



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

z działalności Spółki Cavatina Holding S.A.
oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.
za rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku

Spis treści

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE I GRUPIE KAPITAŁOWEJ.....	3
2. ZARZĄD CAVATINA HOLDING S.A.	3
3. RADA NADZORCZA CAVATINA HOLDING S.A.	3
4. AKCJONARIAT I OPIS AKCJI CAVATINA HOLDING S.A.	4
5. WYBRANE DANE FINANSOWE SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A. I JEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ ZA 2020 ROK.	4
6. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.	6
7. INFORMACJA O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH.	11
8. PORTFEL NIERUCHOMOŚCI.....	12
9. INFORMACJA O RYNKACH ZBYTU GRUPY KAPITAŁOWEJ I KONTRAHENTACH.	22
10. INFORMACJA O PODSTAWOWYCH SKŁADNIKACH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH.	23
11. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI.....	30
12. ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A. NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2020 ROKU.	32
13. INFORMACJE O UDZIELONYCH POŻYCZKACH NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2020 ROKU, W TYM PODMIOTOM POWIĄZANYM.....	33
14. DYWIDENDA I POLITYKA DYWIDENDOWA.....	33
15. OPIS ISTOTNYCH ZDARZEŃ DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY ORAZ ZNACZĄCYCH UMÓW ZAWARTYCH W 2020 ROKU.	33
16. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ GRUPY CAVATINA HOLDING S.A.	35
17. CHARAKTERYSTYKA CZYNNIKÓW ZEWNĘTRZNYCH ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY.	36
18. OTOCZENIE RYNKOWE - CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE WPŁYWAJĄCE NA RYNEK POWIERZCHNI BIUROWYCH NA WYNAJEM.	38
19. NAGRODY I WYRÓŻNIENIA PRYZNANE GRUPIE W 2020 ROKU.....	41
20. INICJATYWY Z ZAKRESU SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU.	41
21. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU.....	42
22. INSTRUMENTY FINANSOWE.....	43
23. WYNAGRODZENIA ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ.	43
24. INFORMACJE O PODMIOCIE UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH ZA 2020 ROK.	43
25. ISTOTNE ZDARZENIA I UMOWY PO DACIE BILANSOWEJ.	44
26. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA.	44

1. 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 rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku zawiera dane finansowe oraz niefinansowe, przedstawiające wyniki finansowe oraz sytuację finansową Spółki oraz Grupy.

2. ZARZĄD CAVATINA HOLDING S.A.

W skład Zarządu Cavatina Holding S.A. na dzień 31 grudnia 2020 roku wchodził:

- Rafał Malarz – Prezes Zarządu
- Daniel Draga – Wiceprezes Zarządu

W ciągu okresu sprawozdawczego nastąpiły zmiany pełnionych funkcji w zarządzie. W dniu 23 października 2020 roku Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w przedmiocie wyrażenia zgody na zmianę funkcji członka zarządu na funkcję Wiceprezesa Zarządu dla Pana Rafała Malarza i Pana Daniela Draga. W dniu 31 grudnia 2020 roku Michał Dziuda złożył rezygnację z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu ze skutkiem na dzień 31 grudnia 2020 roku.

Następnie w dniu 31 grudnia 2020 roku Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w przedmiocie powołania Pana Rafała Malarza na funkcję Prezesa Zarządu Spółki, ze skutkiem na dzień podjęcia uchwały.

3. RADA NADZORCZA CAVATINA HOLDING S.A.

W skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 31 grudnia 2020 roku wchodził:

- Filip Dziuda – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Sebastian Kulejewski – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Jasiński – Członek Rady Nadzorczej
- Paulina Dziuda – Członek Rady Nadzorczej

W ciągu okresu sprawozdawczego, Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwały w przedmiocie powołania czterech nowych Członków Rady Nadzorczej Spółki

W dniu 22 lipca 2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w przedmiocie powołania na funkcję Członka Rady Nadzorczej Panią Paulinę Dziudę.

Następnie po dniu bilansowym w okresie 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 Przewodniczącego 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.

W skład Rady Nadzorczej Cavatina Holding S.A. na dzień publikacji sprawozdania wchodzi:

- Michał Dziuda – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Filip Dziuda – Członek Rady Nadzorczej
- Paulina Dziuda – Członek Rady Nadzorczej
- Agnieszka Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Anna Duszańska – Członek Rady Nadzorczej

4. 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 każdych 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.

Podjęte uchwały weszły w życie z dniem ich podjęcia, z zastrzeżeniem konieczności zarejestrowania zmiany Statutu Spółki w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania zmiany Statutu Spółki nie zostały jeszcze zarejestrowane w KRS.

Wszystkie akcje zostały objęte przez jednego akcjonariusza, którym jest spółka Cavatina Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Krakowie.

5. WYBRANE DANE FINANSOWE SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A. I JEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ ZA 2020 ROK.

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 finansowych 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. sporządzane za rok zakończony w dniu 31 grudnia 2020 roku.

WYBRANE DANE FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

Skonsolidowane dane finansowe	tys. PLN		tys. EUR	
	Rok 2020	Rok 2019	Rok 2020	Rok 2019
Przychody z umów z klientami	59 021	35 116	13 191	8 163
Zysk/strata z wyceny i sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych	233 801	217 998	52 255	50 676
Zysk operacyjny	246 504	210 755	55 095	48 992
Zysk (strata) brutto	199 777	198 257	44 651	46 087
Zysk za rok obrotowy przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	145 713	159 368	32 567	37 047
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-142 504	-4 222	-31 850	-981
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	196 839	-166 007	43 994	-38 590
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-82 704	192 760	-18 485	44 809
Środki pieniężne netto	13 449	41 818	3 006	9 721
Aktywa razem	1 404 889	1 531 131	304 431	359 547
Kapitał własny przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	669 521	529 570	145 081	124 356
Zobowiązania długoterminowe	534 674	669 547	115 861	157 226
Zobowiązania krótkoterminowe	200 694	332 014	43 489	77 965

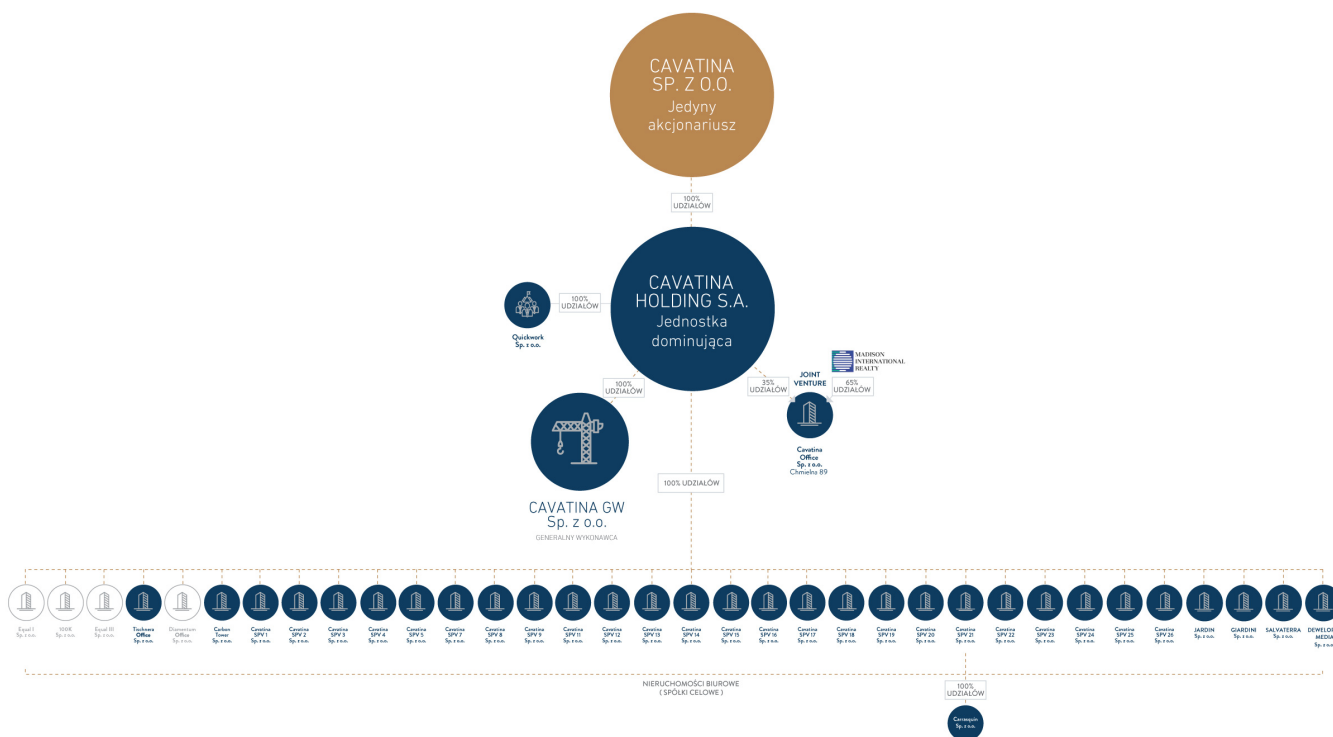
WYBRANE DANE FINANSOWE SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A.

Jednostkowe dane finansowe	tys. PLN		tys. EUR	
	Rok 2020	Rok 2019	Rok 2020	Rok 2019
Udział w zyskach jednostkach zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	153 931	165 316	34 404	38 429
Zysk operacyjny	160 879	163 898	35 957	38 100
Zysk (strata) brutto	166 994	163 452	37 324	37 996
Zysk netto za rok obrotowy	149 107	163 472	33 326	38 001
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	48 218	47 862	10 777	11 126
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-35 758	-96 143	-7 992	-22 349
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-8 903	48 508	-1 990	11 276
Środki pieniężne netto	4 052	495	906	115
Aktywa razem	896 942	748 581	194 362	175 785
Kapitał własny	681 221	537 826	147 617	126 295
Zobowiązania długoterminowe	208 408	89 783	45 161	21 083
Zobowiązania krótkoterminowe	7 313	120 972	1 585	28 407

6. 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 aportem do Grupy, do daty sporządzenia niniejszego sprawozdania, Grupa zakończyła budowę dwunastu nieruchomości biurowych o łącznej powierzchni ponad 180 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, (a kwotę ponad 900 mln zł składają się transakcje sprzedaży: Diamentum Office (ok. 80 mln zł), Equal Business Park (ok. 430 mln zł) oraz ponad 100 mln euro wartości nieruchomości, stanowiącej podstawę dla wyliczenia ceny za zbyte udziały w Cavatina Office), kolejne trzy nieruchomości 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 31 grudnia 2020 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 Spółki jednostki współkontrolowane wyceniane są metodą praw własności.

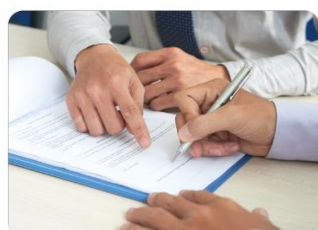
*Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.
za rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku*

Nazwa jednostki	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział Jednostki dominującej w kapitale na dzień 31 grudnia 2020
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	najem 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.	Kraków	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	działalność wydawnicza w latach 2018-2019, od 2020 realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 1 Sp. z o. o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 2 Sp. z o. o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 3 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 4 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 5 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, wynajem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 7 Sp. z o. o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 8 Sp. z o. o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 9 Sp. z o. o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Quickwork Sp. z o.o.	Kraków	wynajem powierzchni biurowych w systemie biur serwisowych (serviced offices)	100%
Cavatina SPV 11 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina Architects GmbH	Berlin, Niemcy	rozwijanie działalności grupy na rynkach zagranicznych	100%
Cavatina & Partners UK LTD	London, Wielka Brytania	rozwijanie działalności grupy na rynkach zagranicznych	100%
Cavatina SPV 12 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 13 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.
za rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku*

Cavatina SPV 14 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Salvaterra Sp. z o.o.	Bielsko-Biała	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 15 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 16 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 17 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 18 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 19 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 20 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Cavatina SPV 21 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Giardini Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%
Jardin Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomość biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%

MODEL BIZNESOWY GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.



AKWIZYCJA
GRUNTÓW



PROJEKTOWANIE
ARCHITEKTONICZNE



GENERALNE WYKONAWSTWO
W ZAKRESIE BUDOWY I FIT-OUT



KOMERCJALIZACJA
POWIERZCHNI



PROJEKTOWANIE
WNĘTRZ



ZARZĄDZANIE
OBIEKTAMI



SPRZEDAŻ SKOMERCJALIZOWANYCH
OBIEKTÓW

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 należną podmiotom zewnętrznym. Atrakcyjność modelu biznesowego Grupy znajduje odzwierciedlenie w wysokich marżach osiągniętych 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 2018-2020 Grupa nabyła lub zabezpieczyła nabycie (umowy przedwstępne) działki umożliwiające realizację projektów o łącznej powierzchni ok. 500 tys. m² GLA, za łączną kwotę blisko 500 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 pomiotów 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 powierzchni 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 wnetrz 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, świadczy umiejętność 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 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

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 wielofunkcyjne (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 obsługę całego procesu inwestycyjnego, w szczególności w obszarach: projektowania inżynierskiego i architektonicznego, pełnienia funkcji generalnego wykonawcy, komercjalizacji powierzchni, zarządzania nieruchomościami, przekładające się na maksymalizację całkowitej marży Grupy na każdym z projektów.
5. Dbłość o bieżącą jakość współpracy z kooperantami Grupy, w szczególności stałymi podwykonawcami i dostawcami materiałów budowlanych, a także stałe poszukiwanie 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.

7. 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 odpowiedzialna Grupa Resi Capital S.A., należąca do Cavatina Sp. z o.o. 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	52,8	16,5	4,0	8,6	101,0
Projekty w trakcie realizacji								
	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	Razem
liczba projektów		2	1	2	1	2	1	9
tys. m ² GLA		31,3	16,2	31,7	7,7	55,2	2,9	145,0
Projekty w przygotowaniu								
	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	Razem
liczba projektów			3	3	5		1	12
tys. m ² GLA			75,0	63,2	64,4		4,1	206,7
Projekty razem								
liczba projektów	1	2	6	11	7	3	3	33
tys. m² GLA	25,2	31,3	119,6	197,0	88,6	59,2	15,6	536,5

(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 lub zawarta umowa przedwstępna nabycia działki i rozpoczęte projektowanie).

8. PORTFEL NIERUCHOMOŚCI.

Projekty zakończone na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania.

Nr	Projekt nazwa	Miasto	GLA (tys m ²)	Data zakończenia inwestycji	Data sprzedaży inwestycji
1	Diamentum 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 (Etap 1)	Kraków	7,8	1Q 2021	N/D
10	Equal Business Park D	Kraków	11,4	1Q 2021	N/D
			184,8		

Projekty w trakcie realizacji na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania.

Nr	Projekt nazwa	Miasto	GLA (tys m ²)	Data rozpoczęcia inwestycji	Planowana data zakończenia inwestycji
1	Ocean Office Park A (Etap 2)	Kraków	5,2	4Q 2019	3Q 2021
2	Cavatina Hall A (Etap 2)	Bielsko-Biała	2,9	1Q2019	3Q 2021
3	Widzewska Manufaktura D	Łódź	1,4	1Q 2021	4Q 2021
4	Global Office Park A1	Katowice	27,3	4Q 2019	2Q 2022
5	Global Office Park A2	Katowice	27,9	4Q 2019	2Q 2022
6	Palio Office Park B	Gdańsk	7,7	1Q 2021	1Q 2022
7	Quorum D	Wrocław	16,2	1Q 2021	3Q 2022
8	Widzewska Manufaktura A	Łódź	29,9	1Q 2021	3Q 2023
9	Ocean Office Park B	Kraków	26,5	1Q 2021	1Q 2023
			145,0		

Projekty planowane na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania.

Nr	Projekt nazwa	Miasto	GLA (tys m ²)	Planowana data rozpoczęcia inwestycji	Planowana data zakończenia inwestycji
1	Palio Office Park C	Gdańsk	12,8	3Q 2021	1Q 2023
2	Palio Office Park D	Gdańsk	23,4	3Q 2021	1Q 2023
3	Palio Office Park E	Gdańsk	7,9	1Q 2022	2Q 2023
4	Palio Office Park F	Gdańsk	8,7	2Q 2022	3Q 2023
5	Palio Office Park G+H	Gdańsk	11,6	3Q 2022	1Q 2024
6	Ocean Office Park C	Kraków	8,2	4Q 2021	1Q 2023
7	Ocean Office Park D	Kraków	5,0	4Q 2022	4Q 2023
8	Quorum A	Wrocław	18,2	3Q 2021	2Q 2023
9	Quorum B	Wrocław	51,2	3Q 2021	2Q 2024
10	Quorum E	Wrocław	5,6	2Q 2021	2Q 2022
11	Cavatina Hall B	Bielsko-Biała	4,0	3Q 2021	3Q 2022
12	Kraków Office Park	Kraków	50,0	3Q 2021	1Q 2024
			206,7		

Katalog wg kart projektów.

– objaśnienia:

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	9 300
Szacunkowy NOI (tys. EUR)	1 550
Data zakończenia	2 kw. 2018
Data sprzedaży	3 kw. 2019



EQUAL BUSINESS PARK A,B,C Kraków

GLA	49 300
Szacunkowy NOI (tys. EUR)	8 650
Data zakończenia	4 kw. 2018
Data sprzedaży	2 kw. 2020



CHMIELNA 89, Warszawa


GLA	25 200
Szacunkowy NOI (tys. EUR)	6 000
Data zakończenia	2 kw. 2020
Data sprzedaży	3 kw. 2020

PROJEKTY ZAKOŃCZONE:




**TISCHNERA OFFICE,
KRAKÓW**

GLA	33 600
Wartość bilansowa (tys. PLN)	309 010
Docelowy szacunkowy NOI (tys. EUR)	6 050
Data zakończenia	4 kw. 2019

**CARBON TOWER,
WROCLAW**

GLA	19 100
Wartość bilansowa (tys. PLN)	166 933
Docelowy szacunkowy NOI (tys. EUR)	3 350
Data zakończenia	2 kw. 2019




**GLOBAL OFFICE PARK C,
KATOWICE**

GLA	4 000
Wartość bilansowa (tys. PLN)	30 229
Docelowy szacunkowy NOI (tys. EUR)	650
Data zakończenia	4 kw. 2020




**EQUAL BUSINESS PARK D,
KRAKÓW**

GLA	11 400
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	2 020
Wartość bilansowa (tys. PLN)	68 877
Zaawansowanie budowy (%)	100%
Data zakończenia	1Q 2021*



**PALIO OFFICE PARK A,
GDAŃSK**

GLA	16 500
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	2 860
Wartość bilansowa (tys. PLN)	102 350
Zaawansowanie budowy (%)	100%
Data zakończenia	1Q 2021*

PROJEKTY W BUDOWIE:



**OCEAN OFFICE PARK A,
KRAKÓW**

GLA	
Liczba miejsc postojowych	13 000
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	200
Wartość bilansowa (tys. PLN)	73 798
Zaawansowanie budowy (%)	94%
Planowana data zakończenia	3Q 2021***



**GLOBAL OFFICE PARK A1,
KATOWICE**

GLA	27 300
Liczba miejsc postojowych	451
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	4 770
Wartość bilansowa (tys. PLN)	63 404
Zaawansowanie budowy (%)	52%
Planowana data zakończenia	2Q 2022



**GLOBAL OFFICE PARK A2,
KATOWICE**

GLA	27 900
Liczba miejsc postojowych	476
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	4 890
Wartość bilansowa (tys. PLN)	62 767
Zaawansowanie budowy (%)	33%
Planowana data zakończenia	2Q 2022



**CAVATINA HALL A,
BIELSKO-BIAŁA**

GLA	11 500
Liczba miejsc postojowych	220
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	1 550
Wartość bilansowa (tys. PLN)	53 022
Zaawansowanie budowy (%)	100%
Planowana data zakończenia	3Q2021**



**PALIO OFFICE PARK B,
GDAŃSK**

GLA	7 700
Liczba miejsc postojowych	120
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	1 360
Wartość bilansowa (tys. PLN)	4 282
Zaawansowanie budowy (%)	3%
Planowana data zakończenia	1Q 2022



**OCEAN OFFICE PARK B,
KRAKÓW**

GLA	26 500
Liczba miejsc postojowych	410
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	4 690
Wartość bilansowa (tys. PLN)	42 452
Zaawansowanie budowy (%)	3%
Planowana data zakończenia	1Q 2023



**QUORUM D,
WROCLAW**

GLA	16 200
Liczba miejsc postojowych	250
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	2 970
Wartość bilansowa (tys. PLN)	48 455
Zaawansowanie budowy (%)	3%
Planowana data zakończenia	3Q 2022



**WIDZEWSKA MANUFAKTURA A,
ŁÓDŹ**

GLA	29 900
Liczba miejsc postojowych	460
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	5 110
Wartość bilansowa (tys. PLN)	15 807
Zaawansowanie budowy (%)	3%
Planowana data zakończenia	3Q 2023



**WIDZEWSKA MANUFAKTURA D,
ŁÓDŹ**

GLA	1 350
Liczba miejsc postojowych	20
Szacunkowy docelowy NOI (tys. EUR)	230
Wartość bilansowa (tys. PLN)	1 749
Zaawansowanie budowy (%)	3%
Planowana data zakończenia	4Q 2021

PROJEKTY PLANOWANE:



**PALIO OFFICE PARK C,
GDAŃSK**

GLA	12 800
Liczba miejsc postojowych	200
Docelowy NOI (tys. EUR)	2 270
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2021
Planowana data zakończenia	1Q 2023



**PALIO OFFICE PARK D,
GDAŃSK**

GLA	23 400
Liczba miejsc postojowych	360
Docelowy NOI (tys. EUR)	4 140
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2021
Planowana data zakończenia	1Q 2023



**PALIO OFFICE PARK E,
GDAŃSK**

GLA	7 900
Liczba miejsc postojowych	125
Docelowy NOI (tys. EUR)	1 400
Planowana data rozpoczęcia	1Q 2022
Planowana data zakończenia	2Q 2023



**PALIO OFFICE PARK F,
GDAŃSK**

GLA	8 700
Liczba miejsc postojowych	135
Docelowy NOI (tys. EUR)	1 540
Planowana data rozpoczęcia	2Q 2022
Planowana data zakończenia	3Q 2023



**PALIO OFFICE PARK G+H,
GDAŃSK**

GLA	11 600
Liczba miejsc postojowych	180
Docelowy NOI (tys. EUR)	2 050
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2022
Planowana data zakończenia	1Q 2024



**OCEAN OFFICE PARK C,
KRAKÓW**

GLA	8 200
Liczba miejsc postojowych	125
Docelowy NOI (tys. EUR)	1 450
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2021
Planowana data zakończenia	1Q 2023



**OCEAN OFFICE PARK D,
KRAKÓW**

GLA	5 000
Liczba miejsc postojowych	75
Docelowy NOI (tys. EUR))	880
Planowana data rozpoczęcia	4Q 2022
Planowana data zakończenia	4Q 2023



Quorum **QUORUM A,
WROCLAW**

GLA	18 200
Liczba miejsc postojowych	280
Docelowy NOI (tys. EUR)	3 330
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2021
Planowana data zakończenia	2Q 2023



Quorum **QUORUM B,
WROCLAW**

GLA	51 200
Liczba miejsc postojowych	790
Docelowy NOI (tys. EUR))	9 370
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2021
Planowana data zakończenia	2Q 2024



Quorum **QUORUM E,
WROCLAW**

GLA	5 600
Liczba miejsc postojowych	85
Docelowy NOI (tys. EUR)	1 020
Planowana data rozpoczęcia	2Q 2021
Planowana data zakończenia	2Q 2022



CAVATINA HALL **CAVATINA HALL B,
BIELSKO-BIALA**

GLA	4 000
Liczba miejsc postojowych	60
Docelowy NOI (tys. EUR)	680
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2021
Planowana data zakończenia	3Q 2022



KRAKÓW OFFICE PARK, KRAKÓW

GLA	50 000
Liczba miejsc postojowych	770
Docelowy NOI (tys. EUR)	9 000
Planowana data rozpoczęcia	3Q 2021
Planowana data zakończenia	1Q 2024

* inwestycja zrealizowana w 1Q 2021

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

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

9. 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. Sabre Polska Sp. z o.o., ING Business Shared Services B.V., AT&T Global Network Services Polska Sp. z o.o.), duże podmioty prowadzące działalność na terenie całego kraju (m. in. PKO BP S.A., Idea Getin Leasing S.A., Lux Med. Sp. z o.o., Medicover Integrated Clinical Services Sp. z o.o.) oraz mniejsze podmioty 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 zbywanie 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).

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

Dostawcy usług.

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 kadrę 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 dostawy odbioru minimalnych ilości materiałów. Współpraca z dostawcami materiałów niezbędnych do realizacji fasad ogranicza się do zakupu wybranych materiałów, natomiast montaż powierzany 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 modelu 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 w 2020 roku. Współpraca z nimi nie miała jednak i nie ma charakteru uzależnienia technologicznego, kompetencyjnego lub innego o charakterze niefinansowym.

10. INFORMACJA O PODSTAWOWYCH SKŁADNIKACH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH.

10.1 Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

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

	Rok 2020	Rok 2019
Działalność kontynuowana		
Przychody z najmu i aranżacji	59 021	35 116
Koszty związane z najmem i aranżacjami	-26 070	-18 838
Wynik z najmu i aranżacji	32 951	16 278
Zysk/strata z wyceny i sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych	233 801	217 998
Zysk/strata z nieruchomości inwestycyjnych	266 752	234 276
Koszty ogólnego zarządu	-21 819	-24 359
Pozostałe przychody operacyjne	9 116	3 350
Pozostałe koszty operacyjne	-7 545	-2 512
Zysk z działalności operacyjnej	246 504	210 755
Przychody finansowe	3 976	8 269
Koszty finansowe	-49 909	-20 767
Udział w zyskach jednostek spółkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	-794	0
Zysk brutto	199 777	198 257
Podatek dochodowy	-54 064	-38 889
Zysk netto z działalności kontynuowanej	145 713	159 368
Zysk netto za rok obrotowy	145 713	159 368

Inne całkowite dochody		
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-49	5
Inne całkowite dochody netto	-49	5
CAŁKOWITY DOCHÓD ZA ROK	145 664	159 373

Zysk na jedną akcję:

- podstawowy z zysku za rok obrotowy (PLN)	0,64	0,7
- rozwodniony z zysku za rok obrotowy (PLN)	0,64	0,7

Na przestrzeni lat 2018-2020 przychody z najmu i aranżacji powierzchni biurowych systematycznie rosły, co było związane z: uzyskiwaniem pozwoleń na użytkowanie kolejnych obiektów biurowych oraz zawieraniem kolejnych umów najmu, niejednokrotnie przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie, przy czym rozpoznawanie przychodów następowało każdorazowo od dnia uzyskania pozwolenia na użytkowanie, jednak nie wcześniej niż od dnia przekazania powierzchni najemcy. Odnotowany w 2020 roku wzrost do 59.021 tys. zł wobec 35.116 tys. zł w 2019 roku, był związany z uzyskaniem w grudniu 2019 roku pozwolenia na użytkowanie dla obiektu Tischnera Office (33,6 tys. m² GLA), a tym samym rozpoczęciem rozpoznawania przychodu z najmu. Należy zwrócić uwagę, że 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 233.801 tys. zł w 2020 roku wobec 217.998 tys. zł w 2019 roku 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 tym sprzedaż udziałów w jednej ze spółek zależnych (Cavatina Office).

Zysk z nieruchomości inwestycyjnych wyniósł 266.752 tys. zł w roku 2020 (wzrost o 13,9% wobec roku 2019).

W 2020 roku największą pozycją kosztów finansowych stanowiły zrealizowane ujemne różnice kursowe (-)22.122 tys. zł, co było efektem osłabienia się złotego do walut obcych w związku z pandemią COVID-19.

Wynik netto z działalności kontynuowanej wyniósł 145.713 tys. zł w roku 2020 (spadek o (-)8,6% wobec roku 2019), 159.368 tys. zł w roku 2019. Efektywna stopa opodatkowania Grupy wyniosła 27,1% w 2020 roku. Wysoka efektywna stopa opodatkowania w 2020 roku była skutkiem zrealizowania wyniku na sprzedaży udziałów w jednostce powiązanej Cavatina Office oraz wzrostu kosztów finansowych z tytułu ujemnych różnic kursowych.

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

AKTYWA	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Aktywa trwałe	1 292 025	1 410 678
Aktywa niematerialne	151	351
Wartość firmy	82 425	82 425
Rzeczowe aktywa trwałe	7 555	2 460
Nieruchomości inwestycyjne	1 118 426	1 309 426
Inwestycje w jednostkach współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	29 013	0
Pozostałe aktywa finansowe	50 016	11 593

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.
za rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku

Pozostałe aktywa niefinansowe	3 442	2 911
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	997	1 512
Aktywa obrotowe	112 864	120 453
Zapasy	32 954	11 746
Należności z tytułu najmu oraz pozostałe należności	29 268	14 507
Należności z tytułu podatku dochodowego	78	185
Pozostałe aktywa finansowe	11 825	33 850
Pozostałe aktywa niefinansowe	25 290	18 347
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	13 449	41 818
SUMA AKTYWÓW	1 404 889	1 531 131

PASYWA	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Kapitał własny (przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej)	669 521	529 570
Kapitał podstawowy	226 177	226 177
Różnice kursowe z przeliczenia jednostki zagranicznej	-47	2
Zyski zatrzymane	443 391	303 391
Zobowiązania długoterminowe	534 674	669 547
Kredyty i pożyczki	451 639	573 258
Obligacje	28 449	29 268
Zobowiązania inwestycyjne	11 309	5 890
Zobowiązania z tytułu leasingu	10 861	16 179
Pozostałe zobowiązania finansowe	1 217	4 932
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	0	270
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	31 199	39 750
Zobowiązania krótkoterminowe	200 694	332 014
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	9 790	16 431
Kredyty i pożyczki	66 984	87 364
Obligacje	0	68 938
Zobowiązania inwestycyjne	102 328	82 680
Zobowiązania z tytułu leasingu	1 143	598
Pozostałe zobowiązania finansowe	6 487	0
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	6 654	68 155
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	3 156	2 618
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	4 152	5 230
SUMA PASYWÓW	1 404 889	1 531 131

Suma aktywów na koniec 2020 roku wyniosła 1.404.889 tys. zł wobec 1.531.131 tys. zł na koniec 2019 roku. Aktywa trwałe miały wartość 1.292.025 tys. zł wobec 1.410.678 tys. zł na koniec roku 2019, stanowiąc 92,0 % sumy aktywów ogółem. Najistotniejszą pozycją wartości aktywów trwałych są nieruchomości inwestycyjne (1.118.426 tys. zł, tj. 86,6% aktywów na koniec 2020 roku), na które składają się: nieruchomości inwestycyjne w budowie, grunty nabyte w celu realizacji projektów, oraz nieruchomości inwestycyjne zakończone. Na koniec 2020 roku aktywa obrotowe osiągnęły wartość 112.864 tys. zł tj. 8,0% sumy aktywów.

Zobowiązania długoterminowe Grupy na koniec 2020 roku wynosiły 534.674 tys. zł wobec 669.547 tys. zł na koniec 2019 roku, co oznacza spadek o (-)20,1%. Zmiany były przede wszystkim efektem zmian sald zadłużenia z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji długoterminowych, które łącznie na koniec roku 2020 wyniosły 480.088 tys. zł (89,8% zobowiązań długoterminowych) wobec 602.526 tys. zł na koniec roku 2019

(90,0% zobowiązań długoterminowych). Obniżenie salda zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek na koniec 2020 roku wobec końca 2019 roku o (-)21,2% było efektem spłacenia kredytów zaciągniętych w związku ze zbytymi w 2020 roku projektami Equal Business Park A, B i C oraz Chmielna 89.

Zobowiązania krótkoterminowe Grupy na koniec 2020 roku wynosiły 200.694 tys. zł wobec 332.014 tys. zł na koniec 2019 roku co oznacza zmianę o (-)39,6%. W zobowiązaniach z tytułu dostaw i usług Grupa prezentowała w szczególności zobowiązania wobec dostawców usług związanych z operacyjnymi aspektami swojej działalności. Odnotowano spadek łącznego salda zadłużenia z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji krótkoterminowych o (-)57,1%. W pozycji zobowiązania inwestycyjne krótkoterminowe, której wartość na koniec 2020 roku wyniosła 102.328 tys. zł wobec 82.680 tys. zł na koniec 2019 roku, Grupa wykazuje krótkoterminową część zobowiązań z tytułu prac wykonanych przez podwykonawców usług budowlanych oraz dostawców materiałów budowlanych, zakupionych w związku z realizowanymi inwestycjami. W pozycji pozostałe zobowiązania finansowe krótkoterminowe, której wartość na koniec 2020 roku wyniosła 6.487 tys. zł Grupa wykazuje wycenę instrumentów pochodnych. W pozycji pozostałe zobowiązania niefinansowe krótkoterminowe, której wartość na koniec 2020 roku wyniosła 6.654 tys. zł, znajdują się głównie zobowiązania o charakterze publicznoprawnym.

W pozycji rozliczenia międzyokresowe przychodów, której wartość na koniec 2020 roku wyniosła 3.156 tys. zł Grupa wykazuje m. in. rozliczenia wynikające z fakturowania sprzedaży z tytułu najmu wobec najemców za przyszłe okresy.

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

	Rok 2020	Rok 2019
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
Zysk/(strata) brutto	199 777	198 257
Korekty o pozycje:	-342 281	-202 479
Amortyzacja	2 377	1 146
Koszty z tytułu płatności na bazie akcji własnych	-1 713	1 713
Zysk/strata z wyceny i sprzedaży nieruchomości	-233 801	-217 998
Udział w (zyskach) stratach netto jednostek ujmowanych metodą praw własności	794	-
Wycena instrumentów pochodnych	4 597	-4 579
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu należności z tytułu najmu oraz pozostałych należności	-15 948	(6 739)
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu zapasów	-21 208	(11 676)
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu pozostałych aktywów niefinansowych	-15 562	(1 261)
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu zobowiązań z wyjątkiem kredytów i pożyczek	-40 436	56287
Odsetki	12 951	7565
Podatek dochodowy zapłacony	-42 826	(23 184)
Pozostałe	8 494	-3753
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	-142 504	-4 222
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
Wpływy	607 893	135 417
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	103	-
Sprzedaż nieruchomości inwestycyjnych	556 398	79 554
Spłata udzielonych pożyczek	49 559	51 985
Odsetki otrzymane	1 788	3 878
Pozostałe	45	-
Wydatki	411 054	301 424
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	668	653
Nakłady na nieruchomości inwestycyjne	396 063	261 824
Udzielenie pożyczek	13 695	37 219
Pozostałe	628	1 728
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	196 839	-166 007

Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
Wpływy	447 593	379 228
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek/ kredytów	428 275	360 036
Emisja dłużnych papierów wartościowych	19 318	19 192
Wydatki	530 297	186 468
Splata pożyczek/kredytów	417 937	124 280
Wykup dłużnych papierów wartościowych	92 390	20 450
Splata głównej części zobowiązań z tytułu leasingu	1 064	610
Odsetki od zobowiązań z tytułu leasingu	535	331
Odsetki od kredytów, pożyczek oraz dłużnych papierów wartościowych	14 371	30 797
Dywidendy wypłacone akcjonariuszom jednostki dominującej	4 000	10 000
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-82 704	192 760
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	-28 369	22 531
Różnice kursowe netto na środkach pieniężnych i ekwiwalentach	-	5
Środki pieniężne na początek okresu	41 818	19 282
Środki pieniężne na koniec okresu	13 449	41 818

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły w 2020 roku (-)142.504 tys. zł, w 2019 roku (-)4.222 tys. zł. Przy względnie stabilnej wartości zysku brutto (odpowiednio 199.777 tys. zł, 198.257 tys. zł) za zmienność przepływów z działalności operacyjnej odpowiadały korekty m.in. z tytułu niepieniężnej wyceny do wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych, zysku na sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych, sprzedaży 65% aktywów netto jednostki powiązanej Cavatina Office Sp. z o.o. oraz zysku zrealizowanego na sprzedaży jednostki zależnej i podatku zapłaconego od sprzedanych udziałów jednostki zależnej

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły w 2020 roku 196.839 tys. zł, w roku 2019 (-)166.007 tys. zł. Po stronie wpływów kluczowe przepływy były generowane w związku ze sprzedażą projektów Diamentum Office w roku 2019 oraz Equal Business Park A, B i C oraz Chmielna 89 w 2020 roku. Największą wartościowo pozycję po stronie wydatków inwestycyjnych stanowiły 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 roku 2020 (-)82.704 tys. zł, w 2019 roku 192.760 tys. zł, po stronie wpływów Grupa odnotowywała wzrost z tytułu zaciągnięcia pożyczek i kredytów. Zaciągnięcie nowych zobowiązań z tytułu kredytów było związane z pozyskiwaniem finansowania celowego 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. Wydatki związane z wykupem dłużnych papierów wartościowych (obligacji) wynikały z osiągania przez poszczególne serie obligacji terminów wymagalności oraz wcześniejszej spłaty obligacji serii C w związku ze sprzedażą nieruchomości inwestycyjnych.

10.2 Jednostkowe sprawozdanie finansowe Cavatina Holding S.A.

Sprawozdanie z całkowitych dochodów Spółki Cavatina Holding S.A.

	Rok 2020	Rok 2019
<i>Działalność kontynuowana</i>		
Przychody z tytułu odsetek i poręczeń	18 129	15 915
Udział w zyskach jednostek zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	153 931	165 316
Koszty z tytułu odsetek i poręczeń	-11 227	-14 067
Koszty ogólnego zarządu	-92	-3 268
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne	138	2
Zysk z działalności operacyjnej	160 879	163 898
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	7 532	-
Pozostałe przychody finansowe	380	124
Pozostałe koszty finansowe	-1 797	-570
Zysk brutto	166 994	163 452
Podatek dochodowy	-17 887	20
Zysk netto z działalności kontynuowanej	149 107	163 472
Inne całkowite dochody netto	149 107	163 472

Zysk na jedną akcję:

– podstawowy z zysku za rok obrotowy (PLN)	0,66	0,72
– rozwodniony z zysku za rok obrotowy (PLN)	0,66	0,72

Zysk netto z działalności kontynuowanej w 2020 roku wyniósł 149.107 tys. zł wobec 163.472 tys. zł w 2019 roku. W sprawozdaniu z całkowitych dochodów istotną pozycję stanowi przychód z tytułu wyceny udziałów w jednostkach zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności.

Sprawozdanie z sytuacji finansowej Spółki Cavatina Holding S.A.

AKTYWA	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Aktywa trwałe	876 241	664 470
Inwestycje w jednostkach zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	555 351	510 743
Pożyczki udzielone	320 890	153 564
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	-	163
Aktywa obrotowe	20 701	84 111
Należności z tytułu udzielonych poręczeń	2 725	5 030
Należności z tytułu podatku dochodowego	6	-
Pożyczki udzielone	2 043	65 307
Pozostałe aktywa niefinansowe	11 875	13 279
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	4 052	495
SUMA AKTYWÓW	896 942	748 581

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.
za rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku

PASYWA	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Kapitał własny	681 221	537 826
Kapitał podstawowy	226 177	226 177
Kapitał zapasowy	225 086	155 111
Zyski zatrzymane	229 958	156 538
Zobowiązania długoterminowe	208 408	89 783
Kredyty i pożyczki od jednostek powiązanych	138 442	60 515
Kredyty i pożyczki od jednostek pozostałych	36 474	-
Obligacje	28 449	29 268
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	137	-
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4 906	-
Zobowiązania krótkoterminowe	7 313	120 972
Kredyty i pożyczki od jednostek powiązanych	5 531	7 886
Kredyty i pożyczki od jednostek pozostałych	867	43 297
Obligacje	-	68 938
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	641	851
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	274	-
SUMA PASYWÓW	896 942	748 581

Suma aktywów na koniec 2020 roku wyniosła 896.942 tys. zł wobec 748.581 tys. zł na koniec 2019 roku. Najistotniejszy wzrost odnotowano w pozycji pożyczki udzielone do 322.933 tys. zł na koniec 2020 roku wobec 218.871 tys. zł na koniec 2019 roku. Wzrost salda pożyczek udzielonych podmiotom powiązanim w 2020 roku związany jest z rozwojem Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

W 2020 roku nastąpił wzrost zobowiązań długoterminowych do poziomu 208.408 tys. zł wobec 89.783 tys. zł na koniec 2019 roku. przy jednoczesnym spadku zobowiązań krótkoterminowych do poziomu 7.313 tys. zł na koniec 2020 roku wobec 120.972 tys. zł na koniec roku 2019. Najistotniejsze pozycje zobowiązań stanowią pożyczki otrzymane od podmiotów powiązanych. Zmiana struktury zadłużenia związana jest m.in. z wykupem obligacji, reklasyfikacją części otrzymanych pożyczek i obligacji ze względu na ich terminy wymagalności, zaciągnięciem nowych zobowiązań w 2020 roku.

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych Spółki Cavatina Holding S.A.

	Rok 2020	Rok 2019
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej :		
Zysk brutto	166 994	163 452
Korekty o pozycje:	-118 776	-115 590
Dywidendy otrzymane	51 000	72 000
Koszty z tytułu płatności w formie akcji własnych	-1 713	1 713
Udział w zyskach jednostek zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	-153 931	-165 316
Zysk ze zbycia jednostki zależnej	-7 532	-
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu należności z tytułu poręczeń	2 305	-3 252
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu pozostałych aktywów	1 404	-12 732
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu zobowiązań, z wyjątkiem kredytów i pożyczek	203	-199
Odsetki	-2 009	-8 394
Podatek dochodowy zapłacony	-12 825	-
Pozostałe	4 322	591
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	48 218	47 862

Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej :

Wpływy :	329 222	26 372
Sprzedaż inwestycji w jednostkach zależnych i współkontrolowanych	65 906	-
Splata udzielonych pożyczek	263 316	26 372
Wydatki :	364 980	122 515
Nabycie inwestycji w jednostkach zależnych i współkontrolowanych	50	25
Udzielenie pożyczek	364 930	122 490
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-35 758	-96 143
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej :		
Wpływy :	249 737	193 747
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek i kredytów	230 419	174 555
Emisja obligacji	19 318	19 192
Wydatki :	258 640	145 239
Splata pożyczek i kredytów	166 497	114 789
Wykup dłużnych papierów wartościowych	88 143	20 450
Dywidendy wypłacone	4 000	10 000
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-8 903	48 508
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	3 557	227
Różnice kursowe netto na środkach pieniężnych i ekwiwalentach		
Środki pieniężne na początek okresu	495	268
Środki pieniężne na koniec okresu	4 052	495

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej na koniec 2020 roku wyniosły 48.218 tys. zł. Najistotniejsze pozycje, które korygowały zysku brutto to korekty z tytułu udziału w zyskach jednostek zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności w kwocie (-)153.931 tys. zł i dywidendy otrzymane 51.000 tys. zł.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej na koniec 2020 roku wyniosły (-)35.758 tys. zł, główne pozycje wpływów to spłaty udzielonych pożyczek w wysokości 263.316 tys. zł, główną pozycją wydatków z działalności inwestycyjnej to udzielone pożyczki do jednostek powiązanych w wysokości 364.930 tys. zł.

Środki pieniężne netto z działalności finansowej na koniec 2020 roku wyniosły (-)8.903 tys. zł, główne wpływy z działalności finansowej nastąpiły z tytułu zaciągniętych pożyczek i kredytów w wysokości 230.419 tys. zł (głównie od jednostek powiązanych), a główne wydatki to spłata pożyczek i kredytów w wysokości 166.497 tys. zł oraz wykup obligacji w wysokości 88.143 tys. zł.

Stan środków pieniężnych na koniec 2020 roku wyniósł 4.052 tys. zł.

11. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI.

Sytuacja finansowa Grupy w okresie sprawozdawczym była stabilna, pomimo niepewności wynikającej z pandemii COVID-19. Grupa dokonała sprzedaży trzech budynków kompleksu biurowego Equal Business Park w Krakowie, zakończyła budowę budynku biurowego przy ulicy Chmielnej 89 w Warszawie i zawarła transakcję sprzedaży 65% udziałów w spółce Cavatina Office będącej właścicielem biurowca Chmielna 89, co potwierdza siłę finansową i stabilną pozycję na rynku.

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

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.

		Rok 2020	Rok 2019
EBIT (tys. PLN)	zysk operacyjny	246 504	210 755
Rentowność kapitałów własnych ROE	zysk netto / kapitał własny	21,76%	30,09%
Rentowność aktywów ogółem ROA	zysk netto / aktywa ogółem	10,37%	10,41%

Wzrost wartości EBIT wynika z wyższego poziomu zysku zrealizowanego na działalności operacyjnej w 2020 roku w szczególności: wyższego poziomu przychodów z tytułu najmów i aranżacji, zysku z nieruchomości inwestycyjnych oraz niższego poziomu kosztów ogólnego zarządu.

Niższy poziom wskaźników rentowności ROE i ROA w 2020 roku wynika z niższego poziomu zysku netto w 2020 roku na który wpływ miał wzrost efektywnej stopy opodatkowania. Wysoka efektywna stopa opodatkowania w 2020 roku była skutkiem zrealizowania wyniku na sprzedaży udziałów w jednostce powiązanej Cavatina Office jak również wzrostu kosztów finansowych z tytułu ujemnych różnic kursowych (-)22.122 tys. zł w efekcie osłabienia się złotego do walut obcych w związku z pandemią COVID-19.

ZADŁUŻENIE GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

		31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania ogółem / suma aktywów	52,34%	65,41%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	zobowiązania krótkoterminowe / suma aktywów	14,29%	21,68%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	zobowiązania długoterminowe / suma aktywów	38,06%	43,73%

Spadek wskaźników zadłużenia w 2020 roku wynika z obniżenia salda zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji na koniec 2020 roku wobec końca 2019 roku, jest to efekt spłaty zobowiązań dzięki transakcjom sprzedaży projektów w 2020 roku.

RENTOWNOŚĆ SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A.

		Rok 2020	Rok 2019
EBIT (tys. PLN)	zysk operacyjny	160 879	163 898
Rentowność kapitałów własnych ROE	zysk netto / kapitał własny	21,89%	30,39%
Rentowność aktywów ogółem ROA	zysk netto / aktywa ogółem	16,62%	21,84%

Spadek poziomu wskaźników rentowności ROA i ROE wynika z niższego poziomu zysku netto w 2020 roku przy jednoczesnym wzroście poziomu aktywów i kapitałów własnych.

ZADŁUŻENIE SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A.

		31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania / suma aktywów	24,05%	28,15%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	zobowiązania krótkoterminowe / suma aktywów	0,82%	16,16%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	zobowiązania długoterminowe / suma aktywów	23,24%	11,99%

Na spadek poziomu wskaźnika ogólnego zadłużenia w 2020 roku wpływa wzrost wartości aktywów. Zmiana struktury zadłużenia w 2020 roku wpłynęła korzystnie na ukształtowanie się struktury zadłużenia i wskaźników zadłużenia krótko- i długoterminowego.

12. ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A. NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2020 ROKU.

Zobowiązania z tytułu zaciągniętych kredytów na dzień 31 grudnia 2020 roku

Kredytobiorca	Kredytodawca	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Cavatina GW Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	16 000	WIBOR + marża	31.01.2021*
Cavatina GW Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	49 536	WIBOR + marża	25.06.2022
Carbon Tower Sp. z o.o.	Getin Noble Bank S.A.	84 448	WIBOR + marża	30.09.2021**
Tischnera Office Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	165 112	WIBOR + marża	15.05.2030
Cavatina GW Sp. z o.o.	Getin Noble Bank S.A.	20 014	WIBOR + marża	04.11.2022
Cavatina SPV4 Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	20 275	WIBOR + marża	18.01.2022
Cavatina SPV4 Sp. z o.o.	Alior Bank S.A.	5 750	WIBOR + marża	27.04.2022
ogółem		361 135		

*w styczniu 2021 roku Cavatina GW podpisała aneks przedłużający termin spłaty kredytu do 30 czerwca 2021 roku.

** w dniu 30 września 2021 roku planowana jest konwersja kredytu na kredyt inwestycyjny 9- letni.

Zobowiązania z tytułu wyemitowanych obligacji na dzień 31 grudnia 2020 roku

Emitent	Seria	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria C	9 711	WIBOR + marża	30.06.2022
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria E*	18 737	WIBOR + marża	21.06.2024
ogółem		28 448		

*Obligacje serii E są notowane na Catalist

Zobowiązania z tytułu zaciągniętych pożyczek na dzień 31 grudnia 2020 roku

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina SPV 7 Sp. z o.o.	26 264	WIBOR + marża	28.12.2028
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina SPV12 Sp. z o.o.	16 414	WIBOR + marża	17.03.2023
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina Holding S.A.	45 914	EURIBOR + marża	31.12.2022
Cavatina Sp. z o.o.	Cavatina Holding S.A.	15 906	WIBOR + marża	31.12.2022
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 12 Sp. z o.o.	15 649	stałe	18.05.2021*
podmiot niepowiązany	Cavatina Holding S.A.	37 341	stałe	03.09.2025
		157 488		

*termin spłaty po dniu bilansowym został wydłużony do 30 grudnia 2021 roku.

13. INFORMACJE O UDZIELONYCH POŻYCZKACH NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2020 ROKU, W TYM PODMIOTOM POWIĄZANYM.

Pożyczki udzielone				
Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Cavatina GW Sp. z o.o.	Societa Agricola Pensieri di Cavatina SRL	21 779	EURIBOR + marża	15.02.2022*
Cavatina Holding S.A.	Cavatina Office Sp. z o.o.	28 073	WIBOR + marża	31.12.2037
Cavatina GW Sp. z o.o.	Pozostałe	586	WIBOR + marża, stałe	03.04.2022
	ogółem	50 438		

*Po dniu bilansowym wierzytelność Cavatina GW Sp. z o.o. względem Societa Agricola Pensieri di Cavatina SRL została spłacona.

14. DYWIDENDA I POLITYKA DYWIDENDOWA.

Polityka dywidendowa.

Wyplata 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.

Wyplata dywidendy.

Dywidenda z akcji zwykłych za 2019 rok, wypłacona dnia 22 lipca 2020 roku, wyniosła 4 mln PLN zgodnie z uchwałą nr 5/06/2020 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Cavatina Holding S.A. z dnia 24 czerwca 2020 roku.

15. OPIS ISTOTNYCH ZDARZEŃ DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY ORAZ ZNACZĄCYCH UMÓW ZAWARTYCH W 2020 ROKU.

SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI:

1. Sprzedaż inwestycji biurowej Equal Business Park A w Krakowie.

W dniu 2 czerwca 2020 roku Equal I sp. z o.o. zawarła przyrzeczoną umowę sprzedaży prawa własności budynku A w ramach projektu Equal Business Park o GLA wynoszącej 7.908 m² oraz prawa użytkownika gruntów, na których położony jest budynek.

2. Sprzedaż inwestycji biurowej Equal Business Park B w Krakowie.

W dniu 2 czerwca 2020 roku 100K sp. z o.o. zawarła przyrzeczoną umowę sprzedaży prawa własności budynku B w ramach projektu Equal Business Park o GLA wynoszącej 18.732 m² oraz prawa użytkownika gruntu, na którym położony jest budynek.

3. Sprzedaż inwestycji biurowej Equal Business Park B w Krakowie.

W dniu 2 czerwca 2020 roku Equal III sp. z o.o. zawarła przyrzeczoną umowę sprzedaży prawa własności budynku C w ramach projektu Equal Business Park o GLA wynoszącej 22.842 m² oraz prawa użytkownika gruntu, na którym położony jest budynek.

4. Sprzedaż udziałów w Cavatina Office Sp. z o.o.

W dniu 3 września 2020 roku została zawarta umowa sprzedaży i przeniesienia 65% udziałów w Cavatina Office sp. z o.o. (Spółka Celowa) pomiędzy Cavatina Holding S.A. z siedzibą w Krakowie (Sprzedający) i MIRELF VII CO I INVESTMENT B.V. z siedzibą w Amsterdamie (Kupujący). Spółka Celowa na datę zawarcia umowy była właścicielem budynku Chmielna 89 oraz użytkownikiem wieczystym gruntu, na którym ten budynek jest położony.

W związku z zawarciem wyżej wskazanej umowy sprzedaży udziałów w spółce Cavatina Office sp. z o.o. z dnia 3 września 2020 roku Sprzedający i Kupujący zawarły umowę współpracy, celem ustalenia praw i obowiązków w ramach wspólnej realizacji przedsięwzięcia Chmielna 89.

NABYCIE NIERUCHOMOŚCI:

5. Nabycie nieruchomości we Wrocławiu, w związku z realizacją inwestycji Quorum.

W dniu 19 marca 2020 roku zostało zawarte porozumienie zmieniające Umowę Przedwstępną zawartą w dniu 20 marca 2019 roku pomiędzy Jednostką Dominującą a Invest City sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu dotyczącą nabycia nieruchomości (prawa użytkowania wieczystego gruntów oraz prawa własności budynków) położonych we Wrocławiu przy ul. Gen. Władysława Sikorskiego, związanych z realizacją inwestycji Quorum C.

Na mocy zawartego porozumienia do Umowy Przedwstępnej przystąpiła Cavatina SPV12 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Jednocześnie w dniu 19 marca 2020 roku została zawarta pierwsza umowa przyrzeczona, na mocy której Cavatina SPV12 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie nabyła prawo użytkowania wieczystego gruntu wraz z prawem własności posadowionych na gruncie budynków

POZYSKANIE FINANSOWANIA:

6. Zawarcie umowy kredytowej w związku z realizacją inwestycji Equal Business Park budynek D.

W dniu 8 lipca 2020 roku Cavatina SPV 4 sp. z o.o. zawarła z Alior Bank S.A. umowę o udzielenie kredytu wieloproduktowego. Na mocy umowy Cavatina SPV 4 sp. z o.o. udostępniono: kredyt budowlany w kwocie 67,2 mln zł na finansowanie i refinansowanie budowy budynku D projektu Equal Business Park, kredyt inwestycyjny do kwoty 27,1 mln EUR na refinansowanie kredytu budowlanego. Dzień ostatecznej spłaty został ustalony w umowie na dzień 18 stycznia 2022 roku Kredyt Budowlany zostanie przekonwertowany na Kredyt Inwestycyjny nie później niż w dniu ostatecznej spłaty. Termin ostatecznej spłaty Kredytu Inwestycyjnego został ustalony na dzień 14 stycznia 2033 roku.

7. Zawarcie umowy kredytu odnawialnego w związku z realizacją inwestycji Equal Business Park budynek D.

W dniu 8 lipca 2020 roku Cavatina SPV 4 sp. z o.o. zawarła z Alior Bank S.A. umowę o udzielenie odnawialnego limitu wierzytelności w wysokości 10,8 mln zł. Wykorzystanie Limitu następuje poprzez jego udostępnienie na transakcje skarbowe, w tym m.in. transakcje zabezpieczające ryzyko walutowe związane z ww. umową kredytu z dnia 8 lipca 2020 roku zawartą pomiędzy Cavatina SPV 4 sp. z o.o. a Bankiem przy konwersji kredytu budowlanego na kredyt inwestycyjny. Dzień ostatecznej spłaty kredytu został ustalony na 31 stycznia 2022 roku.

W dniu 8 lipca 2020 roku Cavatina SPV 4 sp. z o.o. zawarła z Alior Bank S.A. umowę o udzielenie kredytu w rachunku kredytowym w kwocie 5,8 mln zł z przeznaczeniem finansowanie lub refinansowanie podatku VAT związanego z realizacją inwestycji Equal IV, w tym również wkładu własnego. Kredyt został udzielony na okres 21 miesięcy, do dnia 27 kwietnia 2022 roku, będącego dniem ostatecznej spłaty Kredytu.

8. Zawarcie umowy kredytu na sfinansowanie bieżącej działalności.

W dniu 26 czerwca 2020 roku Cavatina GW sp. z o. o. zawarła z Alior Bank S.A. umowę o udzielenie kredytu w rachunku kredytowym w kwocie 50 mln zł z przeznaczeniem na sfinansowanie bieżącej działalności gospodarczej w zakresie zapotrzebowania na kapitał obrotowy w związku z potrzebami płynnościowymi wynikającymi z następstw pandemii COVID-19. Kredyt został udzielony na okres 24 miesięcy, do dnia 25 czerwca 2022 roku.

9. Zawarcie umowy pożyczki z akcjonariuszem.

W dniu 24 stycznia 2020 roku, akcjonariusz kontrolujący udzielił Jednostce Dominującej pożyczki w kwocie 46,6 mln zł na pokrycie zobowiązań Jednostki Dominującej z tytułu wykupu obligacji serii A. Termin zwrotu pożyczki został ustalony na dzień 31 grudnia 2022 roku. Umowa udzielenia Pożyczki została zawarta na warunkach rynkowych, za odpowiednim wynagrodzeniem. Warunki tej umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych do tego typu umów.

10. Zawarcie umowy pożyczki na finansowanie bieżącej działalności.

W dniu 25 czerwca 2020 roku, akcjonariusz kontrolujący udzielił Jednostce Dominującej pożyczki w kwocie 30 mln zł na realizację bieżącej działalności. Termin zwrotu pożyczki został ustalony na 25 czerwca 2022 roku. Umowa udzielenia Pożyczki została zawarta na warunkach rynkowych, za odpowiednim wynagrodzeniem. Warunki tej umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych do tego typu umów.

11. Emisja obligacji serii E.

W dniu 18 listopada 2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Jednostka Dominującej podjęło uchwałę w sprawie emisji nie więcej niż 50 000 zabezpieczonych obligacji na okaziciela serii E, o wartości nominalnej 1.000 zł i łącznej wartości nominalnej do 50 mln zł, o cenie emisyjnej jednej obligacji równej jej wartości nominalnej, oprocentowanych według zmiennej stopy procentowej równej w skali roku stawce WIBOR 6M powiększonej o marżę. Po odliczeniu kosztów emisji środki z emisji zostaną wykorzystane na finansowanie działalności operacyjnej Grupy w szczególności (nie wyłącznie) na zakup gruntów pod projekty deweloperskie.

W dniu 23 grudnia 2020 roku zostało wyemitowanych 20 000 obligacji serii E, o wartości nominalnej 1.000 zł i łącznej wartości 20 mln zł z zamiarem wprowadzenia obligacji do alternatywnego systemu obrotu Catalystr.

16. 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 kolejnych 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 planuje realizować: części biurowe i usługowe w projektach mieszanych (ang. *mixed-use*), tj. projektach łączących funkcje biurowe, usługowe i mieszkaniowe. Deweloperem części mieszkaniowych jest Grupa Resi Capital S.A., przy czym w odniesieniu do części mieszkaniowych Cavatina GW Sp. z o.o. z siedzibą w Karkowie, należąca do Grupy pełni na rzecz Resi Capital S.A. funkcję wyłącznego generalnego wykonawcy w obszarze kompleksowych usług projektowych, budowlanych i wykończeniowych. Grupa planuje również realizować pojedyncze mniejsze projekty biurowe, wykonywane w oparciu o najwyższe standardy architektoniczne-wykonawcze oraz 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.

17. 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.

Z dotychczasowych obserwacji i doświadczeń wynika, że utrzymanie możliwości zdalnego świadczenia pracy jest w pewnym zakresie możliwe, również po zakończeniu pandemii COVID-19, jednak powrót przynajmniej części pracowników do biur jest nieunikniony. Praca świadczona zdalnie wpływa bowiem nierzadko negatywnie na spójność zespołu, wzajemne przekazywanie wiedzy, innowacyjność i wydajność, oraz prowadzi (w części przypadków) do utraty poczucia przynależności do zespołu, osłabienia więzi międzyludzkich i w konsekwencji do obniżenia wydajności pracy. Wielu pracowników nie ma również warunków do efektywnej pracy w domu (np. niewystarczająca powierzchnia, liczba pomieszczeń lub infrastruktura, głównie dostępność szybkiego internetu).

Jednocześnie, ze względu na pewne korzyści wynikające ze świadczenia pracy w trybie zdalnym (WFH), 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.

Podsumowując, w ocenie Grupy akceptowalny wymiar pracy zdalnej będzie przez każdego pracodawcę ustalany indywidualnie. Biorąc pod uwagę również inne zmiany zachodzące na rynku pracy, np. stopniowe odwracanie trendu zagęszczania stanowisk pracy oraz rotacyjnego wykorzystywania stanowisk (tzw. hot-desk), zwiększanie przez pracodawców udziału powierzchni wspólnych (sale spotkań, miejsca odpoczynku), ocena wpływu pandemii COVID-19 na przyszły popyt na powierzchnie biurowe nie jest jednoznaczna.

Na bazie dotychczasowych obserwacji należy jednocześnie oczekiwać wzrostu popytu na powierzchnie biurowe w najlepiej położonych, nowych budynkach klasy A, wyposażonych w najnowsze technologie, bezpiecznych, dobrze skomunikowanych, zrównoważonych, spełniających wiele funkcji dodatkowych, np. przestrzeń do odpoczynku, relaksu, fitnessu, rozrywki etc. (tzw. prime properties), kosztem powierzchni

zlokalizowanych w budynkach kilku- i kilkunastoletnich, po tzw. odświeżeniu (tzw. secondary properties). Trend ten będzie szczególnie widoczny po zakończeniu pandemii COVID-19, gdyż biura zlokalizowane w prime properties o nowoczesnej architekturze będą dodatkowo zachęcały pracowników do powrotu do biur i będą poszukiwane przez najemców. Obiekty realizowane przez Grupę posiadają większość z ww. cech, kwalifikując się do grupy prime properties, czego najlepszym przykładem jest z sukcesem skomercjalizowany projekt Chmielna 89 i transakcja sprzedaży udziałów w spółce celowej będącej jego właścicielem, przeprowadzona w okresie pandemii COVID-19.

Niezależnie od popytu, w konsekwencji pandemii najemcy zaczęli również wykazywać ostrożniejsze podejście do okresów trwałości umów. Obecnie coraz częściej najemcy oczekują większej elastyczności ze strony wynajmujących, w szczególności możliwości zawarcia umów na okresy krótsze niż pięć lat, gdy jeszcze kilka lat temu niekwestionowanym standardem w nowych obiektach był okres pięcioletni.

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: zrealizowane w trakcie pandemii ryzyka braku realnej kontroli nad centrami zlokalizowanymi poza Europą, lokalne przepisy dotyczące ograniczeń w przemieszczaniu się lub pozostawaniu w izolacji, które często są istotnie odmienne niż obowiązujące w krajach europejskich, oraz 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.

Ze względu na obserwowany przez Grupę wzrost ostrożności banków w zakresie decyzji o angażowaniu się w nowe komercyjne projekty nieruchomościowe, istnieje prawdopodobieństwo konieczności zwiększania udziału własnego w finansowaniu projektów Grupy. Jednocześnie można spodziewać się wzrostu oczekiwań banków w zakresie stopnia komercjalizacji (odsetek powierzchni biurowej objętej podpisanymi umowami przed-najmu (tzw. pre-lease) na etapie udzielania finansowania, co może opóźnić czas uzyskania finansowania dla danego projektu, a tym samym wymagać większego zaangażowania środków własnych. Ze względu na stabilną bazę kapitałów własnych, ewentualny wzrost oczekiwań ponad wartości założone przez Grupę może wpłynąć jedynie na obniżenie tempa realizacji projektów, a nie na podejmowanie decyzji o ich wstrzymaniu bądź zaniechaniu.

Kształtowanie się zewnętrznych kosztów realizacji projektów.

W roku 2021 oraz latach kolejnych należy spodziewać się dalszego wzrostu kosztów projektowania i wykonania obiektów, zarówno ze względu na systematyczne podwyższanie jakości technologicznej projektowanych i realizowanych obiektów, jak i ze względu na rosnące ceny materiałów budowlanych, energii i transportu. W ocenie Zarządu koszty te powinny być w znacznej mierze rekompensowane wyższymi wycenami skomercjalizowanych obiektów, a zatem wzrost nie powinien mieć istotnego wpływu na marże uzyskiwane przez Grupę.

Rosnące zainteresowanie rynkiem nieruchomości w Europie Centralnej i Polsce.

Grupa oczekuje dalszego wzrostu zainteresowania nowymi obiektami biurowymi klasy A w naszym regionie, w tym w Polsce. Czynniki wspierające popyt będą utrzymujące się niskie stopy procentowe oraz atrakcyjny spread pomiędzy stopami kapitalizacji nieruchomości biurowych w Polsce a oprocentowaniem obligacji skarbowych. Czynniki te powinny skłaniać inwestorów do poszukiwania możliwości inwestycyjnych, zarówno w sektorze, jak i w regionie. Polska, jako największy rynek w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w sposób naturalny wywołuje i będzie wywoływała największe zainteresowanie potencjalnych inwestorów.

18. OTOCZENIE RYNKOWE - CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE WPLÝWAJĄCE 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 gospodarek 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.

Dostępność atrakcyjnych nieruchomości.

Czynniki, 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 wewnątrz), 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 dostosowaniach 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 roku 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 roku (*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 czasowo 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 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, pomimo pewnych zalet, na których skupiono się w pierwszej fazie wdrażania tego procesu, posiada cały szereg wad, m. in. wpływa bowiem negatywnie na spójność zespołu, wymianę wiedzy między pracownikami, kreatywność, innowacyjność i wydajność, oraz prowadzi – w części przypadków – do utraty poczucia przynależności do zespołu, osłabienia więzi międzyludzkich, obniżenia motywacji, wystąpienia poczucia izolacji, 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, konieczność opieki nad dziećmi lub infrastruktura, głównie dostępność szybkiego internetu), a wiążąca się z WFH pewna elastyczność czasu pracy prowadzi często do utraty równowagi pomiędzy pracą a życiem domowym i szybszego wypalenia zawodowego.

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.

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 roku 2020 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 osiągnęte w Polsce, zarówno w Warszawie, jak 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 nieruchomości 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 zwiększanie 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.

19. NAGRODY I WYRÓŻNIENIA PRYZNANE GRUPIE W 2020 ROKU.



20. INICJATYWY Z ZAKRESU SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚĆ 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:

Sala koncertowo-widowiskowa, oferująca standard światowej klasy - budowa sali koncertowej Cavatina Hall w centrum Bielska-Białej, zaprojektowanej 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 wielowątkowe 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".

21. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU.

W 2020 roku w grupie kapitałowej nie prowadzono przedsięwzięć o charakterze badawczo - rozwojowym. Grupa kapitałowa nie prowadzi działalności w zakresie badań i rozwój

22. 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 roku zakończonym dnia 31 grudnia 2019 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 zostały zaprezentowane w nocie 36.1 i 36.2 w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Cavatina Holding S.A. oraz w nocie 29.1 w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki.

Przyjęte przez Spółkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym – kredytowym, stopy procentowej, walutowym oraz ryzykiem zarządzania płynnością, zostały ujawnione w nocie 35 w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Cavatina Holding S.A. oraz w nocie 28 w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki.

23. WYNAGRODZENIA ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ.

	Rok 2020 (tys. PLN)	Rok 2019 (tys. PLN)
Zarząd jednostki dominującej	796	440
Wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji w Jednostce Dominującej	88	88
Wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji w pozostałych spółkach Grupy	708	352
Rada Nadzorcza jednostki dominującej	336	149
Wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji w Jednostce Dominującej	336	149
Wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji w pozostałych spółkach Grupy	-	-
Razem	1 132	589

24. INFORMACJE O PODMIOCIE UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH ZA 2020 ROK.

Na mocy Uchwały nr 3 z dnia 19.10.2019 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.

25. ISTOTNE ZDARZENIA I UMOWY PO DACIE BILANSOWEJ.

Wyznaczenie pierwszego dnia notowań obligacji na Catalyst.

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.

Podpisanie umów kredytowych.

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. PLN. 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. EUROKU Środki zostaną przeznaczone na działalność bieżącą lub statutową Spółki Cavatina Holding S.A.

W dniu 19.03.2021 roku na mocy aktu notarialnego Rep. A nr 1457/2021 NWZ podjęło uchwały w przedmiocie zamiany akcji Spółki oraz scalenia (połączenia) akcji Spółki w następujący sposób:

NWZ 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 każdych z 13 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.

Podjęte uchwały weszły w życie z dniem ich podjęcia, z zastrzeżeniem konieczności zarejestrowania zmiany Statutu Spółki w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego. Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania zmiany Statutu Spółki nie zostały jeszcze zarejestrowane w KRS.

W dniu 22 marca 2021 roku Cavatina Holding S.A. złożyła do zatwierdzenia prospekt emisyjny do Komisja Nadzoru Finansowego. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania prospekt nie został jeszcze zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego.

26. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA.

RYZYKA DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI GRUPY ZWIĄZANE Z PANDEMIĄ COVID-19.

Trwająca od marca 2020 roku pandemia COVID-19 spowodowała szereg zmian w otoczeniu gospodarczym Grupy. Część z tych zmian wpływa na sytuację Grupy: operacyjną, np. na sposób organizacji pracy, kontaktów z podwykonawcami, dostawcami i najemcami oraz dostępność zasobów, oraz 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 Grupę na 31.12.2020 roku Zapoznając się z ich treścią i próbując ocenić możliwy wpływ pandemii COVID-19 na przyszłą działalność Grupy należy mieć na uwadze, że ze względu na nieprzewidywalność rozwoju pandemii COVID-19 i jej konsekwencji, w szczególności przekładających się na szeroko pojęte ograniczenia w swobodzie przemieszczenia się.

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 roku 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 renegotjacje kwot czynszów oraz obniżenie opłat za media, opłat eksploatacyjnych, kosztów sprzętu biurowego. Nie można więc 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 lub na obniżenie wysokości możliwych do uzyskania czynszów.

Ze względu na ograniczenia nałożone na funkcjonowanie szeregu działalności usługowych, w szczególności gastronomii, siłowni i klubów fitness, oraz spadek popytu na usługi świadczone w stacjonarnych placówkach usługowych zlokalizowanych w obiektach biurowych, który wynika z wykonywania pracy przez pracowników biurowych w trybie zdalnym, obniżeniu uległ popyt 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.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość przychodów, wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia 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 negatywnie wpłynąć na zdolność wybranych najemców do terminowego wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, w tym z tytułu najmu, co może negatywnie wpłynąć na wysokość przychodów, wyników finansowych i przepływów pieniężnych Grupy, jak również na wycenę skomercjalizowanych obiektów przez podmioty zainteresowane ich nabyciem. 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 31.12.2020 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 kredytów bankowych) lub ceny finansowania (dot. wszystkich form finansowania).

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.

RYZYKA DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI GRUPY NIEZWIĄZANE Z PANDEMIĄ COVID-19. Długi okres realizacji każdego z projektów, jak również możliwość jego wydłużenia, powodują wzrost ryzyka zwrotu zainwestowanych środków.

Grupa prowadzi działalność deweloperską oraz inwestycyjną, charakteryzującą się koniecznością zaangażowania znacznych środków oraz długim okresem zwrotu z inwestycji. Na 31.12.2020 roku większość projektów realizowanych przez Grupę znajdowała się we wstępnych fazach realizacji. 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, wobec pierwotnie przyjętego harmonogramu, komercjalizacji lub sprzedaży projektu, a tym samym wydłużenie okresu 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, 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.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnie, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia 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 wyniki 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 i sprzedaży, pomimo ich zgodności z przyjętym harmonogramem, mogą ulec pogorszeniu warunki rynkowe, w szczególności mogą wystąpić: wzrost podaży konkurencyjnych powierzchni biurowych do wynajmu, spadek popytu na najem powierzchni biurowych lub osłabienie zainteresowania ze strony inwestorów nabywających nieruchomości, przekładające się – każde z osobna lub w różnych kombinacjach – na zmianę wartości godziwej projektu lub wartości wpływów z wynajmu lub sprzedaży. Założenia przyjmowane przed rozpoczęciem oraz w trakcie realizacji projektu, stanowiące podstawę dokonywanych wycen mogą zatem okazać się nieprawidłowe, co może wpłynąć na różnicę pomiędzy wartościami rozpoznanymi w sprawozdaniu finansowym a uzyskaną ceną sprzedaży.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość przychodów, wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową 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 w całym cyklu życia projektów. Grupa ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

Ze względu na wysoką jednostkową wartość przeszacowania do wartości godziwej oraz wysoką jednostkową wartość sprzedaży każdego z projektów, rozkład wyników finansowych oraz 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 następowało: przeszacowanie wartości każdego z projektów do jego wartości godziwej oraz sprzedaż projektu. Tym samym, pomimo podejmowania pewnych założeń odnośnie rozkładu każdego z projektów w czasie, mogą następować w relatywnie krótkich okresach kumulacje wyników finansowych lub 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 oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

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

Zgodnie z przyjętą strategią, 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). 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 dział 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 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 sytuację finansową Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się w sposób istotny. Grupa ocenia istotność ryzyka jako niskie, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

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

Jednym z kluczowych czynników determinujących wysokość nakładów ponoszonych na realizację projektu są: ceny materiałów budowlanych, w znacznej mierze determinowane cenami transportu oraz energii elektrycznej, stanowiącej istotną część kosztów produkcji m. in. stali, cementu i szkła, oraz ceny usług budowlanych, determinowane m. in. kosztami pracy, stanowiącymi pochodną dostępności wykwalifikowanych pracowników. Wzrost kosztów pracy lub cen materiałów budowlanych, m. in. W następstwie wzrostu cen energii elektrycznej, 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 lub sytuację finansową Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako niskie.

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. Niezależnym czynnikiem, mającym wpływ na atrakcyjność realizowanej inwestycji i zainteresowanie potencjalnych najemców, jest lokalizacja nieruchomości i jej skomunikowanie, której błędna ocena może utrudnić lub uniemożliwić wynajem po cenach przyjętych w założeniach projektu. Popęlenie 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 lub sytuację finansową 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 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, 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.

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

W celu przeprowadzenia projektu Grupa nabywa grunty. W związku z długim okresem realizacji projektu istnieje ryzyko obniżenia cen rynkowych gruntów, np. w związku ze pogorszeniem koniunktury lub utratą atrakcyjności czy popularności przez określoną lokalizację, 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 lub sytuację finansową 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.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową Grupy. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnie, 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 zarejestrowano 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 wysokość wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową 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 sprzeciwy społeczne.

Większość projektów Grupy jest realizowana na gruntach zlokalizowanych w dobrze usytuowanych punktach aglomeracji miejskich, nierzadko blisko terenów przeznaczonych pod funkcje mieszkaniowe lub rekreacyjne.

Ze względu na położenie i wielkość niektórych projektów (powierzchnia, kubatura), a zatem potencjalne oddziaływanie na środowisko, ich realizacja może rodzić protesty lub sprzeciwy ze strony lokalnych społeczności, mogące wpływać negatywnie na osiąganie 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.

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową 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 wysokość wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową 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 lub sytuację finansową 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). Ograniczenie lub brak dostępności tych środków może niekorzystnie wpłynąć na realizację harmonogramów lub rentowność projektów.

Każdy z projektów realizowanych przez Grupę wymaga zaangażowania istotnych nakładów finansowych. Dla jego sfinansowania Grupa indywidualnie planuje źródła finansowania, obejmujące środki własne oraz finansowanie zewnętrzne (dłużne) w formie pożyczek lub kredytów i – opcjonalnie – 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.

Ponadto, na podstawie umów kredytowych i pożyczek, zostały ustanowione na rzecz podmiotów udzielających finansowania zabezpieczenia spłaty, między innymi 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 byłby uprawnione do zaspokojenia swoich wierzytelności przez wykonanie uprawnień związanych z ustanowionymi zabezpieczeniami. Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność lub sytuację finansową Grupy. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się. Grupa ocenia istotność ryzyka jako średnią, natomiast prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako niskie.

Dokument został podpisany kwalifikowanym podpisem elektronicznym

Rafał Malarz
Prezes Zarządu

Daniel Draga
Wiceprezes Zarządu

Kraków, dnia 21 maja 2021 roku

