzy pracą a życiem domowym.

W konsekwencji powyżej opisanych czynników i obserwacji można oczekiwać, że po zakończeniu pandemii COVID-19 większość pracodawców i pracowników będzie preferowała powrót do pracy biurowej (WFO) lub model pracy hybrydowy, łączący w różnych okresach i interwałach pracę w biurze (WFO) z pracą zdalną (WFH).

Biorąc pod uwagę również inne zmiany zachodzące na rynku pracy, omówione szerzej poniżej, ocena ekspertów dotycząca wpływu pandemii COVID-19 na przyszły popyt na powierzchnie biurowe nie jest jednoznaczna.

Według ekspertów rynku nieruchomości, zarówno ze względu na nowe oczekiwania pracowników wykształcone w trakcie pandemii COVID-19, jak i rosnące oczekiwania pracodawców przy wzroście popytu na wykwalifikowanych pracowników (ekspertów i specjalistów) biura – jako miejsca pracy – będą wymagały większej powierzchni niż dotychczas. Kluczowe czynniki wpływające na oczekiwany wzrost popytu wymieniono poniżej.



(I) Dążenie do istotnie mniejszego zagęszczenia pracowników w biurach, spowodowane oczekiwaniem większego komfortu pracy i bezpieczeństwa w zakresie ochrony zdrowia. Będzie się ono przejawiało zwiększaniem dystansów pomiędzy biurkami i pracownikami, większą prywatnością (intymnością) przestrzeni miejsca pracy, stopniową rezygnacją ze współdzielonych miejsc pracy (tzw. hot-desks). Według szacunków Zarządu, bazujących na informacjach dostępnych Spółce, średnia powierzchnia biurowa na pracownika może ulec zwiększeniu o około jedną trzecią do roku 2025.

(II) Oczekiwania pracowników dotyczące zapewnienia przestrzeni towarzyszącej miejscom pracy, np. powierzchni wspólnych, takich jak kantyny, miejsca spotkań pracowników poza przestrzenią wspólną (open space), sale konferencyjne, miejsca pracy cichej dla osób wymagających pracy w skupieniu, miejsca relaksu, przestrzenie do aktywności fizycznej.

(III) Dekoncentracja enklaw powierzchni biurowej z największych metropolii do miast regionalnych i mniejszych ośrodków miejskich.

CHARAKTERYSTYKA RYNKU POWIERZCHNI BIUROWYCH NA WYNAJEM W POLSCE

W Polsce w ostatnich latach systematycznie i dynamicznie rosła ilość powierzchni biurowej na wynajem.

Analizując dane dotyczące podaży i popytu powierzchni biurowej w Polsce należy zwrócić uwagę, iż łączna dostępna powierzchnia w miastach regionalnych wyniosła na koniec 2020 roku 5,7 mln m² GLA, tj. blisko tyle, ile wynosi ona w Warszawie (5,9 mln m² GLA). Jednocześnie tempo wzrostu powierzchni w regionach oraz wielkość rozpoczętych inwestycji były wyższe niż w stolicy. Tym samym miasta regionalne stały się istotnym elementem kształtującym rynek nieruchomości biurowych, również w zakresie poszukiwania atrakcyjnych celów inwestycyjnych.

Polska jest największym rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej, co naturalnie przekłada się na ponadprzeciętne zainteresowanie, zarówno ze strony najemców, jak i potencjalnych inwestorów, doceniających m. in. płynność rynku.

Pomimo trwającej pandemii COVID-19, rok 2020 był w Polsce trzecim pod względem wartości transakcji zrealizowanych na rynku nieruchomości biurowych na wynajem.

Czynnikami wspierającymi popyt inwestycyjny w Polsce są historycznie niski poziom bezrobocia, perspektywy dalszego wzrostu PKB, utrzymujące się niskie stopy

procentowe oraz atrakcyjne różnice pomiędzy stopami kapitalizacji nieruchomości biurowych w Polsce i oprocentowaniem obligacji skarbowych. Czynniki te powinny skłaniać inwestorów do poszukiwania możliwości inwestycyjnych.

Co istotne, stopy zwrotu osiągane w Polsce, zarówno w Warszawie, jak i miastach regionalnych, są nadal wyraźnie wyższe od stóp osiąganych w większości innych państw europejskich, w szczególności tzw. Starej Unii, co daje potencjał do kompresji, zwłaszcza w środowisku niskich stóp procentowych.

Atrakcyjność polskiego rynku nieruchomości biurowych dla inwestorów znajduje potwierdzenie w dynamice wartości zawieranych transakcji, która – z wyjątkiem roku 2020 dotkniętego pandemią COVID-19 – wykazywała corocznie znaczące wzrosty.

Co niezwykle istotne z punktu widzenia Grupy, w ostatnich latach wraz ze wzrostem wartości rynku wzrastał średni udział transakcji powierzchni biurowej zlokalizowanej poza Warszawą, wynosząc ok. 30%. Zjawisko było stymulowane dążeniem coraz większej liczby podmiotów do otwierania biur w miastach regionalnych oraz rozwojem przedsiębiorstw mających swoje siedziby poza Warszawą.





Warty odnotowania jest również fakt, że stopy kapitalizacji dla prime properties w Polsce od dekady notowały spadkowy trend, a w czasie pandemii COVID-19 zachowywały się dość stabilnie, nie notując znaczącej dekompresji. Nieruchomości biurowe zlokalizowane poza Warszawą wykazywały regularnie nieco wyższe stopy kapitalizacji w segmencie prime properties w stosunku do nieruchomości stołecznych. Wpływ na to mogły mieć z jednej strony niższe koszty budowy nieruchomości, z drugiej wyższy popyt na powierzchnię biurową i wielkość rynku stolicy w porównaniu do miast regionalnych, co skutkuje niższym ryzykiem inwestycyjnym.

Zgodnie z dostępnymi Zarządowi informacjami płynącymi z polskiego rynku komercyjnych nieruchomości biurowych w 2021 roku obserwuje się powrót zainteresowania nieruchomościami biurowymi ze strony inwestorów europejskich. Wiele transakcji jest na etapie analiz due diligence, a ich zamknięcie planowane jest w połowie 2021 roku.

Zgodnie z wynikami badań firm eksperckich z obszaru rynku nieruchomości dostępnymi Zarządowi, w związku z oczekiwanym ożywieniem na światowych rynkach nie-

ruchomości w drugiej połowie 2021 roku przewiduje się w Polsce pięćdziesięcioprocentowy wzrost aktywności inwestycyjnej wobec roku poprzedniego, w którym planuje mieć swój udział ok. 98% podmiotów inwestujących w nieruchomości biurowe.

Z tych podmiotów około 60% planuje zwiększyć swój portfel o co najmniej 10% (w tym ok. 23% planujących powiększenie o co najmniej 20%). Jednocześnie, ze względu na otoczenie można oczekiwać kompresji stóp kapitalizacji dla najbardziej atrakcyjnych projektów. Do wyraźnych priorytetów inwestycyjnych należy zwiększenie udziału w obiektach spełniających normy w zakresie rosnących oczekiwań w zakresie ochrony zdrowia, zrównoważonego rozwoju i standardów technicznych, co w perspektywie długoterminowej powinno pozytywnie wpłynąć na wartość portfela inwestycyjnego podmiotów inwestujących wskutek wzrostu wartości nieruchomości spełniających wyżej wymienione kryteria.



Nagrody i wyróżnienia przyznane grupie w ostatnich latach

<p>Global Architecture & Design Awards 2021</p> <p>AWARDEE</p> <p>MIXED USE (CONCEPT)</p> <p>QUORUM OFFICE PARK WROCLAW</p>	<p>Global Architecture & Design Awards 2021</p> <p>WINNER</p> <p>MIXED USE (CONCEPT)</p> <p>WIMA WIDZEWSKA MANUFATURA LODZ</p>	<p>Prime Property Prize 2021</p> <p>DEVELOPER OF THE YEAR 2021 WARSAW</p>	<p>Prime Property Prize 2021</p> <p>OFFICE BUILDING OF THE YEAR OCEAN OFFICE PARK A CRACOW</p>
<p>European Property Awards 2020-2021</p> <p>WINNER</p> <p>OFFICE DEVELOPMENT POLAND PALIO, TRICITY</p>	<p>Prime Property Prize 2020</p> <p>DEVELOPER OF THE YEAR 2020 CRACOW</p>	<p>QI Services 2020</p> <p>HIGHEST QUALITY SERVICES 2020 CRACOW</p>	<p>Architecture Masterprize 2020</p> <p>WINNER</p> <p>HONORABLE MENTION, MIXED-USE ARCHITECTURE GLOBAL OFFICE PARK, KATOWICE</p>
<p>European Property Awards 2019-2020</p> <p>WINNER</p> <p>OFFICE ARCHITECTURE 2019-2020 RESIDENTIAL HIGH RISE ARCHITECTURE 2019-2020 GLOBAL OFFICE PARK, KATOWICE</p>	<p>European Property Awards 2019-2020</p> <p>WINNER</p> <p>MIXED USE DEVELOPMENT 2019-2020 CAVATINA HALL, BIELSKO BIALA</p>	<p>Warsaw Business Journal 2019</p> <p>OFFICE DEVELOPER OF THE YEAR 2019 CRACOW</p>	<p>Top Builder 2019</p> <p>TOP BUILDER 2019 DIAMENTUM OFFICE, WROCLAW</p>
<p>Rzeczpospolita 2019</p> <p>REAL ESTATE IMPACTOR 2019 CITY REVITALISATION BIELSKO - BIALA</p>	<p>Prime Property Prize 2019</p> <p>OFFICE BUILDING OF THE YEAR TISCHNERA OFFICE, CRACOW</p>	<p>International Property Awards 2018-2019</p> <p>BEST OFFICE DEV. EUROPE BEST OFFICE DEV. POLAND BEST OFFICE DEV CHIELNA 89, WARSAW</p>	<p>Cracow's Best 2017</p> <p>BEST OFFICE BUILDING 2017 GRAND PRIX 2017 EQUAL BUSINESS PARK B, CRACOW</p>



Inicjatywy z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu

Odpowiedzialność społeczna jest ważną częścią strategii rozwoju Grupy Cavatina Holding S.A. Jako jeden z największych deweloperów powierzchni biurowych w kraju, Grupa nie tylko kładzie nacisk na wysokie standardy działalności biznesowej, ale także angażuje się w zrównoważony rozwój społeczności oraz miast, w których działa. Kluczowe obszary wsparcia, na których koncentruje się Grupa to: kultura, edukacja, rozwój społeczności, wsparcie inicjatyw pomagających najbardziej potrzebującym. Wybrane projekty, w które zaangażowana była Grupa w 2020 roku oraz pierwszym półroczu 2021 roku:

SALA KONCERTOWO-WIDOWISKOWA,

której operatorem będzie fundacja Fiducia to światowej klasy sala koncertowa w centrum Bielska-Białej, zaprojektowana przez wysokiej klasy specjalistów w dziedzinie akustyki. W budynku znajdować się będzie studio nagrań oraz sala koncertowa na 1 000 osób, która będzie mogła również służyć do organizacji konferencji, kongresów i spotkań. Sala koncertowa posiadać będzie najnowocześniejszy w tej części Europy system nagłośnienia dźwięku immersyjnego, którego nie posiada żadna inna sala koncertowa w Polsce. Podkreślenia wymaga fakt, że powstająca obecnie Cavatina Hall będzie odpowiadać na zapotrzebowanie osób niepełnosprawnych. Sala w Bielsku-Białej – jako pierwszy tego typu obiekt w Polsce – będzie w pełni dostosowana do potrzeb osób niewidomych i niedowidzących. Sala koncertowa, foyer, windy, toalety, fotele i ciągi komunikacyjne zostaną wyposażone w tzw. „totopointy”, prowadnice ścieżkowe, wypukłe oznakowanie siedzeń oraz inne urządzenia pozwalające osobom z tymi niepełnosprawnościami na sprawne nawigowanie po obiekcie bez konieczności korzystania z przewodników. Cavatina Hall będzie pierwszą tak dobrze dostosowaną do potrzeb osób niewidomych salą, powinna być zatem dla nich pierwszym wyborem, jeśli chodzi o uczestnictwo w życiu koncertowym. Osoby niewidome i niedowidzące stanowią znaczną liczbę osób zainteresowanych uczestnictwem w koncertach, zaś brak dostosowania sal koncertowych do ich potrzeb był jedną z głównych przeszkód, uniemożliwiających partycypację w życiu kulturalnym.

„CAVATINA POMAGA W PANDEMII”

akcja w której przekazano na rzecz osób starszych i potrzebujących najważniejsze artykuły o wartości 1 mln złotych. W akcję zaangażowani byli się w charakterze wolontariuszy pracownicy Grupy kapitałowej Cavatina Holding S.A. oraz jej partnerzy biznesowi i kontrahenci. Każdy kupował produkty spożywcze, środki czystości oraz inne artykuły pierwszej potrzeby, takie jak np. leki i przekazywał je potrzebującym, przekonując ich zarazem do pozostania w domach i nie narażania się na zarażenie COVID-19. Fundacja zwracała wolontariuszom koszt takich zakupów.

REWITALIZACJA CENTRUM BIELSKA-BIAŁEJ

inicjatywa zmiany przebudowy centrum miasta oraz finansowanie prac projektowe i naukowo-badawcze. Architekci Grupy we współpracy z Katedrą Urbanistyki i Planowania Przestrzennego Wydziału Architektury Politechniki Śląskiej opracowali projekt koncepcyjny przebudowy historycznego centrum Bielska-Białej. Celem projektu jest przeobrażenie ulicy 3 Maja/Zamkowej - obecnie drogi tranzytowej przecinającej ściśle centrum miasta - w deptak miejski, przekształcenie obszaru placu Wojska Polskiego (dawny rynek w Białej) w reprezentacyjny plac miejski oraz odbudowę zabudowy kwartałowej ulic Cyniarskiej i Mostowej. Projekt powstał w oparciu o wielołątkowe analizy komunikacyjne, transportu miejskiego, dostępności, zieleni, uwarunkowań historycznych, struktury zabudowy i kompozycji urbanistycznej.



THINK TANK DLA SZKOLNICTWA.

zespół składający się z ekspertów, nastawionych na wdrażanie zmian w edukacji, analizujący najnowsze osiągnięcia nauki i praktyki edukacyjnej, a także prowadzący własne badania empiryczne w środowisku szkolnym. Celem jest promowanie nowego sposobu myślenia o edukacji i dostarczanie szkołom nowoczesnych rozwiązań, opracowanie nowego przedmiotu interdyscyplinarnego i zaprojektowanie odpowiedniego, spełniającego wymogi podręcznika.

STUDIO NAGRAŃ DLA MŁODYCH TALENTÓW

– działające na zasadzie non profit, nowoczesnie wyposażone studio w Bielsku-Białej, umożliwiające młodym, nieznanym artystom pragnącym zaistnieć na rynku muzycznym a nie posiadającym odpowiednich środków,

profesjonalne nagranie własnego singla, albumu lub płyty demo. Wielu dziś uznanych muzyków stawiało swoje pierwsze kroki w studiu Cavatiny. Powstała także płyta będąca kompilacją utworów przekazanych przez artystów nagrywających w Cavatina Studio.

SZLACHETNA PACZKA – udział w ogólnopolskim projekcie społeczny organizowanym przez Stowarzyszenie Wiosna, którego głównym celem jest pomoc rodzinom i osobom znajdującym się w trudnej sytuacji życiowej. Pracownicy Grupy przygotowują co roku 2 duże paczki dla potrzebujących rodzin lub osób samotnych. Ponadto Cavatina wspiera projekt poprzez zakup żywności i napojów dla Wolontariuszy pracujących w trakcie finału czyli tzw. „weekendu cudów”.





Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W 2021 roku w Grupie Kapitałowej nie prowadzono przedsięwzięć o charakterze badawczo - rozwojowym. Grupa Kapitałowa nie prowadzi działalności w zakresie badań i rozwój



Instrumenty finansowe

Grupa klasyfikuje instrumenty dłużne wyceniane w zamortyzowanym koszcie oraz zobowiązania wyceniane w zamortyzowanym koszcie do poziomu 3 hierarchii wartości godziwej (istotne dane nieobserwowalne). Instrumenty pochodne typu swap i forward zostały zaklasyfikowane do poziomu 2 hierarchii wartości godziwej (istotne dane obserwowalne).

W przypadku aktywów i zobowiązań posiadanych na koniec okresu sprawozdawczego i powtarzalnie wycenianych według wartości godziwej Grupa określa czy nastąpiło przeniesienie między poziomami hierarchii wartości godziwej.

W roku zakończonym dnia 31 grudnia 2020 roku, ani w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2021 roku, nie miały miejsca przesunięcia między poziomem 1 a poziomem 2 hierarchii wartości godziwej, ani też żaden z instrumentów nie został przesunięty z/ do poziomu 3 hierarchii wartości godziwej.

Szczegółowe informacje dotyczące wartości i wyceny instrumentów finansowych, jak również przyjęte przez Spółkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym – kredytowym, stopy procentowej, walutowym oraz ryzykiem zarządzania płynnością zostały zaprezentowane w skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Cavatina Holding S.A. oraz w skróconym jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki sporządzonych na dzień 30 czerwca 2021 roku oraz w rocznych sprawozdaniach finansowych sporządzonych na dzień 31 grudnia 2020 roku.

W pierwszym półroczu 2021 roku nie miały miejsce istotne zmiany sposobu wyceny oraz prezentacji instrumentów finansowych, zaś cele i metody zarządzania ryzykiem prowadzenia działalności gospodarczej przez Spółkę oraz Grupę Kapitałową pozostały niezmiennie w stosunku do tych z końca 2020 roku.



Informacje o podmiocie uprawnionym do przeglądu sprawozdań finansowych za i półrocze 2021 roku

Na mocy Uchwały nr 3 z dnia 19 października 2019 roku Rada Nadzorcza, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, podjęła decyzję o wyborze podmiotu uprawnionego do badania i przeglądu sprawozdań finansowych oraz innych usług dotyczących sprawozdań finansowych lub skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Wybrany podmiot – Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. z siedzibą w Warszawie (Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa, Polska) Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k nie jest w żaden sposób powiązana ze Spółką.

Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. jest wpisana na listę firm audytorskich prowadzoną przez Polską Agencję Nadzoru Audytowego pod numerem ewidencyjnym 130. Na mocy uchwały Rady Nadzorczej nr 4 z dnia 31 sierpnia 2021 roku spółka Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k została wybrana do przeprowadzenia przeglądu sporządzonych na dzień 30 czerwca 2021 roku sprawozdań finansowych Spółki oraz Grupy Kapitałowej. Wynagrodzenie za przeprowadzenie przeglądu półrocznego obu sprawozdań wyniosło 68 tys. zł.

Istotne zdarzenia i umowy po dacie bilansowej

DEBIUT SPÓŁKI NA RYNKU GŁÓWNYM WARSZAWSKIEJ GIEŁDY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

23 lipca 2021 roku Cavatina Holding S.A. zadebiutowała na Głównym Rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Wartość oferty wyniosła 187,5 mln zł. Pozyskane z emisji środki będą przeznaczone na dalszy rozwój działalności, zwłaszcza na zakup nieruchomości gruntowych we Wrocławiu i realizację inwestycji biurowych. W ramach IPO (Initial Public Offering) do inwestorów indywidualnych trafiło 907.440 akcji, natomiast do klientów instytucjonalnych 6.592.560 oferowanych papierów.

PROGRAM MOTYWACYJNY DLA KADRY ZARZĄDZAJĄCEJ ORAZ PRACOWNIKÓW I WSPÓŁPRACOWNIKÓW GRUPY

W dniu 14 czerwca 2021 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Akcjonariuszy Cavatina Holding S.A. podjęło uchwałę w sprawie ustanowienia programu motywacyjnego w Grupie. Na mocy uchwały, uczestnikom programu zostanie zaproponowane do 2,22% referencyjnego

kapitału zakładowego spółki Cavatina Holding S.A. (tj. kapitału zakładowego po rejestracji przez KRS podwyższenia kapitału zakładowego wynikającego z emisji akcji serii B przeprowadzanej w trybie oferty publicznej) pod warunkiem przeprowadzenia przez Cavatina Holding S.A. pierwszej oferty publicznej w określonym terminie oraz spełnieniu przez uczestników programu warunku lojalnościowego. Uczestnicy programu będą zobowiązani do nierozporządzania objętymi akcjami przez okres 12 miesięcy od dnia zapisania akcji na ich rachunkach papierów wartościowych (lock-up). Umowy uczestnictwa zostały podpisane 5 lipca 2021 roku, na mocy których przyznano łącznie 527 836 warrantów subskrypcyjnych serii A uprawniających do objęcia akcji na okaziciela nowej emisji serii C o wartości nominalnej 13 zł każdy po cenie emisyjnej równej wartości nominalnej. 248 980 warrantów przyznano Zarządowi Spółki, a 278 856 pozostałym uczestnikom programu. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania warunki nabycia uprawnień zostały spełnione.



PODPISANIE UMÓW KREDYTOWYCH

W dniu 12 lipca 2021 roku została zawarta umowa pomiędzy podmiotami Cavatina GW Sp. z o.o. oraz ING Bank Śląski S.A. na usługi faktoringu odwróconego z limitem do 20 mln zł oraz umowę na kredyt w rachunku bieżącym z limitem do 15 mln zł z terminem spłaty w dniu 30 maja 2023 roku.

Ponadto dnia 27 lipca 2021 roku została zawarta umowa pomiędzy podmiotami Cavatina GW Sp. z o.o. oraz Bank Ochrony Środowiska S.A. na kredyt w rachunku bieżącym z limitem do 60 mln zł z terminem spłaty w dniu 28 lipca 2023 roku.

W dniu 30 lipca 2021 roku spółka zależna od Cavatina Holding S.A., tj. Cavatina SPV 14 Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie zawarła z Bankiem Gospodarstwa Krajowego z siedzibą w Warszawie umowę kredytu związaną z przedsięwzięciem inwestycyjnym w postaci budynku biurowego Palio B w Gdańsku przy ul. Jana z Kolna.

Maksymalna wartość udzielonego kredytu to 42 mln zł. Termin ostatecznej spłaty kredytu przypada na dzień 20 czerwca 2037 roku. Umową objęty jest również kredyt

odnawialny na pokrycie VAT od ponoszonych wydatków inwestycyjnych w maksymalnej kwocie 6,5 mln zł. Termin ostatecznej spłaty kredytu na pokrycie VAT przypada na 20 grudnia 2023 roku.

W dniu 19 sierpnia 2021 spółka zależna od Cavatina Holding S.A., tj. Cavatina SPV15 Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie zawarła z mBank S.A. z siedzibą w Warszawie umowę kredytu obrotowego na refinansowanie VAT od zakupu gruntu położonego we Wrocławiu na kwotę 19,6 mln zł, termin ostatecznej spłaty kredytu przypada na dzień 31 maja 2022 roku.

ZAKUP NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWEJ

W dniu 10 sierpnia 2021 spółka zależna od Cavatina Holding S.A. tj. Cavatina SPV 15 Sp. z o.o. zawarła umowę zakupu nieruchomości we Wrocławiu za łączną kwotę 95 mln zł netto. Na nieruchomości realizowana będzie inwestycja polegająca na budowie dwóch budynków biurowo-usługowych – Quorum A i Quorum B – o łącznej powierzchni ok. 69 tys. m² GLA.

Czynniki ryzyka i zagrożenia

RYZYKA DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI GRUPY ZWIĄZANE Z PANDEMIĄ COVID-19

Trwająca od marca 2020 r. pandemia COVID-19 spowodowała szereg zmian w otoczeniu gospodarczym Spółki i Grupy. Część z tych zmian wpływa lub może w przyszłości wpływać na sytuację Spółki lub Grupy: (i) operacyjną, np. na sposób organizacji pracy, kontaktów z podwykonawcami, dostawcami i najemcami oraz dostępność i ceny zasobów, oraz (ii) strategiczną, w szczególności w zakresie kształtowania popytu i podaży na rynku biurowych nieruchomości komercyjnych.

Poniżej przedstawiono ryzyka związane z trwającą pandemią COVID-19 zidentyfikowane przez Spółkę i Grupę na dzień podpisania niniejszego Sprawozdania. Zapoznając się z ich treścią i próbując ocenić możliwy wpływ pandemii COVID-19 na przyszłą działalność Spółki i Grupy należy mieć na uwadze, że ze względu na nieprzewidywalność rozwoju pandemii COVID-19 i jej konsekwencji, mogą się pojawić oraz zmaterializować ryzyka nieopisane

poniżej, uznane przez Spółkę za nieistotne lub nieidentyfikowane przez Spółkę i Grupę na dzień podpisania niniejszego Sprawozdania.

Ze względu na trwającą pandemię COVID-19 rośnie zainteresowanie pracą w trybie zdalnym, co niesie ryzyko zahamowania tempa wzrostu lub obniżenia popytu na powierzchnie biurowe w Polsce oraz ograniczenia popytu na powierzchnie usługowe zlokalizowane w obiektach biurowych.

Trwająca od marca 2020 r. pandemia COVID-19 wymusiła na podmiotach gospodarczych znaczne reorganizacje sposobu wykonywania pracy. W przypadku podmiotów, których personel wykonuje przede wszystkim pracę biurową, głównym przejawem zmian stała się możliwość wykonywania pracy w trybie zdalnym (ang. Work From Home, WFH), tj. bez fizycznej obecności pracownika w miejscu pracy.



Ze względu na pewne korzyści wynikające ze świadczenia pracy w trybie zdalnym, m.in. wyższą elastyczność czasu pracy i brak konieczności poświęcania czasu na dojazd do miejsca pracy, istnieje prawdopodobieństwo, że po zakończeniu pandemii COVID-19 część pracowników będzie oczekiwała przynajmniej częściowego utrzymania zdalnego trybu świadczenia pracy. Pewne korzyści wynikające ze świadczenia pracy w trybie zdalnym osiągają również pracodawcy, a należą do nich m.in. niższe koszty działalności ze względu na możliwe renegowacje kwot czynszów oraz obniżenie opłat za media, opłat eksploatacyjnych, kosztów sprzętu biurowego. Nie można zatem wykluczyć, że również pracodawcy będą dążyli do przynajmniej częściowego utrzymania zdalnego trybu świadczenia pracy. Jednocześnie ze względu na wady wiążące się z trybem zdalnym, m.in. ograniczone interakcje między pracownikami, mogące przełożyć się negatywnie na przepływ wiedzy oraz innowacyjność, produktywność, szkolenie nowych pracowników i kulturę korporacyjną, akceptowalny wymiar pracy zdalnej będzie przez każdego pracodawcę ustalany indywidualnie. Mając na uwadze powyższe, jak również inne zmiany zachodzące na rynku pracy, np. stopniowe odwracanie trendu zagęszczania stanowisk pracy oraz rotacyjnego wykorzystywania stanowisk (tzw. hot-desk), ocena wpływu pandemii COVID-19 na przyszły popyt na powierzchnie biurowe nie jest jednoznaczna.

Nie można zatem wykluczyć, że w kolejnych miesiącach lub latach wystąpi spadek popytu na nowe powierzchnie biurowe, część wynajmowanej obecnie powierzchni biurowej zostanie wystawiona do podnajmu lub nastąpi rozwiązanie części umów najmu z właścicielami obiektów, co przełoży się na zwiększenie podaży powierzchni biurowej ogółem. To z kolei może wpłynąć na trudności lub brak możliwości komercjalizacji posiadanej przez Grupę powierzchni biurowej lub na obniżenie wysokości możliwych do uzyskania czynszów, a w konsekwencji na przesunięcie w czasie zawarcia umów sprzedaży poszczególnych nieruchomości lub obniżenie ceny transakcyjnej w stosunku do wartości bilansowej.

W latach 2020-2021 nie miały miejsca sytuacje, w których dla pozyskania najemcy powierzchni biurowych konieczna byłaby istotna obniżka czynszu efektywnego poniżej wartości założonej w planach projektu, choć – ze względu na trwającą pandemię COVID-19 – zaintereso-

wanie najmem obniżyło się. Poprzez obniżenie zainteresowania najmem należy rozumieć obniżenie liczby nowych podmiotów prowadzących z Grupą rozmowy w sprawie najmu, co jednak nie przełożyło się istotnie na odstępstwa od założeń w zakresie liczby i terminów podpisywanych umów najmu, które w przypadku każdego z projektów charakteryzują się indywidualnym rozkładem. W połowie roku 2020 miała również miejsce sprzedaż projektu po cenie niższej niż bieżąca wykazywana wartość bilansowa (Equal Business Park A, B i C).

Ze względu na ograniczenia nakładane okresowo na funkcjonowanie szeregu działalności usługowych, w szczególności gastronomii, siłowni i klubów fitness, oraz spadek popytu na wszystkie usługi świadczone w stacjonarnych placówkach usługowych zlokalizowanych w obiektach biurowych, który wynika z wykonywania pracy przez pracowników biurowych w trybie zdalnym, obniżeniu uległ ogólny popyt rynkowy na powierzchnie usługowe w obiektach biurowych i obiektach położonych blisko obiektów biurowych. Może to powodować problemy ze znalezieniem przez Grupę najemców na powierzchnie usługowe zlokalizowane w obiektach należących do Grupy i – w konsekwencji – nabywców na wybudowane obiekty biurowe. W latach 2020-2021, ze względu na trwającą pandemię COVID-19, Grupa odnotowała spadek zainteresowania powierzchniami usługowymi (tj. obniżenie liczby nowych podmiotów prowadzących z Grupą rozmowy w sprawie najmu, co jednak nie przełożyło się istotnie na odstępstwa od założeń w zakresie liczby i terminów podpisywanych umów najmu, które w przypadku każdego z projektów charakteryzują się indywidualnym rozkładem), jednak z racji niewielkiego udziału tego rodzaju powierzchni w powierzchni budynków ogółem (średnio poniżej 5%), nie wpłynęło to istotnie na wyniki i sytuację finansową Grupy. Grupa nie odnotowała również istotnego spadku wpływów z najmu powierzchni usługowych, biorąc pod uwagę, że wielkość wynajmowanej powierzchni zmienia się wraz ze sprzedażą poszczególnych projektów (zmniejszanie) i oddawaniem do użytkowania kolejnych projektów (zwiększanie). W roku 2020 Grupa dokonała odpisu aktualizującego należności z tytułu umów najmu w wysokości 2% wpływów z najmu ogółem.



Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość przychodów, a w konsekwencji przepływów pieniężnych Spółki i Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią a prawdopodobieństwo jego wystąpienia również jako średnie.

Ze względu na trwającą pandemię COVID-19 mogą się pojawić zakłócenia w płatnościach czynszu ze strony wybranych najemców powierzchni biurowych lub usługowych zlokalizowanych w obiektach należących do Grupy.

W wyniku prowadzonej komercjalizacji najemcami powierzchni biurowej w budynkach należących do Grupy mogą być m.in. podmioty świadczące usługi dla sektorów gospodarki mocno dotkniętych pandemią COVID-19. Trwałe pogorszenie się kondycji finansowej wybranych sektorów gospodarki może się zatem przełożyć na spadek zapotrzebowania na usługi świadczone przez najemców Grupy.

Drugą grupą najemców, znacznie mniej istotną dla Grupy ze względu na skalę przychodów, na której sytuację finansową ma wpływ pandemia COVID-19, są podmioty prowadzące działalność usługową w placówkach usługowych zlokalizowanych w budynkach należących do Grupy. Ze względu na ograniczenia nałożone na funkcjonowanie szeregu działalności usługowych oraz spadek popytu na usługi świadczone w placówkach stacjonarnych zlokalizowanych w obiektach biurowych z powodu wykonywania pracy przez pracowników biurowych w trybie zdalnym, pogorszeniu może ulegać sytuacja płynnościowa najemców.

Powyższe zjawiska mogą mieć negatywny wpływ na zdolność wybranych najemców do terminowego wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, w tym z tytułu najmu. Może to negatywnie wpłynąć na wysokość przychodów, a w konsekwencji przepływów pieniężnych Spółki i Grupy. W latach 2020-2021 nie miały miejsca znaczące wartościowo przypadki istotnych opóźnień lub braku płatności czynszu najmu, a tym samym nie miały one istotnego wpływu na płynność Grupy. Grupa ocenia istotność ryzyka jako niską, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie..

Trwająca pandemia COVID-19 może wyrzucić negatywne skutki na okres i łączne koszty realizacji poszczególnych projektów.

W związku z pandemią COVID-19, na terenie Polski wprowadzono szereg obostrzeń sanitarnych, których zasady ulegają systematycznym modyfikacjom. Na dzień 30 czerwca 2021 roku nie istniały obostrzenia, które wpływałyby bezpośrednio negatywnie na tempo prac związanych z realizowanymi projektami, niemniej nie można wykluczyć, że w przypadku nasilenia się pandemii COVID-19 mogą zostać wprowadzone ograniczenia w zakresie wspólnego przebywania określonej liczby osób, co może wpłynąć na ograniczenie tempa prac poszczególnych zespołów w biurach oraz na budowach. Ryzyko to dotyczy zatem zarówno pracowników biurowych Grupy, w szczególności zespołów projektowych i inżynierskich, jak i pracowników podwykonawców na placach budów.

Niezależnie, trwająca pandemia COVID-19 ma wpływ na koszty ponoszone w celu zachowania reżimu sanitarnego w obiektach biurowych oraz na terenach prowadzonych budów, które mogą wzrosnąć, o ile wprowadzane regulacje zostałyby istotnie zaostrzone.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość kosztów, wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka jako niską natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

Część środków niezbędnych dla realizacji projektów stanowią środki pozyskane od podmiotów zewnętrznych (finansowanie dłużne), których dostępność może być okresowo utrudniona lub ograniczona ze względu na pandemię COVID-19.

Zgodnie z treścią ryzyka pt. „Część środków niezbędnych dla realizacji projektów stanowią środki pozyskane od podmiotów zewnętrznych (finansowanie dłużne). Ograniczenie lub brak dostępności tych środków może niekorzystnie wpłynąć na realizację harmonogramów lub rentowność projektów” jednym z elementów niezbędnych dla zgodnego ze strategią rozwoju Grupy jest pozyskiwanie finansowania obcego w terminach i kwotach zgodnych z harmonogramami projektów.



W warunkach trwającej pandemii COVID-19, wobec rosnącej ogólnej awersji do ryzyka oraz braku pewności odnośnie kształtowania się popytu na biurowe nieruchomości komercyjne, nie można wykluczyć okresowego dodatkowego utrudnienia lub ograniczenia dostępu do środków pochodzących z kredytów, pożyczek lub obligacji, m. in. poprzez wzrost oczekiwań odnośnie udziału własnego w projekcie czy też poziomu tzw. przed-najmu (ang. pre-lease), wymaganego do uruchomienia finansowania (dot. w szczególności kredyt w bankowych) lub ceny finansowania (dot. wszystkich form finansowania).

RYZYKA DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI GRUPY NIEZWIĄZANE Z PANDEMIĄ COVID-19

Liczący kilka lat planowany okres realizacji każdego z projektów oraz możliwość jego wydłużenia z racji wystąpienia okoliczności nieznanych podczas planowania harmonogramu projektu powodują samoistnie wzrost ryzyka zwrotu zainwestowanych środków.

Zgodnie z przyjętym modelem biznesowym Grupa prowadzi równolegle działalności (i) deweloperską, obejmującą również pełnienie funkcji generalnego wykonawcy, oraz (ii) inwestycyjną, z których każda charakteryzuje się koniecznością angażowania znacznych środków oraz długim okresem zwrotu z inwestycji. Jest to cecha odróżniająca Grupę od większości podmiotów działających na rynku komercyjnych powierzchni biurowych, które (i) albo prowadzą działalność deweloperską, nie odpowiadając lub odpowiadając w znacznie mniejszym stopniu niż Grupa za generalne wykonawstwo, (ii) albo pełnią w projektach funkcję inwestora.

Ze względu na opisaną specyfikę Grupy, w Grupie następuje kumulacja ryzyk operacyjnych, takich jak na przykład ryzyko wzrostu ceny materiałów i usług budowlanych i wykończeniowych w relatywnie długim okresie realizacji projektu. Na dzień podpisania niniejszego Sprawozdania większość projektów realizowanych przez Grupę znajdowała się w różnych fazach realizacji lub w przygotowaniu. Okres realizacji każdego z projektów, od podjęcia pierwszych zobowiązań finansowych do uzyskania wpływów z najmu i ze sprzedaży projektu, wynosi kilka lat, a w jego trakcie nie są generowane istotne wpływy, co naturalnie przekłada się na wzrost ryzyka w stosunku do projektów i przedsięwzięć krótkoterminowych. Opóźnienie komercjalizacji lub sprzedaży projektu wobec pierwotnie przyjętego harmonogramu, a tym samym wydłużenie okresu

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się istotnie, tj. Grupa zaobserwowała jedynie wzrost oczekiwań banków odnośnie wysokości wkładu własnego w poszczególne projekty oraz poziomu przed-najmu wymaganego do uruchomienia finansowania, co jednak nie wpłynęło negatywnie na działalność Grupy. Grupa ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

realizacji projektu, mogą dodatkowo wpłynąć na odsunięcie w czasie zwrotu środków z inwestycji, a w skrajnych przypadkach spowodować utratę części lub całości zainwestowanych środków. Wydłużenie okresu realizacji projektu poza ramy określone pierwotnym harmonogramem powoduje wzrost ryzyka błędów w odniesieniu do szacunków kosztów oraz przyszłych przychodów z projektu. Koszty projektu mogą ulegać zmianie wskutek wielu czynników, do których należą w szczególności wzrost cen materiałów budowlanych i wykończeniowych, brak dostępności podwykonawców, wzrost oczekiwań cenowych za usługi ze strony podwykonawców, niewykonanie prac przez podwykonawców w uzgodnionych terminach i w uzgodnionej jakości. Każdy z wymienionych czynników, jak również zmiany w otoczeniu, w szczególności spadek popytu lub wzrost podaży powierzchni biurowych, mogą przełożyć się na wzrost kosztów lub ograniczenie przychodów, a w konsekwencji na ograniczenie odzyskiwalności środków zainwestowanych w projekt i wynikające stąd pogorszenie płynności.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość przychodów, a w konsekwencji przepływów pieniężnych Spółki i Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to zrealizowało się w roku 2021, w którym Grupa odnotowała wzrosty cen wybranych grup materiałów budowlanych i wykończeniowych oraz komponentów niezbędnych dla budowy instalacji w nowych obiektach w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią a prawdopodobieństwo jego wystąpienia również jako średnie.



Szacunki oczekiwanych stóp kapitalizacji i wpływów z najmu mogą okazać się nieprawidłowe, co może wpłynąć negatywnie na wartość godziwą wybranych projektów, przychody i płynność Spółki i Grupy.

Model działalności Grupy przewiduje generowanie przychodów z najmu oraz rozpoznawanie wyniku z wyceny i sprzedaży ukończonych i skomercjalizowanych projektów, będących aktywami o niskim poziomie płynności, których sprzedaż stanowi długotrwały i złożony proces. Pomiędzy rozpoczęciem inwestycji a terminami komercjalizacji, wyceny, sprzedaży i wpływu środków stanowiących zapłatę ceny, pomimo ich zgodności z przyjętym harmonogramem, mogą ulec pogorszeniu warunki rynkowe, w szczególności mogą wystąpić: (i) wzrost podaży konkurencyjnych powierzchni biurowych do wynajmu, (ii) spadek popytu na najem powierzchni biurowych, (iii) osłabienie zainteresowania ze strony inwestorów nabywających nieruchomości, (iv) zmiany wysokości czynszów, (v) zmiany oczekiwanych stóp kapitalizacji, przekładające się – każde z osobna lub w różnych kombinacjach – na zmianę wartości godziwej projektu lub wartości wpływów środków z wynajmu lub sprzedaży. Założenia dotyczące wartości ww. zmiennych przyjmowane przed rozpoczęciem projektu oraz modyfikowane w jego trakcie, stanowiące podstawę dokonywanych wycen, mogą zatem okazać się nieprawidłowe, co może wpłynąć na różnicę pomiędzy wartościami planowanymi i faktycznymi wpływów środków ze sprzedaży. Wartości ww. zmiennych Grupa przyjmuje opierając się m.in. na danych zawartych w wycenach realizowanych inwestycji, sporządzanych przez podmioty zewnętrzne, dostępnych opracowaniach branżowych oraz doświadczeniach swoich menedżerów.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość przychodów, a w konsekwencji przepływów pieniężnych Spółki i Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to zrealizowało się w stopniu nieistotnym w odniesieniu do wyników w latach 2019 i 2020, w których Grupa dokonała zbycia projektów Diamentum Office oraz Equal Business Park A, B i C po cenach transakcyjnych niższych niż wartości bilansowe poszczególnych nieruchomości na dzień sprzedaży. We wszystkich tych transakcjach Grupa osiągnęła satysfakcjonującą rentowność, a zatem i przepływy pieniężne, w całym cyklu życia projektów. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią a prawdopodobieństwo jego wystąpienia również jako średnie.

Ze względu na wysoką jednostkową wartość sprzedaży każdego z projektów, rozkład przepływów pieniężnych może istotnie różnić się pomiędzy poszczególnymi latami, co może utrudnić inwestorom porównywalność okresów sprawozdawczych.

W każdym z przyszłych lat obrachunkowych Grupa planuje jednoczesną realizację kilku projektów, znajdujących się na różnych etapach zaawansowania prac. Ze względu na długość okresów potrzebnych na przygotowanie, realizację, komercjalizację, a następnie znalezienie nabywcy dla projektu, które są różne dla każdego z projektów i mogą dodatkowo zmieniać się w trakcie realizacji projektu, Grupa nie ma możliwości precyzyjnego zaplanowania terminów, w których będzie następowała sprzedaż projektu (przepływ pieniężny). Tym samym, pomimo podejmowania pewnych założeń odnośnie do rozkładu każdego z projektów w czasie, mogą następować w relatywnie krótkich okresach kumulacje przepływów pieniężnych, których wartości nie będą powtarzalne w kolejnych latach.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na przewidywalność przepływów pieniężnych Grupy w poszczególnych latach w przyszłości. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią a prawdopodobieństwo jego wystąpienia również jako średnie.

Model biznesowy oparty o pełnienie przez Grupę funkcji generalnego wykonawcy w realizowanych projektach przenosi na Grupę ryzyka współpracy z podwykonawcami.

Zgodnie z przyjętym modelem biznesowym, dla zwiększenia rentowności działalności w każdym z realizowanych projektów Grupa pełni funkcję generalnego wykonawcy i samodzielnie zatrudnia podmioty zewnętrzne, które są odpowiedzialne za wykonanie poszczególnych prac budowlano-montażowych (podwykonawcy). Model ten nie jest często spotykany wśród podmiotów działających na rynku komercyjnej nieruchomości biurowych, z których większość prowadzi albo działalność deweloperską, kontraktując u podmiotów trzecich generalne wykonawstwo lub odpowiadając za nie w istotnie mniejszym zakresie niż Grupa, albo pełni funkcję inwestora w projektach. Jako generalny wykonawca Grupa ponosi pełną odpowiedzialność za przebieg i koordynację procesów budowy i wykończenia obiektów.



Pomimo sprawowania bieżącego nadzoru nad pracą podwykonawców przez kierownictwo budowy oraz działań jakości Grupa nie jest w stanie zapewnić, że zakontraktowane prace zostaną wykonane przez podwykonawców z należytą starannością i w uzgodnionych terminach we wszystkich realizowanych zakresach. Opóźnienia robót i nieprawidłowości w ich wykonaniu, ujawnione na etapie realizacji prac lub po ich zakończeniu, mogą spowodować przesunięcie się terminu zakończenia projektu, a w konsekwencji przyczynić się do wzrostu kosztów realizacji (w tym konieczności zapłaty kar) i utraty wiarygodności Grupy w oczach przyszłego najemcy lub nabywcy.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na komercjalizację projektów lub ich rentowność, a w konsekwencji na wyniki finansowe oraz przepływy Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka jako niską, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

Wzrost cen lub ograniczenie dostępności kluczowych materiałów i usług budowlanych mogą wpłynąć na wzrost kosztów realizacji projektu.

Od wielu podmiotów działających jako deweloperzy komercyjnych powierzchni biurowych, które kontraktują generalne wykonawstwo u podmiotów trzecich (zewnątrznych), odróżnia Grupę fakt, że pełniąc wewnętrznie rolę generalnego wykonawcy, nie może przenosić na podmioty trzecie ryzyk związanych ze wzrostem jakichkolwiek kosztów inwestycji.

Jednym z kluczowych czynników determinujących wysokość nakładów ponoszonych na realizację projektu są: (i) ceny materiałów budowlanych, w znacznej mierze determinowane istniejącą popytą, cenami transportu oraz energii elektrycznej, stanowiącej istotną część kosztów produkcji m.in. stali, cementu i szkła, oraz (ii) ceny usług budowlanych, determinowane m.in. kosztami pracy, stanowiącymi pochodną dostępności wykwalifikowanych pracowników. Wzrost kosztów pracy lub cen materiałów budowlanych może zatem wpłynąć negatywnie, zarówno na faktyczne wykonanie budżetów projektów aktualnie realizowanych, jak i na wartości kosztorysowe projektów znajdujących się w fazie projektowania. Koszty realizacji projektu wyższe od oczekiwanych mogą negatywnie wpłynąć na możliwość komercjalizacji obiektu z zachowaniem

rentowności oczekiwanej przez Grupę, a zatem na wyniki osiągane na sprzedaży obiektu po jego komercjalizacji. Niekorzystnie na przebieg realizacji projektów mogą wpłynąć również okresowe ograniczenia dostępności kluczowych materiałów lub usług budowlanych.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w odniesieniu do projektów rozliczonych (zakończonych), jednak najprawdopodobniej zrealizuje się w odniesieniu do wielu projektów będących na etapie realizacji lub planowania na dzień podpisania niniejszego Sprawozdania. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako wysokie.

Projekty zrealizowane przez Grupę mogą nie w pełni odpowiadać oczekiwaniom potencjalnych najemców, co może negatywnie wpłynąć na ceny najmu, a w konsekwencji na ceny sprzedaży.

Działalność Grupy koncentruje się na projektowaniu, budowie, komercjalizacji oraz zarządzaniu, a następnie – gdy otrzymana oferta spełnia oczekiwania Grupy – sprzedaży nowoczesnych obiektów biurowych. W związku z rozwojem technologii oraz ewoluującymi oczekiwaniami potencjalnych użytkowników obiektów Grupa identyfikuje ryzyko związane z niedostosowaniem oferty najmu w zrealizowanych projektach do oczekiwań najemców. Ryzyko ma szczególne znaczenie dla działalności Grupy, bowiem w przypadku stwierdzenia braku dopasowania oferty najmu (przez co należy rozumieć m.in. wielkość, standard techniczny lub technologiczny i estetykę oferowanych powierzchni biurowych oraz obiektów, w których się znajdują), po oddaniu obiektów do użytku nie ma możliwości, bez ponoszenia znaczących nakładów, dokonać ponownego dopasowania oferty do oczekiwań potencjalnych najemców. Niezależnym czynnikiem, mającym wpływ na atrakcyjność realizowanej inwestycji i zainteresowanie potencjalnych najemców, jest lokalizacja nieruchomości i jej skomunikowanie, których błędna ocena lub zmiany zmaterializowane w trakcie trwania inwestycji mogą utrudnić lub uniemożliwić wynajem po cenach przyjętych w założeniach projektu, niezależnie od nakładów poniesionych na ewentualne uatrakcyjnienie oferty w innych aspektach.



Popetnienie błędu choćby w jednym z ww. obszarów może wpłynąć negatywnie na możliwość komercjalizacji ukończonych obiektów przy założonych cenach i – w konsekwencji – na możliwość ich sprzedaży inwestorom docelowym.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość przychodów, wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako niskie.

Widoczny w ostatnich latach w Polsce popyt na nieruchomości może ograniczać dostępność nowych atrakcyjnych nieruchomości gruntowych.

Widoczny w ostatnich latach w Polsce popyt na nieruchomości, zarówno mieszkaniowe, jak i usługowe, w tym biurowe, przekłada się na wysokie zainteresowanie najbardziej atrakcyjnymi nieruchomościami gruntowymi przeznaczonymi do zabudowy. Dotyczy to w zbliżonej mierze nieruchomości przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowo-biurowe, usługowo-biurowe oraz czysto biurowe. W konsekwencji, z jednej strony zmniejsza się liczba nieruchomości w najlepszych lokalizacjach, głównie w centrach miast, których nabyciem może być zainteresowana Grupa, z drugiej następuje wzrost ich cen. Utrzymywanie się ww. zjawisk w średnim i długim okresie może przełożyć się na ograniczenie możliwości przygotowywania i rozwijania przez Grupę nowych atrakcyjnych projektów, a tym samym ograniczyć skalę przychodów lub na wpłynąć na wzrost kosztów projektów, np. ze względu na konieczność nabywania dobrze zlokalizowanych nieruchomości zabudowanych i przeprowadzania wyburzeń.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się. Grupa ocenia istotność ryzyka jako niską, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

Wartość gruntów nabytych przez Grupę może ulec obniżeniu w trakcie trwania projektu, co może negatywnie wpłynąć na możliwość odzyskania środków zainwestowanych w nabycie gruntu.

Prowadząc działalność deweloperską, w celu realizacji każdego z projektów Grupa nabywa grunty, nierzadko z wyprzedzeniem czasowym sięgającym kilku lat. W związku z długim okresem planowania, przygotowania i realizacji projektu istnieje ryzyko obniżenia cen rynkowych gruntów, np. w związku z pogorszeniem koniunktury gospodarczej, utratą atrakcyjności czy popularności lokalizacji, zmianą planów zagospodarowania przestrzennego, zmianą planów inwestycji lokalnych (w szczególności w zakresie budowy infrastruktury komunikacyjnej), powodujące obniżenie wartości gruntów posiadanych przez Grupę. Sytuacja taka może przełożyć się na zmniejszenie planowanej rentowności projektu lub zawieszenie jego realizacji lub rezygnację z jego realizacji.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na perspektywy wzrostu wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się. Grupa ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako niskie.

Spółki z Grupy mogą być zobowiązane do podjęcia czynności lub zostać pociągnięte do odpowiedzialności na podstawie przepisów dotyczących ochrony środowiska.

Podmioty użytkujące grunty, na których znajdują się substancje niebezpieczne lub inne zanieczyszczenia, mogą zostać zobowiązane do oczyszczenia gruntów lub zapłaty kar z tytułu ich zanieczyszczenia lub w inny sposób zostać pociągnięte do odpowiedzialności. Przed nabyciem gruntu Grupa szczegółowo analizuje ryzyko powstania roszczeń odszkodowawczych, obowiązku ponoszenia kosztów remediacji lub zapłaty kar administracyjnych z tytułu zanieczyszczenia środowiska. Nie można jednak wykluczyć, że analiza taka będzie nieprawidłowa i na etapie realizacji inwestycji ujawnią się zanieczyszczenia, w związku z czym powstanie zobowiązanie do zapłaty odszkodowań, kar administracyjnych, sankcji karnych lub kosztów remediacji wynikających z zanieczyszczenia środowiska na posiadanych przez Grupę gruntach.

Grupa planuje realizację dwóch inwestycji budowlanych na gruntach, na których stwierdzone zostało historyczne zanieczyszczenie powierzchni ziemi. Dotyczy to inwestycji Władzewska Manufaktura (WI-MA) w Łodzi oraz inwestycji Palio Office Park w Gdańsku.



Realizacja inwestycji na tych obszarach wymaga ustalenia planów remediacji historycznie zanieczyszczonych powierzchni ziemi oraz wydania decyzji w tym zakresie przez Regionalnego Dyrektora Ochrony Środowiska. Grupa złożyła wnioski o ustalenie planu remediacji dla inwestycji WI-MA w Łodzi oraz inwestycji Palio Office Park w Gdańsku. Na dzień podpisania niniejszego sprawozdania Grupa otrzymała decyzję dla inwestycji WI-MA w Łodzi. Szacowany koszt związany z przeprowadzeniem remediacji dla obu inwestycji wynosi 2,65 mln zł.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na perspektywy wzrostu wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy w z związku z koniecznością poniesienia kosztów związanych z remediacją, zapłaty kar administracyjnych lub roszczeń odszkodowawczych. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako niskie.

Grunty nabyte lub nabywane przez Grupę mogą być obciążone wadami prawnymi, wpływającymi negatywnie na możliwość rozpoczęcia lub ukończenia projektu i jego sprzedaży.

Nieruchomość nabyta przez spółkę z Grupy może być obciążona wadami prawnymi. Wady prawne mogą dotyczyć m.in. wątpliwości w zakresie ustalenia właściciela nieruchomości, ujawnienia się właściciela nieruchomości, który nie jest sprzedającym grunt bądź istniejących obciążeń prawami osób trzecich. Nieruchomości mogą zostać również objęte roszczeniami reprivatyzacyjnymi, jeśli przejęcie gruntów miało miejsce niezgodnie z przepisami. Istnienie wad prawnych, w tym tych, o których mowa powyżej, wiąże się z możliwością dochodzenia wobec spółki z Grupy, która nabyła taką nieruchomość, roszczeń dotyczących takiej nieruchomości.

W niektórych przypadkach, ze względu na skomplikowanie prawa dotyczącego nieruchomości i niedoskonałości dotyczące rejestrów, w tym ksiąg wieczystych, może okazać się trudne lub wręcz niemożliwe ustalenie z całkowitą pewnością, że własność danej nieruchomości prawidłowo przeszła na spółkę z Grupy. Transakcje takie mogą być zakwestionowane w oparciu o różne podstawy, np. może okazać się, że sprzedający nie miał prawa do przeniesienia własności nieruchomości, nie zostały spełnione wymogi dotyczące uzyskania koniecznych zgód korporacyjnych lub nie za-

rejestrowano przejścia tytułu własności w rejestrze. Istnieje również ryzyko, że w związku ze skomplikowaniem prawa dotyczącego nieruchomości sytuacja prawna danej nieruchomości przed transakcją nie jest całkowicie jasna, co może wiązać się z wydłużeniem lub opóźnieniem procesu zakupu nieruchomości i koniecznością spełnienia dodatkowych warunków przed rozpoczęciem realizacji projektu.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na perspektywy wzrostu wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako niskie.

Realizacja projektów może powodować protesty lub sprzeciw społeczne.

Większość projektów Grupy jest realizowana na gruntach zlokalizowanych w dobrze usytuowanych punktach aglomeracji miejskich, nierzadko blisko terenów przeznaczonych i wykorzystywanych już pod funkcje mieszkaniowe lub rekreacyjne (parki, skwery).

Ze względu na położenie i wielkość niektórych projektów (powierzchnia, wysokość, kubatura), a zatem potencjalne oddziaływanie na środowisko, ich realizacja może rodzić protesty lub sprzeciw ze strony lokalnych społeczności, mogące wpływać negatywnie na osiągnięcie założonych harmonogramami terminów uzyskania decyzji w postępowaniach administracyjnych dotyczących poszczególnych projektów. Nie można również wykluczyć, że przeciwko Grupie będą wysuwane roszczenia lub oczekiwania lub żądania wynikające z powszechnie obowiązujących przepisów prawa, głównie budowlanego, o gospodarowaniu nieruchomościami lub tzw. prawa sąsiedzkiego. W uzasadnionych przypadkach Grupa może być zmuszona do ich zaspokojenia, w każdym zaś z przypadków sytuacje takie mogą powodować opóźnienia lub utrudnienia w realizacji projektów. W ocenie Spółki, koncentrując się na nowocześnie projektowanych biurowcach klasy A, będących najczęściej ponadprzeciętnej wielkości bryłami w krajobrazie lokalnym (tzw. dominanty architektoniczne), Grupa jest narażona na to ryzyko w stopniu wyższym niż przeciętne dla branży deweloperskiej, w szczególności mieszkaniowej.



Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na perspektywy wzrostu wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność i prawdopodobieństwo wystąpienia ryzyka jako średnie.

Realizacja projektów Grupy może być utrudniona, opóźniona lub nawet uniemożliwiona w konsekwencji ryzyk wynikających z przepisów prawa oraz istniejących wad prawnych nieruchomości.

Działalność Grupy w zakresie inwestycji budowlanych wiąże się z koniecznością uzyskania stosownych decyzji i zezwoleń administracyjnych. Grupa musi uzyskiwać decyzje dotyczące m.in. ustalenia sposobu przeznaczenia nieruchomości, na której ma zostać zrealizowany projekt, określenia środowiskowych warunków jego realizacji, zatwierdzenia projektu budowlanego, w tym decyzji o warunkach zabudowy dla nieruchomości nieobjętych miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, oraz pozwolenia na budowę. Proces inwestycyjny może wiązać się z koniecznością dokonania dodatkowych uzgodnień, uzyskania opinii czy zgody właścicieli lub posiadaczy sąsiednich nieruchomości. Po zakończeniu procesu budowlanego konieczne jest uzyskanie pozwolenia na użytkowanie. Spełnianie warunków prawno-administracyjnych może wiązać się z koniecznością zmian w dokumentacji projektu lub przedstawiania dodatkowych opinii czy analiz, co może wpłynąć na opóźnienie lub uniemożliwienie realizacji projektów. Ponadto, uzyskiwanie stosownych aktów administracyjnych wiąże się z często długotrwałymi postępowaniami administracyjnymi, co powoduje powstanie ryzyka braku możliwości zakończenia poszczególnych faz inwestycji w zakładanych przez Grupę terminach.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na perspektywy wzrostu wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się. Grupa ocenia istotność ryzyka i prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

Dla rozpoczęcia realizacji projektu niezbędne jest zapewnienie odpowiedniej infrastruktury technicznej, w tym dostępu do mediów i drogi publicznej, których brak może opóźnić lub uniemożliwić przeprowadzenie inwestycji.

Warunkiem realizacji każdego projektu jest zapewnienie infrastruktury technicznej wymaganej prawem oraz oczekiwaniami przyszłych najemców i inwestorów. Należą do niej w szczególności dostęp do mediów (m.in. sieci wodociągowej, kanalizacyjnej bytowej i burzowej, energetycznej lub ciepłowniczej) oraz drogi publicznej. Istotne jest również zapewnienie szerokopasmowego internetu, dostępu do komunikacji miejskiej oraz wyposażenie w drogi wewnętrzne. Pomimo pozytywnych wyników analiz prawnych i technicznych przeprowadzonych przed nabyciem nieruchomości nie można wykluczyć braku możliwości stworzenia infrastruktury niezbędnej dla realizacji projektu lub wzrostu kosztów jej stworzenia lub opóźnień w jej tworzeniu, co może powodować wzrost kosztów realizacji projektu lub jego przesunięcie w czasie, a w skrajnym przypadku – brak możliwości jego ukończenia. Na wzrost kosztów realizacji projektu mogą również wpłynąć oczekiwania lokalnych władz w zakresie wykonania odpowiedniej infrastruktury w ramach prac związanych z projektem budowlanym lub wykonania – na koszt Grupy – infrastruktury, która nie jest niezbędna z punktu widzenia projektu budowlanego, ale jej wykonanie może być oczekiwane jako wkład Grupy w poprawę warunków funkcjonowania społeczności lokalnej.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub płynność Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako niskie.

Część środków niezbędnych dla realizacji projektów stanowią środki pozyskane od podmiotów zewnętrznych (finansowanie dłużne), których dostępność może być dodatkowo okresowo utrudniona lub ograniczona ze względu na pandemię COVID-19.

Każdy z projektów realizowanych przez Grupę wymaga zaangażowania istotnych nakładów finansowych. Dla jego sfinansowania Grupa indywidualnie planuje i dostosowuje źródła finansowania, obejmujące środki własne



oraz finansowanie zewnętrzne (dłużne) w formie pożyczek lub kredytów i obligacji. Możliwość korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania uzależniona jest nie tylko od sytuacji finansowej Grupy oraz poszczególnych spółek z Grupy (dłużników), ale również od ogólnej koniunktury gospodarczej, skłonności banków do finansowania projektów deweloperskich, koniunktury na rynku kapitałowym i zaufania inwestorów oraz szeregu innych czynników zewnętrznych, niezależnie od trwającej pandemii COVID-19. Brak dostępności finansowania zewnętrznego w oczekiwanym czasie, kwotach i przy określonych cenach może wpłynąć na opóźnienia realizacji inwestycji, a – w skrajnych przypadkach – je uniemożliwić. W warunkach trwającej pandemii COVID-19, wobec podwyższonego poziomu awersji do ryzyka oraz braku pewności odnośnie do kształtowania się popytu na biurowe nieruchomości komercyjne, nie można wykluczyć okresowego dodatkowego utrudnienia lub ograniczenia dostępu do środków pochodzących z kredytów, pożyczek lub obligacji, m.in. poprzez wzrost oczekiwań odnośnie do udziału własnego w projekcie czy też poziomu tzw. przednajmu (ang. pre-lease), wymaganego do uruchomienia finansowania (dot. w szczególności kredytów w bankowych) lub ceny finansowania (dot. wszystkich form finansowania).

Ponadto, na podstawie umów kredytowych i pożyczek,

zostały ustanowione na rzecz podmiotów udzielających finansowania zabezpieczenia spłaty, m.in. w postaci hipotek na nieruchomościach, na których prowadzone są lub będą prowadzone projekty, będących własnością bądź w użytkowaniu wieczystym Grupy. Nie można wykluczyć, że w przyszłości poszczególne umowy mogą być rozwiązane przez banki albo pożyczkodawców z powodu braku terminowych spłat lub naruszenia kowenantów zawartych w tych umowach. W konsekwencji banki byłyby uprawnione do zaspokojenia swoich wierzytelności przez wykonanie uprawnień związanych z ustanowionymi zabezpieczeniami.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub płynność Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się istotnie, tj. Grupa zaobserwowała jedynie – w okresie trwania pandemii COVID-19 – wzrost oczekiwań banków odnośnie do wysokości wkładu własnego w poszczególne projekty oraz poziomu przednajmu wymaganego do uruchomienia finansowania, co jednak nie wpłynęło w istotnym stopniu negatywnie na działalność Grupy. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako niskie.





Oświadczenie Zarządu

Niniejszym oświadczamy, że wedle naszej najlepszej wiedzy śródroczne skrócone skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki za okres 6 miesięcy 2021 roku i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową, a także wynik finansowy Spółki oraz Grupy Kapitałowej. Równocześnie oświadczamy, że półroczne sprawozdanie z działalności Spółki oraz Grupy Kapitałowej zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki i Grupy Kapitałowej, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.



RAFAŁ MALARZ
PREZES ZARZĄDU



DANIEL DRAGA
WICEPREZES ZARZĄDU

