



# CAVATINA

LOCAL • GLOBAL • HOLISTIC

## SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A. za I półrocze 2024 roku

Kraków, dnia 27 września 2024 roku





# CAVATINA

LOCAL • GLOBAL • HOLISTIC

# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A. za I półrocze 2024 roku

Kraków, dnia 27 września 2024 roku



# SPIS TREŚCI

<b>I. WSTĘP</b>	<b>7</b>
Podstawowe informacje o spółce i Grupie Kapitałowej	7
Przedmiot działalności	7
<b>II. WYBRANE DANE FINANSOWE</b>	<b>8</b>
Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.	8
Spółki Cavatina Holding S.A.	9
<b>III. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GRUPY</b>	<b>10</b>
Opis organizacji grupy kapitałowej ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji	10
Zmiany w składzie grupy kapitałowej	15
Model biznesowy grupy kapitałowej	15
Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach	17
Portfel nieruchomości komercyjnych	18
Informacja o dostawcach	29
Informacje o rynkach zbytu	30
Nagrody i wyróżnienia otrzymane w 2024 roku	31
Zrównoważone budownictwo (ESG)	31
Inicjatywy z społeczne (CSR)	32
<b>IV. CELE STRATEGICZNE GRUPY KAPITAŁOWEJ</b>	<b>33</b>
Działania podjęte w ramach realizacji strategii	35
<b>V. PERSPEKTYWY ROZWOJU oraz ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych</b>	<b>35</b>
Czynniki zewnętrzne istotne dla rozwoju grupy kapitałowej	36
Czynniki wewnętrzne istotne dla rozwoju grupy kapitałowej	38
<b>VI. PODSTAWOWE SKŁADNIKI SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH</b>	<b>39</b>
Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.	39
Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.	40
Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.	42
Jednostkowe sprawozdanie z całkowitych dochodów Spółki Cavatina Holding S.A.	44
Jednostkowe sprawozdanie z sytuacji finansowej Spółki Cavatina Holding S.A.	45
Jednostkowe sprawozdanie z przepływów pieniężnych Spółki Cavatina Holding S.A.	46
<b>VII. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI</b>	<b>48</b>
Rentowność i zadłużenie Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.	48
Rentowność i zadłużenie Spółki Cavatina Holding S.A.	48
Ocena sytuacji finansowej	49
Sezonowość przychodów oraz zysku (straty) wpływające na wyniki finansowe	50
System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem	50



<b>VIII. ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ</b>	<b>50</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i obligacji	50
Udzielone pożyczki, poręczenia i gwarancje: w tym podmiotom powiązanym	54
Transakcje z podmiotami powiązanymi	54
Instrumenty finansowe	54
<b>IX. ISTOTNE ZDARZENIA</b>	<b>54</b>
Emisja obligacji	54
Istotne umowy finansowe	56
Inne wydarzenia	56
<b>X. ZARZĄDZANIE I ŁĄD KORPORACYJNY</b>	<b>56</b>
Kapitał zakładowy Cavatina Holding S.A.	56
Struktura akcjonariatu Cavatina Holding S.A.	57
Polityka dywidendowa	57
Kontrola nad spółką	57
Łączna liczba i wartość nominalna akcji w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	58
Organy zarządzające i nadzorujące	58
Polityka wynagrodzeń członków zarządu i rady nadzorczej	59
Wynagrodzenie członków zarządu i rady nadzorczej	59
<b>XI. BIEGŁY REWIDENT</b>	<b>60</b>
<b>XII. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA</b>	<b>60</b>
<b>XIII. OŚWIADCZENIE I INFORMACJA ZARZĄDU</b>	<b>67</b>



# I. WSTĘP

## PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE I GRUPIE KAPITAŁOWEJ

Nazwa	Cavatina Holding Spółka Akcyjna
Nazwa skrócona:	Cavatina Holding S.A.
Siedziba i adres:	Wielicka 20, 30-552 Kraków
Strona internetowa:	www.cavatina.pl
Adres mailowy:	biuro@catatina.pl
KRS:	0000690167
REGON	368028192
NIP:	6793154645
Kod LEI:	259400LL41Q1CCOZ9M08

Cavatina Holding S.A. („Spółka”, „Emitent” „Jednostka Dominująca”) powstała jako spółka akcyjna i została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa - Śródmieścia, XI Wydział Gospodarczy pod numerem 0000690167 w dniu 16 sierpnia 2017 roku. Akt założycielski Spółki został zawarty w dniu 19 lipca 2017 roku.

Cavatina Holding S.A. została utworzona i działa na podstawie przepisów Kodeksu Spółek Handlowych i innych przepisów prawa powszechnie obowiązującego w Polsce, jak również Statutu oraz innych regulacji wewnętrznych. Spółka jako spółka publiczna, której akcje dopuszczone są do obrotu na rynku regulowanym (rynek podstawowy) prowadzonym przez GPW, a także jako Emitent obligacji wprowadzonych do obrotu na rynku regulowanym oraz w Alternatywnym Systemie Obrotu działa również w oparciu o przepisy regulujące funkcjonowanie rynku kapitałowego, w tym Ustawę o Ofercie Publicznej, Ustawę o Obrocie Instrumentami Finansowymi oraz Rozporządzenie MAR.

Spółka Cavatina Holding S.A. jako jednostka dominująca prowadzi działalność holdingową, tj. zarządzanie Grupą Kapitałową Cavatina Holding S.A., jej polityką finansową oraz nadzoruje spółki zależne prowadzące zarówno działalność deweloperską w obszarze nieruchomości komercyjnych oraz mieszkaniowych, inwestycyjną związaną z wynajmem powierzchni biurowo-usługowych oraz generalnego wykonawstwa.

W skład Grupy Cavatina Holding, wchodzi, Cavatina Holding Spółka Akcyjna oraz 45 spółek zależnych i jedna jednostka wspólnie kontrolowana, które są opisane w dalszej części sprawozdania.

### PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Grupa Kapitałowa Cavatina Holding S.A. („Grupa”) jest największym polskim deweloperem powierzchni biurowych. Od 2015 roku, tj. daty rozpoczęcia realizacji projektów wniesionych aportem do Grupy, Grupa zakończyła budowę dwudziestu jeden nieruchomości biurowych o łącznej powierzchni ponad 325 tys. m<sup>2</sup> GLA, z których osiem, o łącznej powierzchni blisko 150 tys. m<sup>2</sup> GLA, zostało sprzedanych podmiotom zewnętrznym w transakcjach o łącznej wartości blisko 1,6 mld zł.

W dniu 17 stycznia 2024 roku Zarząd Spółki Cavatina Holding S.A. przyjął nową strategię, zgodnie z którą celem strategicznym Grupy jest dynamiczny rozwój na rynku budowy mieszkań z przeznaczeniem na sprzedaż do bezpośredniego odbiorcy i osiągnięcie dzięki temu pozycji jednego z wiodących deweloperów mieszkaniowych w Polsce.

Cel ten będzie realizowany poprzez:

- realizację obecnie posiadanych projektów mieszkaniowych,
- konwersję wybranych nieukończonych lub nierozpoczętych projektów z posiadanego portfolio projektów komercyjnych,
- akwizycję nowych projektów mieszkaniowych.



W obszarze nieruchomości komercyjnych Grupa koncentruje się na aktywnym zarządzaniu portfolio ukończonych projektów oraz selektywnej realizacji kolejnych projektów z posiadanego banku ziemi.

Zgodnie z dotychczasowym modelem biznesowym, pod warunkiem uzyskania satysfakcjonujących warunków finansowych, Grupa będzie kontynuowała sprzedaż projektów komercyjnych. Grupa dopuszcza również możliwość średnio lub długo terminowego zarządzania ukończonymi projektami komercyjnymi.

Całkowity potencjał portfela mieszkaniowego Grupa szacuje na ok. 110 tys. PUM (ok. 2,5 tys. mieszkań), których potencjał sprzedażowy przekracza 2 mld PLN, a szacowane pozostałe do poniesienia tzw. koszty twarde realizacji tych projektów wynoszą ok. 700 mln zł.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cavatina Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A. za okres objęty sprawozdaniem (dalej: „Sprawozdanie”) prezentuje wyniki finansowe oraz sytuację finansową Spółki oraz Grupy.

## II. WYBRANE DANE FINANSOWE

### GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

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.

Skonsolidowane dane finansowe	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku (w tys. PLN)	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku (w tys. PLN)	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku (w tys. EUR)	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku (w tys. EUR)
Przychody z najmu i aranżacji (umów z klientami)	61 104	39 830	14 174	8 634
Zysk (strata) z wyceny i sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych	51 392	11 044	11 921	2 394
Zysk z działalności operacyjnej	59 068	5 258	13 702	1 140
Zysk (strata) brutto	21 784	7 019	5 053	1 522
Zysk za rok obrotowy przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	18 466	6 214	4 284	1 347
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	32 920	71 627	7 636	15 527
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(115 696)	(222 180)	(26 838)	(48 164)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	56 024	145 967	12 996	31 643
Środki pieniężne	35 335	42 162	8 197	9 140

Skonsolidowane dane finansowe	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku (w tys. PLN)	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku (w tys. PLN)	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku (w tys. EUR)	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku (w tys. EUR)
Liczba akcji (średnia ważona w okresie)	25 426 034	25 426 034	25 426 034	25 426 034
Zysk netto na jedną akcję zwykłą (w PLN/EUR)	0,73	0,24	0,17	0,05
Liczba akcji (średnia ważona w okresie)	25 426 034	25 426 034	25 426 034	25 426 034
Rozwodniony zysk netto na jedną akcję zwykłą (w PLN/EUR)	0,73	0,24	0,17	0,05

Skonsolidowane dane finansowe na dzień	30 czerwca 2024 (w tys. PLN)	31 grudnia 2023 (w tys. PLN)	30 czerwca 2024 (w tys. EUR)	31 grudnia 2023 (w tys. EUR)
Aktywa razem	3 345 357	3 133 927	775 645	720 774
Kapitał Własny	1 190 066	1 171 594	275 925	269 456
Zobowiązania długoterminowe	1 710 380	1 556 684	396 564	358 023
Zobowiązania krótkoterminowe	444 911	405 649	103 156	93 296

## SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A

Jednostkowe dane finansowe	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku (w tys. PLN)	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku (w tys. PLN)	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku (w tys. EUR)	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku (w tys. EUR)
Udział w zyskach jednostkach zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	43 034	22 286	9 983	4 831
Zysk z działalności operacyjnej	41 484	20 481	9 623	4 440
Zysk (strata) brutto	37 644	(5 052)	8 732	(1 095)
Zysk (strata) netto za rok obrotowy	38 342	279	8 894	60
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(19 962)	(2 838)	(4 631)	(615)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(30 438)	62 653	(7 061)	13 582

Jednostkowe dane finansowe	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku (w tys. PLN)	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku (w tys. PLN)	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku (w tys. EUR)	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku (w tys. EUR)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	51 441	(54 600)	11 933	(11 836)
Środki pieniężne	3 432	12 940	796	2 805
Liczba akcji (średnia ważona w okresie)	25 426 034	25 426 034	25 426 034	25 426 034
Zysk netto na jedną akcję zwykłą (w PLN/EUR)	1,51	0,01	0,35	0,00
Liczba akcji (średnia ważona w okresie)	25 426 034	25 426 034	25 426 034	25 426 034
Rozwodniony zysk netto na jedną akcję zwykłą (w PLN/EUR)	1,51	0,01	0,35	0,00

Jednostkowe dane finansowe na dzień	30 czerwca 2024 (w tys. PLN)	31 grudnia 2023 (w tys. PLN)	30 czerwca 2024 (w tys. EUR)	31 grudnia 2023 (w tys. EUR)
Aktywa razem	2 189 523	2 142 329	507 657	492 716
Kapitał Własny	1 232 527	1 194 185	285 770	274 652
Zobowiązania długoterminowe	786 625	769 137	182 385	176 894
Zobowiązania krótkoterminowe	170 371	179 007	39 502	41 170

### III. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GRUPY

#### OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ ZE WSKAZANIEM JEDNOSTEK PODLEGAJĄCYCH KONSOLIDACJI

Grupa Kapitałowa Cavatina Holding S.A. jest jednym z liderów polskiego rynku nieruchomości biurowych. Od 2015 roku, tj. daty rozpoczęcia realizacji projektów wniesionych następnie aportem do Grupy, do daty sporządzenia niniejszego Sprawozdania, Grupa zakończyła budowę dwudziestu jeden nieruchomości biurowych o łącznej powierzchni ponad 325 tys. m<sup>2</sup> GLA, z których osiem, o łącznej powierzchni blisko 150 tys. m<sup>2</sup> GLA, zostały sprzedane podmiotom zewnętrznym w transakcjach o łącznej wartości blisko 1,6 mld zł, (na kwotę blisko 1,6 mld zł składają się transakcje sprzedaży: Diamentum Office we Wrocławiu (ok. 80 mln zł), Equal Business Park w Krakowie (ok. 430 mln zł), Chmielna 89 (ponad 420 mln zł wartości nieruchomości, stanowiącej podstawę dla wyliczenia ceny za zbyte udziały w spółce celowej Cavatina Office) oraz transakcja portfelowa sprzedaży budynków Tischnera Office i Ocean Office Park A w Krakowie oraz Carbon Tower we Wrocławiu (ok. 650 mln zł)). Celem strategicznym Grupy jest dynamiczny rozwój na rynku budowy mieszkań z przeznaczeniem na sprzedaż do bezpośredniego odbiorcy, i osiągnięcie dzięki temu pozycji jednego z wiodących deweloperów mieszkaniowych w Polsce. Obecnie, w trakcie realizacji znajdują się trzy projekty o łącznej powierzchni blisko 25 tys. PUM, która dostarczą na rynek ponad 650 mieszkań, a w przygotowaniu są kolejne trzy projekty o łącznej powierzchni ponad 75 tys. PUM.





## JEDNOSTKI ZALEŻNE I WSPÓLKONTROLOWANE

Nazwa jednostki	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział jednostki dominującej w kapitale na dzień 30 czerwca 2024 roku	Udział jednostki dominującej w kapitale na dzień 31 grudnia 2023 roku
Cavatina GW Sp. z o.o.	Kraków	generalny wykonawca robót budowlanych, działalność projektowa	100%	100%
Equal I Sp. z o.o.	Kraków	zarządzanie środkami finansowymi ze sprzedaży nieruchomości biurowej Equal Business Park A zlokalizowanej w Krakowie (nieruchomość sprzedana w 2020 roku)	100%	100%
100K Sp. z o.o.	Bielsko-Biała	zarządzanie środkami finansowymi ze sprzedaży nieruchomości biurowej Equal Business Park B zlokalizowanej w Krakowie (nieruchomość sprzedana w 2020 roku)	100%	100%
Equal III Sp. z o.o.	Kraków	zarządzanie środkami finansowymi ze sprzedaży nieruchomości	100%	100%
Diamantum Office Sp. z o.o.	Kraków	zarządzanie środkami finansowymi ze sprzedaży nieruchomości biurowej Diamantum Office zlokalizowanej we Wrocławiu (nieruchomość sprzedana w 2019 roku)	100%	100%
Cavatina Real Estates Services Sp. z o.o. (dawniej Carbon Tower Sp. z o.o.)	Kraków	Kompleksowa obsługa najemców oraz zarządzanie nieruchomościami	100%	100%
Tischnera Office Sp. z o.o.	Kraków	zarządzanie środkami finansowymi ze sprzedaży nieruchomości biurowej Tischnera Office zlokalizowanej w Krakowie (nieruchomości sprzedana w 2022 roku)	100%	100%
Cavatina Office Sp. z o.o.	Warszawa	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Chmielna 89 zlokalizowaną w Warszawie	35% (jednostka współkontrolowana)	35% (jednostka współkontrolowana)
Cavatina & Partners International Sp. z o.o.	Kraków	rozwijanie działalności grupy na rynkach zagranicznych (brak działalności operacyjnej)	100%	100%
Deweloper Media Sp. z o.o.	Kraków	spółka w likwidacji	100%	100%
Cavatina SPV 1 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 2 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 3 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Cavatina Hall A zlokalizowaną w Bielsku-Białej	100%	100%
Cavatina SPV 4 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Equal Business Park D zlokalizowaną w Krakowie	100%	100%

Nazwa jednostki	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział jednostki dominującej w kapitale na dzień 30 czerwca 2024 roku	Udział jednostki dominującej w kapitale na dzień 31 grudnia 2023 roku
Cavatina SPV 5 Sp. z o.o.	Kraków	zarządzanie środkami finansowymi ze sprzedaży nieruchomości biurowej Ocean Office Park A zlokalizowanej w Krakowie (nieruchomości sprzedana w 2022 roku)	100%	100%
Cavatina SPV 7 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Global Office Park A zlokalizowaną w Katowicach	100%	100%
Cavatina SPV 8 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Palio Office Park A zlokalizowaną w Gdańsku	100%	100%
Cavatina SPV 9 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Quickwork Sp. z o.o.	Kraków	wynajem powierzchni biurowych w systemie biur serwisowych (serviced offices)	100%	100%
Cavatina SPV 11 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Global Office Park C zlokalizowaną w Katowicach	100%	100%
Cavatina Architects GmbH	Berlin, Niemcy	spółka nie prowadzi działalności operacyjnej	100%	100%
Cavatina SPV 12 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Quorum D zlokalizowaną we Wrocławiu	100%	100%
Cavatina SPV 13 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Cavatina Hall B zlokalizowaną w Bielsku-Białej	100%	100%
Cavatina SPV 14 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Palio Office Park B zlokalizowaną w Gdańsku	100%	100%
Salvaterra Sp. z o.o.	Bielsko-Biała	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 15 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja, najem i zarządzanie nieruchomością biurową Quorum A zlokalizowaną we Wrocławiu	100%	100%
Cavatina SPV 16 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 17 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 18 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 19 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Ocean Office Park B zlokalizowaną w Krakowie	100%	100%



Nazwa jednostki	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział jednostki dominującej w kapitale na dzień 30 czerwca 2024 roku	Udział jednostki dominującej w kapitale na dzień 31 grudnia 2023 roku
Cavatina SPV 20 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 21 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Giardini Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Jardin Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością biurową Ocean Office Park D zlokalizowaną w Krakowie	100%	100%
Carrasquin Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 22 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 23 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości mieszkaniową	100%	100%
Cavatina SPV 24 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 25 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 26 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości biurową, a po jej zakończeniu, najem i zarządzanie nią	100%	100%
Cavatina SPV 29 Sp. z o.o.	Kraków	najem i zarządzanie nieruchomością WiMa D zlokalizowaną w Łodzi	100%	100%
Cavatina SPV 32 Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości mieszkaniową	100%	100%
Cavatina CUW Sp. z o.o.	Kraków	centrum usług wspólnych świadczące usługi na rzecz grupy Cavatina	100%	100%
Cavatina WiMa Sp. z o.o.	Kraków	realizacja inwestycji w nieruchomości mieszkaniową	100%	100%
Cavatina SPV 34 Sp. z o.o.	Kraków	działalność holdingowa	100%	100%

## ZMIANY W SKŁADZIE GRUPY KAPITAŁOWEJ W 2024 ROKU

Wyżej wymienione spółki zostały objęte konsolidacją metodą pełną w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu Grupy. Metodą pełną konsolidowane są wszystkie spółki kontrolowane przez Grupę (w przypadku Grupy są to wszystkie spółki zależne, w których Jednostka Dominująca posiada bezpośrednio lub pośrednio 100% udziałów), a jednostki współkontrolowane konsolidowane są metodą praw własności. Na dzień publikacji sprawozdania w skład Grupy wraz z Jednostką Dominującą wchodziło 44 jednostek kontrolowanych przez Grupę oraz jedną jednostkę współkontrolowaną.

W okresie sprawozdawczym ani do dnia zatwierdzenia sprawozdania z działalności, skład Grupy nie uległ zmianie.

## MODEL BIZNESOWY GRUPY KAPITAŁOWEJ

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 i mieszkaniowych.

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 niezależenie 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 i mieszkaniowych jest należną podmiotom zewnętrznym. Atrakcyjność modelu biznesowego Grupy znajduje odzwierciedlenie w wysokich marżach osiąganych na realizowanych projektach.

Grupa kładzie również nacisk na zrównoważone budownictwo, co w przypadku nieruchomości komercyjnych znajduje potwierdzenie m. in. w otrzymanych certyfikatach środowiskowych renomowanych organizacji (np. BREEAM). Dzięki powyższym oraz trafnej identyfikacji potrzeb klientów, Grupa pozyskuje dla swoich budynków najemców najwyższej jakości, takich jak międzynarodowe korporacje czy czołowe polskie przedsiębiorstwa.

**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 celu zapewnienia ciągłości działalności 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 i mieszkaniowych. W tym celu Grupa współpracuje z kilkuset pośrednikami nieruchomości z całej Polski.

### Projektowanie architektoniczne

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

### **Generalne wykonawstwo**

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

### **Komercjalizacja powierzchni**

Przeprowadzenie komercjalizacji zrealizowanych i oddanych do użytkowania 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 projektowy – 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 wnętrz i doradztwa dotyczącego tworzenia środowiska pracy. Zespół projektowo-architektoniczny Grupy posiada szerokie kompetencje i doświadczenia w zakresie planowania, aranżacji i wykończenia wnętrz, umożliwiające bardzo szybkie i sprawne dostosowywanie wynajmowanej powierzchni do oczekiwań najemców. Z punktu widzenia zarówno najemców, jak i doradzających im podmiotów, stanowi to znaczące uproszczenie procesu najmu wobec braku konieczności zatrudniania do tych czynności dużej ilości doradców czy podmiotów zewnętrznych.

### **Zarządzanie obiektami**

Grupa aktywnie zarządza posiadanymi nieruchomościami w okresie od zakończenia komercjalizacji do sprzedaży tj. w okresie eksploatacji budynku. W trosce o jakość świadczonych usług na rzecz najemców Grupa posiada wewnętrzny dział zarządzania nieruchomościami, składający się z kilkunastu 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 nieruchomości komercyjnej. 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.



## **Sprzedaż mieszkań**

W obszarze sprzedaży mieszkań Grupa korzysta z usług spółki powiązanej z grupy kapitałowej Resi Capital S.A. wykorzystując w ten sposób narzędzia oraz kompetencje dotychczas zbudowanego przez nią zespołu sprzedażowego, który dzięki swojemu doświadczeniu, profesjonalizmowi oraz elastycznemu podejściu do potrzeb odbiorcy z powodzeniem prowadzi sprzedaż projektów mieszkaniowych w całej grupie kapitałowej do której należy Spółka.

## **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. Zgodnie ze strategią, Grupa zakłada dynamiczny rozwój na rynku budowy mieszkań z przeznaczeniem na sprzedaż do bezpośredniego odbiorcy, i osiągnięcie dzięki temu pozycji jednego z wiodących deweloperów mieszkaniowych w Polsce. Obecnie, w trakcie realizacji znajdują się trzy projekty o łącznej powierzchni blisko 25 tys. PUM, która dostarczą na rynek ponad 650 mieszkań, a w przygotowaniu są kolejne trzy projekty o łącznej powierzchni ponad 75 tys. PUM. Grupa koncentruje się na realizacji dobrze zlokalizowanych projektów mieszkaniowych o podwyższonym standardzie oraz segmencie premium.

W obszarze nieruchomości komercyjnych Grupa koncentruje się na aktywnym zarządzaniu portfolio ukończonych projektów oraz selektywnej realizacji kolejnych projektów z posiadanego banku ziemi. Zgodnie z dotychczasowym modelem biznesowym, pod warunkiem uzyskania satysfakcjonujących warunków finansowych, Grupa będzie kontynuowała sprzedaż projektów komercyjnych. Grupa dopuszcza również możliwość średnio lub długo terminowego zarządzania ukończonymi projektami komercyjnymi.

Grupa koncentruje swoją działalność na najbardziej atrakcyjnych rynkach regionalnych, 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 i mieszkaniową, szacowane możliwe do uzyskania stawki najmu i ceny sprzedaży mieszkań, dostępność wolnych nieruchomości gruntowych, atrakcyjnych pod względem lokalizacji i ceny, oraz szacowane koszty realizacji inwestycji.

## PORTFEL NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania

### Projekty zakończone i sprzedane

Projekt nazwa	Miasto	GLA (tys. m <sup>2</sup> )	Data zakończenia inwestycji	Data sprzedaży inwestycji
Diamentum Office	Wrocław	9,3	II kw. 2019	III kw. 2019
Equal Business Park A, B,C	Kraków	49,3	IV kw. 2018	II kw. 2020
Chmielna 89*	Warszawa	25,2	II kw. 2020	III kw. 2020
Carbon Tower	Wrocław	19,1	II kw. 2019	III kw. 2022
Tischnera Office	Kraków	33,6	IV kw. 2019	III kw. 2022
Ocean Office Park A	Kraków	13,0	III kw. 2021	III kw. 2022

\* sprzedaż poprzez zbycie udziałów w SPV

### Projekty zakończone

Nazwa projektu	Miasto	GLA (tys. m <sup>2</sup> )	Data zakończenia inwestycji
Global Office Park C	Katowice	4,0	IV kw. 2020
Cavatina Hall A (część biurowo-usługowa)	Bielsko-Biała	8,1	IV kw. 2020
Palio Office Park A	Gdańsk	16,5	I kw. 2021
Equal Business Park D	Kraków	11,4	I kw. 2021
Global Office Park A1	Katowice	27,3	I kw. 2022
Global Office Park A2	Katowice	27,9	I kw. 2022
Palio Office Park B	Gdańsk	7,7	II kw. 2022
Quorum Office Park D	Wrocław	16,3	III kw. 2022
Widzewska Manufaktura D	Łódź	1,9	I kw. 2023
Ocean Office Park B	Kraków	28,5	I kw. 2023
Cavatina Hall B	Bielsko-Biała	4,8	I kw. 2023
Ocean Office Park D	Kraków	4,7	III kw. 2023
Quorum Office Park A	Wrocław	18,2	I kw. 2024

W 2024 roku do użytkowania oddano inwestycje Quorum Office Park A we Wrocławiu o powierzchni 18,2 m<sup>2</sup> GLA.

### Projekty w trakcie realizacji

Nazwa projektu	Miasto	GLA (tys. m <sup>2</sup> )
Grundmanna Office Park A	Katowice	19,5

## Katalog wg kart projektów

### GLA[m2]

W przypadku projektów w trakcie realizacji 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 z powodów opisanych powyżej. 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).

### Budżet inwestycyjny

Pojęcie oznacza budżet szacunkowy spółki celowej (projektowej, SPV), uwzględniający marżę generalnego wykonawcy, tj. de facto wyższy niż łączne koszty ponoszone przez Grupę.

**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 zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania)**

#### Projekty zakończone i sprzedane

	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	Razem
Liczba projektów	1	-	2	5	-	-	-	8
tys. m <sup>2</sup> GLA	25,2	-	28,4	95,9	-	-	-	149,5

#### Projekty zakończone\*

	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	Razem
Liczba projektów	-	1	2	3	2	3	2	13
tys. m <sup>2</sup> GLA	-	1,9	34,4	44,7	24,2	59,5	12,9	177,6

## Projekty razem GLA\*\*

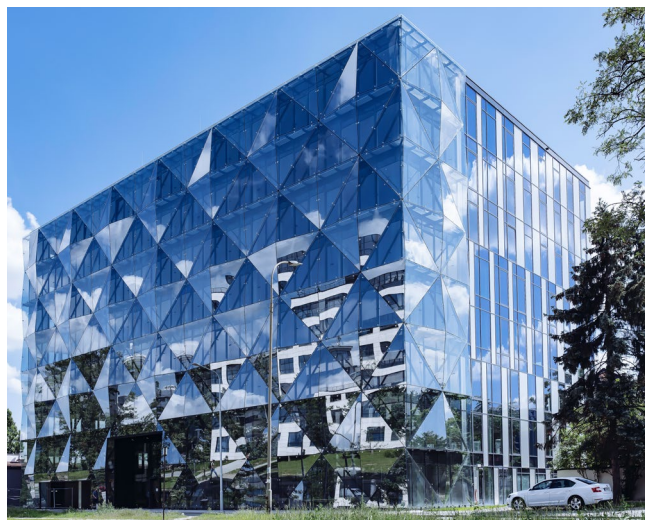
	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	Razem
Liczba projektów	1	1	4	8	2	4	2	22
tys. m <sup>2</sup> GLA	25,2	1,9	62,8	140,6	24,2	79,0	12,9	346,6

Grupa posiada dodatkowo zabezpieczony bank ziemi umożliwiający realizację projektów o łącznej powierzchni blisko 145 tys. m<sup>2</sup> GLA (przy założeniu braku ich konwersji na projekty mieszkaniowe) lub nieco ponad 95 tys. m<sup>2</sup> GLA (przy założeniu konwersji części z nich na projekty mieszkaniowe).

\*projekty zakończone – to projekty po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie (PNU),

\*\*tabela uwzględnia projekty w trakcie realizacji – to projekty w trakcie budowy i komercjalizacji przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie (PNU),

## PROJEKTY ZAKOŃCZONE I SPRZEDANE



### DIAMENTUM OFFICE - WROCŁAW

GLA (m <sup>2</sup> )	9 300
Cena sprzedaży (w tys. zł)	78 265
NOI (w tys. EUR)	1 550
Data zakończenia	II kw. 2018
Data sprzedaży	III kw. 2019
Zrealizowana marża (%)	18%**



### EQUAL BUSINESS PARK „A, B, C” - KRAKÓW

GLA (m <sup>2</sup> )	49 300
Cena sprzedaży (w tys. zł)	432 929
NOI (w tys. EUR)	8 650
Data zakończenia	IV kw. 2018 roku
Data sprzedaży	II kw. 2020 roku
Zrealizowana marża (%)	16%**

\*\* Nieruchomości Diamentum Office oraz Equal Business Park A i Equal Business Park B były wnoszone do Grupy przez Cavatina Sp. z o.o., zgodnie z obowiązującymi regulacjami Kodeksu Spółek Handlowych, podlegały one wycenieniu do wartości godziwej na dzień dokonania aportu. W konsekwencji, część marży została rozpoznana w wynikach finansowych jednostki dokonującej aportu, co oznacza, że inwestycje te nie w pełni obrazują zdolność Grupy do generowania marż na działalności deweloperskiej.



#### CHMIELNA 89 – WARSZAWA

GLA (m <sup>2</sup> )	25 200
Cena sprzedaży (w tys. zł)	426 000*
NOI (w tys. EUR)	6 000
Data zakończenia	II kw. 2020 roku
Data sprzedaży	III kw. 2020 roku
Zrealizowana marża (%)	49%**



#### CARBON TOWER – WROCŁAW

GLA (m <sup>2</sup> )	19 100
Cena sprzedaży (w tys. zł)	193 455
NOI (w tys. EUR)	3 400
Data zakończenia	II kw. 2019 roku
Data sprzedaży	III kw. 2022 roku
Zrealizowana marża (%)	41%



#### TISCHNERA OFFICE – KRAKÓW

GLA (m <sup>2</sup> )	33 600
Cena sprzedaży (w tys. zł)	322 488
NOI (w tys. EUR)	6 100
Data zakończenia	IV kw. 2019 roku
Data sprzedaży	III kw. 2022 roku
Zrealizowana marża (%)	44%

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

\*\* Nieruchomości Diamentum Office oraz Equal Business Park A i Equal Business Park B były wnoszone do Grupy przez Cavatina Sp. z o.o., zgodnie z obowiązującymi regulacjami Kodeksu Spółek Handlowych, podlegały one wycenieniu do wartości godziwej na dzień dokonania aportu. W konsekwencji, część marży została rozpoznana w wynikach finansowych jednostki dokonującej aportu, co oznacza, że inwestycje te nie w pełni obrazują zdolność Grupy do generowania marż na działalności deweloperskiej.





#### OCEAN OFFICE PARK „Budynek A” – KRAKÓW

GLA (m <sup>2</sup> )	13 000
Cena sprzedaży (w tys. zł)	148 596
NOI (w tys. EUR)	2 350
Data zakończenia	III kw. 2021 roku
Data sprzedaży	III kw. 2022 roku
Zrealizowana marża (%)	35%

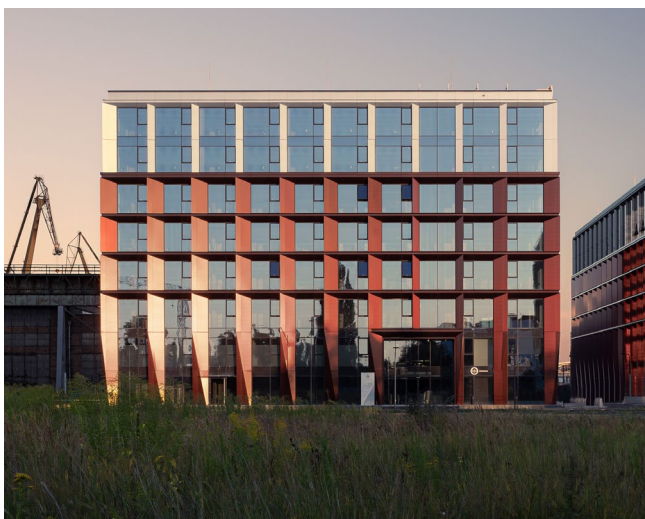
Dotychczasowe projekty zostały zbyte na rzecz funduszy z takich grup jak Benson Elliot (UK), Madison International Realty (USA), Lone Star Funds (USA) oraz – działające wspólnie – Apollo-RidaPoland i Ares Management

#### PROJEKTY ZAKOŃCZONE (Stan na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania)



#### PALIO OFFICE PARK „Budynek A” – GDAŃSK

GLA (m <sup>2</sup> )	16 500
Wartość bilansowa (w tys. zł)	159 947
Dług projektowy (w tys. zł)	92 947
NOI (w EUR)	3 050
Finansowanie	kredyt inwestycyjny
Poziom najmu (%)	100%
Data zakończenia	I kw. 2021 roku
Zrealizowana marża (%)	31%



#### PALIO OFFICE PARK „Budynek B” – GDAŃSK

GLA (m <sup>2</sup> )	7 700
Wartość bilansowa (w tys. zł)	71 150
Dług projektowy (w tys. zł)	37 495
NOI (w EUR)	1 350
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	87%
Data zakończenia	II kw. 2022 roku
Zrealizowana marża (%)	20%



#### CAVATINA HALL „Budynek A” – BIELSKO-BIAŁA część biurowo-usługowa

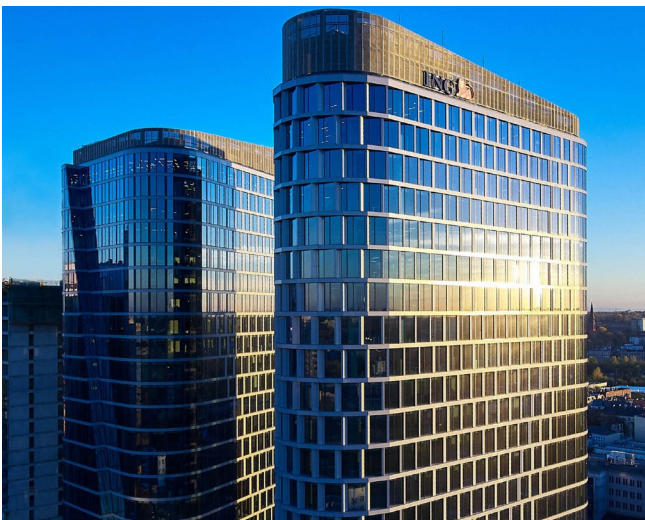
GLA (m <sup>2</sup> )	8 100
Wartość bilansowa (w tys. zł)	81 594
Dług projektowy (w tys. zł)	38 084
NOI (w EUR)	1 600
Finansowanie	kredyt obrotowy *
Poziom najmu (%)	98%
Data zakończenia	IV kw. 2020 roku
Zrealizowana marża (%)	19%

\* kredyt zabezpieczony na inwestycji (w tym cz. Koncertowo-konferencyjnej) pozyskany w formie finansowanie obrotowego na poziomie spółki Cavatina Holding S.A.



#### EQUAL BUSINESS PARK „Budynek D” – KRAKÓW

GLA (m <sup>2</sup> )	11 400
Wartość bilansowa (w tys. zł)	110 750
Dług projektowy (w tys. zł)	61 524
NOI (w EUR)	2 100
Finansowanie	kredyt inwestycyjny
Poziom najmu (%)	92%
Data zakończenia	I kw. 2021 roku
Zrealizowana marża (%)	29%



#### GLOBAL OFFICE PARK „Budynek A1” – KATOWICE

GLA (m <sup>2</sup> )	27 700
Wartość bilansowa (w tys. zł)	283 383
Dług projektowy (w tys. zł)	168 460
NOI (w EUR)	5 300
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	98%
Data zakończenia	I kw. 2022 roku
Zrealizowana marża (%)	17%





#### GLOBAL OFFICE PARK „Budynek A2” – KATOWICE

GLA (m <sup>2</sup> )	27 800
Wartość bilansowa (w tys. zł)	262 778
Dług projektowy (w tys. zł)	168 460
NOI (w EUR)	5 050
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	81%
Data zakończenia	I kw. 2022 roku
Zrealizowana marża (%)	17%



#### GLOBAL OFFICE PARK „Budynek C” – KATOWICE

GLA (m <sup>2</sup> )	4 000
Wartość bilansowa (w tys. zł)	40 979
Dług projektowy (w tys. zł)	10 865
NOI (w EUR)	750
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	100%
Data zakończenia	IV kw. 2020 roku
Zrealizowana marża (%)	29%



#### QUORUM OFFICE PARK „Budynek D” – WROCŁAW

GLA (m <sup>2</sup> )	16 200
Wartość bilansowa (w tys. zł)	181 189
Dług projektowy (w tys. zł)	107 269
NOI (w EUR)	3 150
Finansowanie	kredyt inwestycyjny
Poziom najmu (%)	88%
Data zakończenia	III kw. 2022 roku
Zrealizowana marża (%)	16%



#### CAVATINA HALL „Budynek B” – BIELSKO-BIAŁA

GLA (m <sup>2</sup> )	4 800
Wartość bilansowa (w tys. zł)	42 163
Dług projektowy (w tys. zł)	26 684
NOI (w EUR)	840
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	100%
Data zakończenia	I kw. 2023 roku
Zrealizowana marża (%)	9%



#### OCEAN OFFICE PARK „Budynek B” – KRAKÓW

GLA (m <sup>2</sup> )	28 600
Wartość bilansowa (w tys. zł)	278 012
Dług projektowy (w tys. zł)	162 299
NOI (w EUR)	5 200
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	69%
Data zakończenia	I kw. 2023 roku
Zrealizowana marża (%)	33%



#### WIDZEWSKA MANUFAKTURA „Budynek D” – ŁÓDŹ

GLA (m <sup>2</sup> )	1 900
Wartość bilansowa (w tys. zł)	16 783
Dług projektowy (w tys. zł)	11 135
NOI (w EUR)	280
Finansowanie	kredyt inwestycyjny
Poziom najmu (%)	100%
Data zakończenia	I kw. 2023 roku
Zrealizowana marża (%)	2%





#### OCEAN OFFICE PARK „Budynek D” - KRAKÓW

GLA (m <sup>2</sup> )	4 700
Wartość bilansowa (w tys. zł)	55 476
Dług projektowy (w tys. zł)	29 926
NOI (w EUR)	900
Finansowanie	kredyt inwestycyjny*
Poziom najmu / przed najmu (%)	100%
Data zakończenia	I kw. 2023 roku
Zrealizowana marża (%)	-2%



#### QUORUM OFFICE PARK „Budynek A” - WROCŁAW

GLA (m <sup>2</sup> )	18 200
Wartość bilansowa (w tys. zł)	174 217
Dług projektowy (w tys. zł)	51 489
NOI (w EUR)	3 250
Finansowanie	kredyt budowlany
Poziom najmu (%)	43%
Data zakończenia	Q1 2024**

\* kredyt pozyskany po dniu bilansowym

\*\* projekt oddany do użytkowania po dniu bilansowym

#### PROJEKTY W TRAKCIE REALIZACJI (Stan na dzień bilansowy)



#### GRUNDMANNA OFFICE PARK „Budynek A” - KATOWICE

GLA (m <sup>2</sup> )	19 500
Liczba miejsc postojowych	370
Czynsz bazowy (EUR / m <sup>2</sup> )	13,50-14,50
Czynsz bazowy (EUR / m.p.)	60-70
Szacunkowy docelowy NOI (w tys. EUR)	3 510
Wartość bilansowa (w tys. zł)	126 044
Dług projektowy (w tys. zł)	brak
Budżet inwestycyjny (w tys. zł)	185 000
Finansowanie	w toku
Zaawansowanie budowy (%)	80%
Poziom najmu / przed najmu (%)	51%

## Projekty mieszkaniowe

	Warszawa	Łódź	Wrocław	Kraków	Gdańsk	Katowice	Bielsko-Biała	Razem
Liczba projektów	1	3	1	0	0	1	0	6
tys. m <sup>2</sup> PUM	30*	29,8	33,2	0	0	9,3	0	102,3

\* Minimalna PUM zakładana przez Grupę.

Poza powyżej opisanymi, Grupa planuje konwersję części projektów komercyjnych (na bazie zapisów miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego bądź w oparciu o specustawę deweloperską), które mogą pozwolić na realizację kolejnych projektów o łącznej powierzchni ok. 25 tys. PUM, dla których Grupa planuje uzyskać pozwolenia na budowę na przełomie pierwszego i drugiego kwartału 2025 roku.

### PUM [m2]

Wartości szacunkowe, gdyż wartości osiągnięte po zakończeniu realizacji mogą się różnić od projektowanych, tj. podanych poniżej, ze względu na zmiany wprowadzane do projektów.

### Zaawansowanie budowy

Pojęcie odnosi się do etapu stanu surowego zamkniętego, z elewacją oraz wykończonymi częściami wspólnymi.

### Poziom przedsprzedaży

Obejmuje umowy rezerwacyjne, przedwstępne i deweloperskie.

### Wartość brutto przedsprzedaży

Wartość obejmuje umowy rezerwacyjne, przedwstępne i deweloperskie zawarte na dzień 23.09.2024 r.

## PROJEKTY MIESZKANIOWE W TRAKCIE REALIZACJI



### WIDZEWSKA MANUFATURA, Budynek B - ŁÓDŹ

PUM (m <sup>2</sup> )	4 971
Liczba mieszkań	129
Zaawansowanie budowy (%)*	51%
Szacunkowa wartość projektu po zrealizowaniu (tys. PLN)	55 236
Planowana data zakończenia	IV kw. 2024
Poziom przedsprzedaży (%)**	47%
Wartość brutto przedsprzedaży (tys. PLN)	28 022

\* stan na 30 czerwca 2024

\*\* stan do 23 września 2024





#### WIDZEWSKA MANUFATURA, Budynek C - ŁÓDŹ

PUM (m <sup>2</sup> )	10 622
Liczba mieszkań	292
Zaawansowanie budowy (%)*	29%
Szacunkowa wartość projektu po zrealizowaniu (tys. PLN)	118 022
Planowana data zakończenia	II kw. 2025
Poziom przedsprzedaży (%)**	42%
Wartość brutto przedsprzedaży (tys. PLN)	55 780



#### BELG APARTAMENTY - KATOWICE

PUM (m <sup>2</sup> )	9 329
Liczba mieszkań	237
Zaawansowanie budowy (%)*	44%
Szacunkowa wartość projektu po zrealizowaniu (tys. PLN)	107 975
Planowana data zakończenia	I kw. 2025
Poziom przedsprzedaży (%)**	62%
Wartość brutto przedsprzedaży (tys. PLN)	68 303

### PROJEKTY MIESZKANIOWE W PRZYGOTOWANIU



#### WIDZEWSKA MANUFATURA, Budynek A - ŁÓDŹ

PUM (m <sup>2</sup> )	14 200
Szacunkowa wartość projektu po zrealizowaniu (tys. PLN)	164 352
Liczba mieszkań	282
Planowana data uzyskania pozwolenia na budowę	I kw. 2025

\* stan na 30 czerwca 2024

\*\* stan do 23 września 2024



#### CHMIELNA 75 - WARSZAWA

PUM (m <sup>2</sup> )	min. 30 000
Szacunkowa wartość projektu po zrealizowaniu (tys. PLN)	900 000*
Liczba mieszkań	w trakcie projektowania
Planowana data uzyskania pozwolenia na budowę	III kw. 2025 / IV kw. 2025



#### QUORUM TOWER - WROCŁAW

PUM (m <sup>2</sup> )	min. 33 200
Szacunkowa wartość projektu po zrealizowaniu (tys. PLN)	747 835*
Liczba mieszkań	w trakcie projektowania
Planowana data uzyskania pozwolenia na budowę	IV kw. 2024

\* przy założeniu min. PUM

## INFORMACJA O DOSTAWCACH

### Dostawcy usług

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

Z racji skali i złożoności realizowanych projektów, Grupa współpracuje stale z kilkudziesięcioma podmiotami zewnętrznymi, świadczącymi dla Grupy, jako generalnego wykonawcy projektów, usługi budowlano-montażowe i wykończeniowe. W oparciu o wieloletnie doświadczenia i know-how wypracowane przez 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 uzyskiwanie 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 ze szkła – w wybranych projektach, jeżeli samodzielny zakup jest optymalny kosztowo), pozostawiając w gestii podwykonawców materiały mniej istotne wartościowo oraz nie wpływające na wzornictwo i estetykę.

Z wybranymi dostawcami betonu i stali Grupa współpracuje w oparciu o umowy ramowe, obejmujące zakresem współpracy więcej niż jeden projekt, nie gwarantujące jednak dostawcy odbioru minimalnych ilości materiałów. Współpraca z dostawcami materiałów niezbędnych do realizacji fasad ogranicza się do zakupu wybranych materiałów, natomiast montaż 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. Współpraca z nimi nie miała jednak i nie ma charakteru uzależnienia technologicznego, kompetencyjnego lub innego o charakterze niefinansowym.

### **INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU**

Grupa wyróżnia poniższe grupy klientów, związane z typem realizowanego projektu (nieruchomość komercyjna lub mieszkaniowa) oraz poszczególnymi etapami rozwoju projektu komercyjnego.

#### **Nabywcy mieszkań**

W obszarze nieruchomości mieszkaniowych klientami są odbiorcy mieszkań. Są to zarówno klienci, którzy nabywają mieszkania w celu zaspokojenia swoich potrzeb mieszkaniowych jak i klienci, którzy nabywają mieszkania w celach inwestycyjnych. Klienci nabywający mieszkania w celu zaspokojenia swoich potrzeb mieszkaniowych znacznie częściej posiłkują się kredytem przy finansowaniu zakupu, natomiast klienci inwestyjni zazwyczaj wykorzystują do tego posiadane zasoby gotówkowe i nierzadko nabywają więcej niż jedno mieszkanie w obrębie danej inwestycji. Przychody realizowane od tej grupy klientów nie będą wykazywały koncentracji ze względu na charakterystykę rynku mieszkaniowego, na którym dominują transakcje detaliczne.

#### **Najemcy powierzchni biurowych**

Pierwszą grupę klientów w obszarze nieruchomości komercyjnych stanowią najemcy powierzchni biurowej oddanej do użytkowania po zakończeniu realizacji każdego z obiektów, pozyskiwani przez Grupę na etapie komercjalizacji obiektu. Należą do nich międzynarodowe korporacje (m.in. Grupa Sabre, Grupa ING Bank B.V., Grupa UPC, Grupa AT&T, Keywords Studio), duże podmioty prowadzące działalność na terenie całego kraju (m.in. Grupa PKO BP, Integer, Grupa LuxMed) oraz mniejsze podmioty lokalne, zainteresowane powierzchnią biurową wysokiej klasy. Wśród klientów Grupy wystąpiły podmioty, które wygenerowały powyżej 10% przychodów z najmu w Grupie, jednak ze względu na model biznesowy Grupy, zakładający

staranny dobór najemców pod kątem ich standingu finansowego oraz relatywnie szybkie 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 w obszarze nieruchomości komercyjnych 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 Lone Star Funds (USA), Benson Elliot (UK), Madison International Realty (USA) oraz – działające wspólnie – Apollo-Rida Poland i Ares Management (USA) .

### **NAGRODY I WYRÓŻNIENIA OTRZYMANE W 2024 ROKU**

Działalność Grupy cechują najwyższe standardy estetyczne, jakościowe i techniczne, przekładające się na tworzenie architektury budynków wyróżniającej je z otoczenia, o wysokiej jakości aranżacji wnętrz i standardu wykończenia, wyposażonych w technologie mające na celu poprawę dobrostanu pracownika, m.in. poprzez tworzenie przestrzeni dedykowanej funkcjom towarzyszącym, np. strefy relaksu, przestrzenie zielone, ogólnodostępne tarasy.

W okresie objętym sprawozdaniem Grupa zdobyła poniższą nagrodę która, potwierdza jakość i unikalność architektury projektowanych przez nią budynków:

- wrzesień 2024 roku - nagroda w kategorii Architektura wielofunkcyjna dla Polski za projekt QUORUM we Wrocławiu

### **ZRÓWNOWAŻONE BUDOWNICTWO (ESG)**

Emitent nie jest zobowiązany do sporządzania oświadczenia na temat informacji niefinansowych stanowiącego wyodrębnioną część sprawozdania zgodnie z art. 49b ust. 2-8 ustawy o rachunkowości.

Mając świadomość istniejących oczekiwań wszystkich interesariuszy Grupy, tj. najemców, nabywców, pracowników, dostawców oraz społeczności lokalnych, wśród których są realizowane poszczególne projekty, Grupa przywiązuje dużą wagę do kwestii związanych ze środowiskiem i ochroną zdrowia, kwestii społecznych oraz zagadnień ładu korporacyjnego (ang. ESG, Environmental, Social and Corporate Governance).

Przejawia się to m.in. w realizowaniu projektów jako obiektów zrównoważonego budownictwa o zoptymalizowanych parametrach w obszarach energooszczędności (efektywność energetyczna i cieplna) i zużycia wody, wyposażonych w efektywne i przyjazne ludziom systemy wentylacji i klimatyzacji. Rozwiązania stosowane w projektach Grupy przekładają się na wysokie noty, potwierdzone uzyskiwanymi certyfikatami BREEAM na poziomie Excellent bądź Outstanding. W maju 2024 roku przyznano certyfikat BREEAM, na poziomie Outstanding projektowi Quorum Office Park A zlokalizowanemu we Wrocławiu.

Przygotowując i realizując swoje obiekty, Grupa stara się również uwzględniać potrzeby społeczności lokalnych, wykraczając poza rolę dewelopera biurowego.

Przykładem mogą być projekty Cavatina Hall w Bielsku-Białej (futurystyczny, wielofunkcyjny budynek, nagrodzony w prestiżowym International Property Awards, oferujący część biurową, która została połączona z częścią służącą kulturze). W 2021 roku Grupa we współpracy z fundacją Fiducia ukończyła budowę części widowiskowo-kulturalnej w której zlokalizowana jest jedyna w regionie sala koncertowa światowej klasy, mogąca pomieścić blisko tysiąc gości.

Dodatkowym elementem, na który Grupa kładzie nacisk, jest spełnianie przez nowe obiekty najwyższych standardów w zakresie dbałości o zdrowie osób w nich pracujących, co znajduje odzwierciedlenie w dążeniu do certyfikacji obiektów

w systemie WELL Health & Safety Rating. W celu zapoznania najemców z podjętymi działaniami w budynkach objętych certyfikatem WELL, Grupa stworzyła Przewodnik dla najemców beWELL!

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom interesariuszy Emitent dobrowolnie przygotował i opublikował raport ESG za rok 2022, który jest dostępny na stronie internetowej Spółki dedykowanej relacjom inwestorskim w zakładce ESG. Publikacja raportu ESG za rok 2023 planowana jest w październiku 2024 roku.

### **INICJATYWY Z SPOŁECZNE (CSR)**

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 ANGAŻUJE SIĘ GRUPA:**

#### **Sala koncertowo-widowiskowa**

Powstała z inicjatywy Grupy, której najemcą i operatorem jest fundacja Fiducia. To światowej klasy komercyjna sala koncertowo widowiskowa w centrum Bielsko-Białej, zaprojektowana przez wysokiej klasy specjalistów w dziedzinie akustyki. W budynku znajduje się studio nagrań oraz sala koncertowa na 1 000 osób, która będzie mogła również służyć do organizacji konferencji, kongresów i spotkań. Sala koncertowa posiada najnowocześniejszy w tej części Europy system nagłośnienia dźwięku immersyjnego, którego nie posiada żadna inna sala koncertowa w Polsce, co w założeniu ma przełożyć się na sukces komercyjny tego przedsięwzięcia. Podkreślenia wymaga fakt, że Cavatina Hall odpowiada na zapotrzebowanie osób niepełnosprawnych. Sala w Bielsku-Białej – jako pierwszy tego typu obiekt w Polsce – jest w pełni dostosowana do potrzeb osób niewidomych i niedowidzących. Sala koncertowa, foyer, windy, toalety, fotele i ciągi komunikacyjne są wyposażone w tzw. „totupointy”, 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 jest pierwszą tak dobrze dostosowaną do potrzeb osób niewidomych salą i z pewnością będzie 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.

#### **Studio nagrań dla młodych talentów**

Dopełnieniem nowoczesnej sali koncertowej Cavatina Hall jest działające na zasadzie non profit, nowocześnie wyposażone „Cavatina Studio” w Bielsku-Białej, umożliwiające młodym, nieznanym artystom pragnącym zaistnieć na rynku muzycznym a nie posiadającym odpowiednich środków, profesjonalne nagranie własnego singla. CAVATINA STUDIO – to zespół przestronnych, zróżnicowanych akustycznie pomieszczeń do rejestracji dźwięku. To komfortowa, wyposażona w najbardziej zaawansowane rozwiązania technologicznie reżyserka oraz jeden z największych w tej części Europy live-room o powierzchni prawie 130 m.kw z widokiem na Beskidy. Od momentu powstania studio gościło kilkuset wykonawców z całej Polski i nie tylko. Efektem tej współpracy są między innymi własne wydawnictwa muzyczne, teledyski oraz nagrania „live session”.

#### **Produkcja filmowa**

Działalność w zakresie produkcji, koprodukcji i postprodukcji filmowej.

#### **Think Tank dla szkolnictwa**

W nowoczesnym biurowcu Cavatina Hall swoją siedzibę ma też Holistic Think Tank, działający w ramach fundacji Fiducia, która jest współfinansowana przez Grupę. Zespół składający się z ekspertów, nastawiony jest 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 metodologicznych mających na celu popularyzację nauczania interdyscyplinarnego.

#### **Klub rowerowy Cavatina**

Cavatina BikeClub powstał jako inicjatywa mająca na celu przede wszystkim integrację, rozwój i promocję inicjatyw propagujących sporty rowerowe, w tym kolarstwo górskie, oraz promocję zdrowego stylu życia. W ramach działalności CBC organizowane są dla członków klubu, którzy są pracownikami i współpracownikami Grupy Cavatina, wycieczki i rajdy rowerowe mające na celu propagowanie kultury fizycznej, sportu oraz rozwój turystyki rowerowej. Cavatina wspiera utrzymanie Enduro Trails w zawodach MTB organizowanych w Bielsku-Białej takich jak EWS Enduro World Series Gold Qualifier. Bielsko-Biała Enduro Trails to sieć jednokierunkowych szlaków rowerowych lub tzw. singletracków. Te popularne trasy dla rowerów górskich są kręte, wąskie i pofałdowane, o różnym stopniu trudności, od łagodnie opadających łatwiejszych tras do stromych i technicznych zjazdów. Cavatina wspiera również utrzymanie lokalnego ośrodka rowerowego poprzez coroczne serwisowanie i przebudowę szlaków.

#### **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 dwie 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”

#### **Galeria Cavatina oraz współpraca z Bainbridge Performing Arts, Seattle USA**

Działalność mająca na celu popularyzację sztuki w przestrzeniach komercyjnych i publicznych oraz bieżące wsparcie działalności Bainbridge Performing Arts w Seattle USA.

#### **Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

W 2024 roku oraz do dnia publikacji sprawozdania w Grupie Kapitałowej nie prowadzono przedsięwzięć o charakterze badawczo - rozwojowym. Grupa Kapitałowa nie prowadzi działalności w zakresie badań i rozwoju.

## **IV. CELE STRATEGICZNE GRUPY KAPITAŁOWEJ**

Celem strategicznym Grupy jest dynamiczny rozwój na rynku budowy mieszkań z przeznaczeniem na sprzedaż do bezpośredniego odbiorcy, i osiągnięcie dzięki temu pozycji jednego z wiodących deweloperów mieszkaniowych w Polsce. Cel ten będzie realizowany poprzez wykonanie obecnie posiadanych projektów mieszkaniowych, konwersję wybranych nieukończonych lub nierozpoczętych projektów z posiadanego portfolio projektów komercyjnych oraz akwizycję nowych projektów mieszkaniowych.

W obszarze nieruchomości komercyjnych Grupa koncentruje się na aktywnym zarządzaniu portfolio ukończonych projektów oraz selektywnej realizacji kolejnych projektów z posiadanego banku ziemi. Zgodnie z dotychczasowym modelem biznesowym, w ramach aktywnego zarządzania portfolio ukończonych projektów Grupa będzie dążyła również, pod warunkiem uzyskania satysfakcjonujących warunków finansowych, do sprzedaży projektów komercyjnych. W razie braku możliwości uzyskania satysfakcjonujących warunków finansowych Grupa dopuszcza również możliwość średnio - długo terminowego zarządzania ukończonymi projektami komercyjnymi.

Grupa planuje kontynuować prowadzenie działalności w najlepszych lokalizacjach większości największych miast w Polsce (Warszawa, Gdańsk, Kraków, Wrocław, Łódź, Katowice oraz Bielsko-Biała).

Jednocześnie Grupa chce osiągnąć zdolność do wypłacania wysokiej i regularnej dywidendy.

Dla realizacji celów strategicznych Grupa podejmuje szereg działań operacyjnych, zarówno wewnątrz organizacji, jak i w relacjach z otoczeniem gospodarczym. Najważniejsze z nich wymieniono poniżej.

1. Koncentracja na dużych projektach, w tym także wkomponowanych w inwestycje wielofunkcyjne, wyróżniających się unikalną architekturą, ponadprzeciętną jakością i designem, zlokalizowanych w dużych aglomeracjach miejskich, zapewniających: (i) najwyższe marże dzięki korzyściom skali oraz (II) atrakcyjne ceny przy sprzedaży.
2. Koncentracja na identyfikacji oraz zaspokajaniu potrzeb potencjalnych najemców projektów komercyjnych i nabywców mieszkań, m.in. poprzez:
  - a. wysoką selektywność w procesie wyboru lokalizacji;
  - b. systematyczną analizę trendów na rynku, w szczególności w zakresie technologii wykonania, architektury, wzornictwa oraz oczekiwań związanych z proekologicznością obiektów; projektując budynki, Grupa w szczególności skupia się na takich aspektach, jak energooszczędność, udział powierzchni biologicznie czynnych, retencja wody, rozwiązania w zakresie tzw. budynków inteligentnych;
  - c. optymalizację skali każdego z projektów w celu zapewnienia jak najlepszych parametrów w zakresie technicznym, operacyjnym i finansowym, przekładających się z jednej strony na możliwość oferowania przyszłym najemcom konkurencyjnych stawek czynszu a nabywcom mieszkań atrakcyjnych cen sprzedaży, z drugiej na maksymalizowanie wartości nieruchomości;
  - d. zapewnianie najwyższej jakości wykonania realizowanych projektów, zarówno w aspektach technologicznych i technicznych, jak i estetycznych;
  - e. ponadprzeciętne w skali rynku zaangażowanie w procesy aranżacji i wykańczania wewnątrz na zlecenie konkretnych przyszłych najemców - każdemu przyszłemu najemcy Grupa oferuje pewien zakres wykończenia „pod klucz”, wyrażony w określonej wartości kosztów na m<sup>2</sup> (kwota zależna od obiektu), z opcją jego dodatkowego rozszerzenia na koszt klienta;
  - f. podnoszenie kwalifikacji merytorycznych oraz relacyjnych pracowników Grupy odpowiadających za współpracę z klientami.
3. Bieżące monitorowanie i analiza rynku nieruchomości biurowych oraz podmiotów w nim uczestniczących po stronie inwestorskiej, m.in. poprzez:
  - a. utrzymywanie relacji z potencjalnymi inwestorami poprzez udział w targach, spotkaniach branżowych;
  - b. regularne badanie i analiza raportów rynkowych generowanych przez międzynarodowe agencje doradcze.
4. Rozwój i utrwalanie kompetencji własnego zespołu ekspertów, pozwalających na samodzielną obsługę całego procesu inwestycyjnego każdego z realizowanych projektów, w szczególności w obszarach: (i) projektowania inżynierskiego i architektonicznego, (ii) pełnienia funkcji generalnego wykonawcy, (iii) komercjalizacji powierzchni, (iv) zarządzania nieruchomościami, przekładające się na maksymalizację całkowitej marży Grupy na każdym z projektów.
5. Dbałość o bieżącą jakość współpracy z kooperantami Grupy, w szczególności podwykonawcami i dostawcami materiałów budowlanych, m.in. poprzez:
  - a. dostosowywanie umownych terminów płatności w oparciu o indywidualne ustalenia z poszczególnymi dostawcami/podwykonawcami pozwalające na utrzymanie przez nich odpowiedniego poziomu płynności;
  - b. w razie potrzeby, po indywidualnych ustaleniach, skracanie umownie ustalonych terminów płatności;
  - c. w przypadku sprawdzonych podwykonawców nawiązywanie relacji długoterminowych poprzez proponowanie im współpracy na kolejnych projektach realizowanych przez Grupę.
6. Optymalizacja harmonogramów poszczególnych projektów w celu zapewnienia możliwie najbardziej korzystnych parametrów realizacji oraz minimalizacji ryzyk, w aspektach: organizacyjnym, czasowym oraz finansowym, w szczególności poprzez:
  - a. kompleksowe analizy chłonności poprzedzające nabycie działek, umożliwiające relatywnie precyzyjne określenie możliwej skali inwestycji;
  - b. rozbudowane due diligence nabywanych działek mające na celu minimalizację ryzyk prawnych i biznesowych związanych z realizowanymi inwestycjami;
  - c. planowanie płatności za nieruchomością gruntową na czas po dacie uzyskania pozwolenia na budowę.



7. Zapewnienie zdywersyfikowanych i stabilnych źródeł finansowania, adekwatnych dla zakładanego tempa rozwoju Grupy, umożliwiających uzyskiwanie optymalnych stóp zwrotu przy jednoczesnym bezpieczeństwie finansowym, m.in. poprzez:

- a. przeznaczanie większości wypracowanych zysków na potrzeby finansowania działalności Grupy;
- b. pozyskiwanie finansowania dłużnego na rynku publicznym oraz finansowania dłużnego w formie kredytów, obligacji i pożyczek.

8. Minimalizowanie okresów pomiędzy zakończeniem komercjalizacji a sprzedażą projektów przy zachowaniu założonych minimalnych stóp zwrotu z inwestycji, mające na celu jak najefektywniejszą reinwestycję kapitału w realizację kolejnych projektów.

#### **DZIAŁANIA PODJĘTE W RAMACH REALIZACJI STRATEGII W OKRESIE OBJĘTYM SPRAWOZDANIEM**

W trakcie okresu sprawozdawczego Grupa konsekwentnie realizowała działania zapewniające realizację przyjętej strategii, najważniejsze z nich to:

- kontynuacja realizacji i przedsprzedaży trzech projektów mieszkaniowych,
- rozszerzenie portfolio projektów mieszkaniowych o projekt Quorum Tower,
- pozyskanie finansowania w postaci kredytów bankowych i pożyczek w łącznej kwocie ponad 80 mln PLN oraz przeprowadzenie emisji kilku serii obligacji w łącznej kwocie ponad 70 mln PLN,
- oddanie do użytkowania projektu Quorum Office Park A (18,2 tys. m<sup>2</sup>),
- uzyskanie certyfikatu BREEAM na poziomie Outstanding dla projektu Quorum Office Park Budynek A.

## **V. PERSPEKTYWY ROZWOJU oraz ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych**

W przyszłym roku oraz w perspektywie kolejnych lat planowany jest dalszy dynamiczny rozwój Grupy, poprzez konsekwentną realizację działań zmierzających do realizacji celu strategicznego jakim jest osiągnięcie pozycji jednego z wiodących deweloperów mieszkaniowych w Polsce.

Zarząd ocenia perspektywy rozwoju jako dobre. Rozwój Grupy będzie wspierany między innymi przez:

- solidne portfolio zabezpieczonych projektów pozwalające na systematyczne zwiększanie ilości realizowanych i sprzedawanych mieszkań,
- perspektywę konwersji kolejnych projektów komercyjnych na projekty mieszkaniowe,
- atrakcyjność polskiego sektora nieruchomości mieszkaniowych,
- wzrost polskiej gospodarki.

Na dzień sprawozdania Zarząd nie identyfikuje istotnych zagrożeń dla możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych polegających na realizacji projektów z zabezpieczonego portfela oraz jego dalszym uzupełnianiu o kolejne projekty (w tym w drodze konwersji projektów komercyjnych na projekty mieszkaniowe).

Grupa, podobnie jak dotychczas, planuje korzystać ze zdywersyfikowanych źródeł finansowania projektów, wykorzystując do tego kapitał własny oraz finansowanie dłużne w postaci kredytów bankowych, obligacji oraz pożyczek przy jednoczesnym utrzymywaniu wskaźników zadłużenia na bezpiecznym poziomie, w żadnym wypadku nie przekraczającym poziomów dozwolonych przez dotychczas zawarte umowy finansowania.

Grupa ze względu na realizowany model biznesowy nie utrzymuje wysokiego salda środków pieniężnych, zgodnie bowiem z zapisami umów kredytowych, które mają dominujące znaczenie w zakresie finansowania zewnętrznego Grupy, ich kolejne transze uruchamiane są proporcjonalnie do zaawansowania prac na finansowanym projekcie.

## CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE ISTOTNE DLA ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ

### 1. 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 Emitenta 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. Emitent nie jest również w stanie przewidzieć jak będzie kształtował się popyt na powierzchnie biurowe w okresie, w którym dojdzie do zakończenia umów najmu zawieranych w okresie przedpandemicznym. Nie można wykluczyć, że część wynajmowanej obecnie powierzchni biurowej zostanie wystawiona do podnajmu lub nastąpi rozwiązanie części umów najmu z właścicielami obiektów. Jednocześnie należy zauważyć, że nastąpił wyraźny spadek wolumenu projektów komercyjnych w trakcie realizacji, co w konsekwencji spowoduje niższą podaż powierzchni biurowych w przyszłości, więc wpływ ewentualnego niższego popytu powinien zostać w znacznym stopniu zrównoważony.

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.

### 2. Spodziewane utrzymywanie się dużego popytu na mieszkania.

Obserwowany w ostatnich latach wzrost sprzedaży mieszkań na rynku pierwotnym spowodowany był m. in. obawą kupujących przed możliwym dalszym wzrostem cen przy jednoczesnej niepewności, co do rodzaju i zakresu przyszłych programów wsparcia takich jak program „Bezpieczny Kredyt 2%” lub mieszkanie bez wkładu własnego czy konta mieszkaniowe. Nabywcy poszukujący mieszkań zarówno na własne potrzeby, jak i w celach inwestycyjnych przyspieszyli w związku z tym swoje decyzje zakupowe. Według szacunków NBP, w 2022 r. udział osób fizycznych nabywających mieszkania na potrzeby własne oszacowano na poziomie 30% rynku, a w celach inwestycyjnych na poziomie 70%. Od drugiej połowy 2022 r., podwyżki stóp procentowych i rosnąca inflacja ograniczyły dostępność kredytów hipotecznych poprzez wzrost kosztów

finansowania i ostrzejsze zasady oceny zdolności kredytowej kupujących. Należy jednak mieć na uwadze, że ostatnie obniżki stóp procentowych oznaczają, że zwiększy się grupa kupujących, dla których kredyt stanie się dostępny, co przełoży się na podejmowane przez nich decyzje zakupowe. Jednocześnie, szybka wyprzedaż oferty mieszkań z rynku pierwotnego i ograniczona podaż nowych projektów, a co za tym idzie wzrost cen, powoduje wzrost popularności mieszkań na wynajem, co powinno przełożyć się na zwiększone zainteresowanie osób, które mieszkania nabywają w celach inwestycyjnych.

### **3. Spodziewana relokacja centrów świadczenia usług BPO i SSC do Europy Środkowo-Wschodniej.**

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

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

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

### **4. Rosnący popyt na coworking.**

W oparciu o doświadczenia z lat wcześniejszych, w latach kolejnych Grupa oczekuje dalszego wzrostu zapotrzebowania na powierzchnie coworkingowe, 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.

### **5. 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 komercyjnych Grupy. Jednocześnie można spodziewać się wzrostu oczekiwań banków w zakresie stopnia komercjalizacji (odsetek powierzchni biurowej objętej podpisanymi umowami przednajmu (tzw. pre-lease) na etapie udzielania finansowania, co może opóźnić czas uzyskania finansowania dla danego projektu, a tym samym wymagać większego zaangażowania środków własnych.

### **6. Kształtowanie się zewnętrznych kosztów realizacji projektów mieszkaniowych.**

Należy spodziewać się rosnących kosztów projektowania i wykonania projektów mieszkaniowych ze względu na rosnące ceny niektórych materiałów i usług budowlanych, a także podlegające w ostatnim czasie dużym wahaniom ceny energii i transportu. W ocenie Zarządu, rosnące koszty powinny być w znacznej mierze kompensowane rosnącymi cenami sprzedaży, a zatem wzrost nie powinien mieć istotnego wpływu na marże uzyskiwane przez Grupę.

## **7. Kształtowanie się rynkowych stóp procentowych.**

Ewentualny wzrost poziomu stóp procentowych będzie miał wpływ na poziom kosztów finansowych ponoszonych przez Grupę. Wyższy poziom rynkowych stóp procentowych Grupa uwzględni w wycenach realizowanych projektów, co powoduje wyższe wartości stopy wolnej od ryzyka, co negatywnie wpłynie na ostateczne wartości wycen, a tym samym na wyniki finansowe Grupy. Jednocześnie podwyższone koszty finansowania wpływają na brak aktywności inwestorów nabywających skomercjalizowane projekty komercyjne. Dodatkowo, trwają prace nad reformą mającą zastąpić stopę procentową WIBOR stopą procentową IBOR. Posiadane przez Grupę obligacje i kredyty są oparte na zmiennej stawce procentowej WIBOR, w konsekwencji zmiana może wpłynąć na obniżenie lub wzrost poziomu wskaźnika referencyjnego, który bezpośrednio przełoży się na wartości oprocentowania.

Należy jednak zwrócić uwagę na rozpoczęte przez Europejski Bank Centralny oraz amerykański FED cykle obniżek stóp procentowych co jest widocznie również w kwotowaniach kontraktów terminowych na wysokość stopy procentowej.

## **CZYNNIKI WEWNĘTRZNE ISTOTNE DLA ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ**

### **1. Koncentracja na wysokomarżowych projektach mieszkaniowych.**

Grupa planuje dynamiczny rozwój na rynku budowy mieszkań z przeznaczeniem na sprzedaż do bezpośredniego odbiorcy i osiągnięcie dzięki temu pozycji jednego z wiodących deweloperów mieszkaniowych w Polsce. Całkowity potencjał portfela projektów mieszkaniowych Grupa szacuje na ponad 110 tys. PUM (ok. 2,5 tys. mieszkań), których potencjał sprzedażowy przekracza 2 mld PLN, a szacowane pozostałe do poniesienia tzw. koszty twarde realizacji tych projektów wynoszą ok. 700 mln PLN.

### **2. Zarządzanie portfelem projektów.**

Grupa koncentruje się na aktywnym zarządzaniu portfolio ukończonych projektów. W ramach aktywnego zarządzania portfolio ukończonych projektów Grupa będzie dążyła również, pod warunkiem uzyskania satysfakcjonujących warunków finansowych, do sprzedaży projektów komercyjnych. W razie braku możliwości uzyskania satysfakcjonujących warunków finansowych Grupa dopuszcza również możliwość średnio – długo terminowego zarządzania ukończonymi projektami komercyjnymi

### **3. 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 oraz akceptowane przez nich cenowo, pozwalając na zachowanie marży wykonawczej na poziomach zbliżonych do odnotowywanych historycznie. Grupa zamierza również ubiegać się o przyznanie kolejnym projektom komercyjnych certyfikatów zrównoważonego budownictwa w systemie BREEAM oraz WELL Health&Safety Rating (WELL HSR). W przypadku pojawienia się nowych certyfikatów, których przyznanie projektom komercyjnym będzie korzystnie postrzegane przez ich użytkowników, Grupa rozważy podjęcie starań o ich uzyskanie.

## VI. PODSTAWOWE SKŁADNIKI SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

### SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

	Okres zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres zakończony 30 czerwca 2023 roku
<b>Działalność kontynuowana</b>		
Przychody z najmu i aranżacji	61 104	39 830
Koszty związane z najmem i aranżacjami	(29 002)	(23 195)
<b>Wynik z najmu i aranżacji</b>	<b>32 102</b>	<b>16 635</b>
Zysk/strata z wyceny i sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych	51 392	11 044
<b>Zysk/strata z nieruchomości inwestycyjnych</b>	<b>83 494</b>	<b>27 679</b>
Przychody z pozostałych umów z klientami	-	59 701
Koszty pozostałych umów z klientami	-	(57 864)
Koszty ogólnego zarządu	(24 653)	(21 630)
Pozostałe przychody operacyjne	5 140	4 050
Pozostałe koszty operacyjne	(4 913)	(6 678)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>59 068</b>	<b>5 258</b>
Przychody finansowe	12 868	40 401
Koszty finansowe	(51 849)	(37 502)
Udział w zyskach jednostek współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	1 697	(1 138)
<b>Zysk brutto</b>	<b>21 784</b>	<b>7 019</b>
Podatek dochodowy	(3 318)	(805)
<b>Zysk netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>18 466</b>	<b>6 214</b>
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>18 466</b>	<b>6 214</b>
<b>Inne całkowite dochody</b>		
Pozycje, które mogą podlegać przeklasyfikowaniu do zysku w kolejnych okresach sprawozdawczych:		
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	6	44
Inne całkowite dochody netto	6	44
<b>Całkowity dochód za okres</b>	<b>18 472</b>	<b>6 258</b>
Zysk na jedną akcję:		
- podstawowy z zysku za okres (PLN)	0,73	0,24
- rozwodniony z zysku okres (PLN)	0,73	0,24

Wzrost przychodów z najmu i aranżacji w pierwszym półroczu 2024 roku w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku o blisko 53% wynika z postępującej komercjalizacji projektów oddanych do użytkowania w poprzednich okresach sprawozdawczych oraz rozpoczęcia najmu na projektach oddanych do użytkowania w trakcie okresu sprawozdawczego.

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

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

(II) ze sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych.

Odnotowane przychody finansowe to efekt dalszego osłabienia się kursu EUR względem PLN i rozpoznania dodatnich niezrealizowanych różnic kursowych z wyceny bilansowej zobowiązań finansowych.

Wzrost kosztów finansowych w I półroczu 2024 roku o 14 347 tys. zł względem okresu porównawczego wynika z utrzymujących się wysokich poziomów indeksów WIBOR i EURIBOR oraz wzrostu salda zobowiązań finansowych zaciągniętych na realizację kolejnych projektów inwestycyjnych.

Wynik netto z działalności kontynuowanej wyniósł w I półroczu 2024 roku 18 466 tys. zł. Wzrost względem okresu porównawczego wynika przede wszystkim z wyższego o 15,5 mln zł wyniku z najmu i aranżacji oraz wyższej kwocie wyceny do wartości godziwej portfela posiadanych nieruchomości inwestycyjnych.

## SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

Aktywa	30 czerwca 2024 roku	31 grudnia 2023 roku
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>2 905 258</b>	<b>2 715 918</b>
Aktywa niematerialne	33	57
Wartość firmy	82 425	82 425
Rzeczowe aktywa trwałe	78 826	79 444
Nieruchomości inwestycyjne	2 649 151	2 470 175
Inwestycje w jednostkach spółk kontrolowanych wycenianych metodą praw własności	57 681	55 984
Pozostałe aktywa finansowe	12 656	12 456
Pozostałe aktywa niefinansowe	4 007	3 940
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	20 479	11 437
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>440 099</b>	<b>418 009</b>
Zapasy	294 145	231 852
Należności z tytułu najmu oraz pozostałe należności	20 762	18 966
Należności z tytułu podatku dochodowego	5 997	4 512
Pozostałe aktywa finansowe	55 197	58 904
Pozostałe aktywa niefinansowe	28 663	41 688
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	35 335	62 087
<b>SUMA AKTYWÓW</b>	<b>3 345 357</b>	<b>3 133 927</b>

Pasywa	30 czerwca 2024 roku	31 grudnia 2023 roku
<b>Kapitał własny (przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej)</b>	<b>1 190 066</b>	<b>1 171 594</b>
Kapitał podstawowy	330 538	330 538
Kapitał zapasowy	90 395	90 395
Różnice kursowe z przeliczenia jednostki zagranicznej	7	1
Zyski zatrzymane	769 126	750 660
<b>Kapitał własny ogółem</b>	<b>1 190 066</b>	<b>1 171 594</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>1 710 380</b>	<b>1 556 684</b>
Kredyty i pożyczki	1 206 727	1 144 075
Obligacje	367 535	290 294
Zobowiązania inwestycyjne	15 830	15 981
Zobowiązania z tytułu leasingu	52 151	50 058
Pozostałe zobowiązania finansowe	483	1 580
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	-	-
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	67 654	54 696
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>444 911</b>	<b>405 649</b>
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	39 287	34 379
Kredyty i pożyczki	153 123	174 929
Obligacje	59 807	76 986
Zobowiązania inwestycyjne	96 660	66 983
Zobowiązania z tytułu leasingu	3 264	3 465
Pozostałe zobowiązania finansowe	38 079	39 358
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	50 784	5 747
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	3 766	3 476
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	141	326
<b>Zobowiązania ogółem</b>	<b>2 155 291</b>	<b>1 962 333</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania</b>	<b>3 345 357</b>	<b>3 133 927</b>

Suma aktywów na koniec czerwca 2024 roku wyniosła 3 345 mln zł wobec 3 134 mln zł na koniec 2023 roku. Aktywa trwałe wykazywały wartość 2 905 mln zł wobec 2 716 mln zł na koniec roku 2023, stanowiąc 87 % sumy aktywów ogółem (87% na koniec 2023 roku). Najistotniejszą pozycją w ramach aktywów trwałych są nieruchomości inwestycyjne (2 649 mln zł, tj. 79% aktywów na koniec czerwca 2024 roku), na które składają się: grunty nabyte w celu realizacji projektów komercyjnych, nieruchomości inwestycyjne w budowie oraz gotowe nieruchomości inwestycyjne po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie. Wzrost wartości nieruchomości inwestycyjnych jest konsekwencją ponoszenia nakładów inwestycyjnych na realizowane projekty oraz ich wyceny do wartości godziwej (tych projektów, które spełniają kryteria zapisane w polityce rachunkowości Grupy).



W ramach rzeczowych aktywów trwałych Grupa prezentuje m.in. salę koncertowo- konferencyjną (część budynku Cavatina Hall w Bielsku-Białej) wraz z jej wyposażeniem w kwocie ponad 70 mln zł. Sala jest wykorzystywana przez Grupę przede wszystkim na cele w obszarze CSR /ESG.

Na koniec czerwca 2024 roku aktywa obrotowe osiągnęły wartość 440 099 tys. zł tj. 13% sumy aktywów (w okresie porównawczym 13%). Saldo wzrosło na skutek dalszego rozwoju przez Grupę Kapitałową działalności w zakresie budowy mieszkań na sprzedaż, których wartość prezentowana jest w ramach zapasów. W kolejnych kwartałach przewidywana jest dalsza zmiana struktury sprawozdania z sytuacji finansowej – aktywa obrotowe, w tym zapasy będą zwiększały swój udział w sumie bilansowej kosztem nieruchomości inwestycyjnych.

Zmiana zobowiązań długoterminowych Grupy (na koniec czerwca 2024 roku wynosiły 1 710 mln zł wobec 1 557 mln zł na koniec 2023 roku) o 10% była przede wszystkim efektem pozyskania długoterminowego finansowania kolejnych inwestycji realizowanych przez Grupę.

Zobowiązania krótkoterminowe Grupy na koniec czerwca 2024 roku wynosiły 444 911 tys. zł wobec 405 649 tys. zł na koniec 2023 roku i wzrosły o 10% , głównie za sprawą pozostałych zobowiązań niefinansowych – środków pieniężnych otrzymanych od klientów indywidualnych z tytułu sprzedaży mieszkań.

## SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
<b>Zysk/(strata) brutto</b>	<b>21 784</b>	<b>7 019</b>
Korekty o pozycje:		
Amortyzacja	3 252	3 224
Koszty z tytułu płatności na bazie akcji własnych	-	-
Zysk/strata z wyceny i sprzedaży nieruchomości	(51 392)	(11 044)
Udział w (zyskach) stratach netto jednostek ujmowanych metodą praw własności	(1 697)	1 138
Wycena instrumentów pochodnych	(2 130)	(2 384)
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu należności z tytułu najmu oraz pozostałych należności	(2 679)	18 038
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu zapasów	(61 482)	52 543
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu pozostałych aktywów niefinansowych	12 958	18 750
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu zobowiązań z wyjątkiem kredytów i pożyczek	79 645	7 018
Odsetki	43 263	31 744
Podatek dochodowy zapłacony	(1 072)	(1 314)
Pozostałe	(7 530)	(53 105)
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>32 920</b>	<b>71 627</b>

Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
<b>Wpływy</b>	<b>4 560</b>	<b>16 445</b>
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	-	-
Sprzedaż nieruchomości inwestycyjnych	883	11 756
Spłata udzielonych pożyczek	3 292	3 895
Odsetki otrzymane	385	689
Pozostałe	-	105
<b>Wydatki</b>	<b>120 256</b>	<b>238 625</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	320	2 015
Nakłady na nieruchomości inwestycyjne	119 927	236 254
Udzielenie pożyczek	9	356
Pozostałe	-	-
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(115 696)</b>	<b>(222 180)</b>

Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
<b>Wpływy</b>	<b>249 501</b>	<b>247 656</b>
Emisja akcji	-	-
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek/ kredytów	82 990	170 711
Emisja dłużnych papierów wartościowych	74 700	23 960
Faktoring odwrotny	91 811	52 985
<b>Wydatki</b>	<b>193 477</b>	<b>101 689</b>
Spłata pożyczek/kredytów	42 860	42 974
Wykup dłużnych papierów wartościowych	17 292	2 500
Faktoring odwrotny	93 168	42 684
Spłata głównej części zobowiązań z tytułu leasingu	2 015	1 624
Odsetki od zobowiązań z tytułu leasingu	554	614
Pozostałe	3 607	-
Odsetki od kredytów, pożyczek oraz dłużnych papierów wartościowych	33 981	11 293
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>56 024</b>	<b>145 967</b>
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(26 752)	(4 586)
<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>62 087</b>	<b>46 748</b>
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>35 335</b>	<b>42 162</b>

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły w I półroczu 2024 roku 32 920 tys. zł, wobec 71 627 tys. zł w okresie porównywalnym.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły w I półroczu 2024 roku (-) 115 696 tys. zł, wobec (-) 222 180 tys. zł w okresie porównawczym. Po stronie wypływów kluczowe były ponoszone w obu okresach wydatki na nieruchomości inwestycyjne (koszty realizacji inwestycji). Niższy wypływ środków z tej działalności wynikał ze zmiany strategii prowadzonej działalności przez Grupę i rozpoczęcia budowy mieszkań na sprzedaż klientom indywidualnych, na które wydatki prezentowane są w ramach działalności operacyjnej.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły w I półroczu 2024 roku 56 024 tys. zł, wobec 145 967 tys. zł w okresie porównawczym. Spadek przepływów, podobnie jak w przypadku zmiany przepływów z działalności inwestycyjnej wynikał ze zmiany strategii prowadzonej działalności przez Grupę, dzięki czemu część realizowanych projektów jest po części finansowana przez wpłaty własne klientów indywidualnych kupujących mieszkania.

## JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A

	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
<b>Działalność kontynuowana</b>		
Przychody z tytułu odsetek i poręczeń	45 175	34 821
Udział w zyskach jednostek zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	43 034	22 286
Przychody z umów z klientami	-	-
Koszty z tytułu odsetek i poręczeń	(44 065)	(33 285)
Koszty z umów z klientami	-	-
Koszty ogólnego zarządu	(2 599)	(3 363)
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne	(61)	22
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>41 484</b>	<b>20 481</b>
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	-	-
Pozostałe przychody finansowe	117	-
Pozostałe koszty finansowe	(3 957)	(25 533)
<b>Zysk brutto</b>	<b>37 644</b>	<b>(5 052)</b>
Podatek dochodowy	698	5 331
<b>Zysk netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>38 342</b>	<b>279</b>
<b>Całkowite dochody netto</b>	<b>38 342</b>	<b>279</b>
Zysk na jedną akcję:		
- podstawowy z zysku za okres (PLN)	1,51	0,01
- rozwodniony z zysku okres (PLN)	1,51	0,01

Zysk netto z działalności kontynuowanej w I półroczu 2024 roku wyniósł 38 342 tys. zł wobec 279 tys. zł w analogicznym okresie roku ubiegłego. W sprawozdaniu z całkowitych dochodów istotną pozycję stanowi przychód z tytułu wyceny metodą praw własności udziałów w jednostkach zależnych i współkontrolowanych, której wysokość jest bezpośrednio skorelowana z zyskami poszczególnych spółek zależnych z tytułu wyceny bądź sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych.

## JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A

Aktywa	30 czerwca 2024 roku	31 grudnia 2023 roku
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>2 102 526</b>	<b>2 062 009</b>
Inwestycje w jednostkach zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	942 451	896 717
Pożyczki udzielone	1 157 346	1 163 261
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	2 729	2 031
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>86 997</b>	<b>80 320</b>
Należności z tytułu udzielonych poręczeń	3 039	7 758
Należności z tytułu podatku dochodowego	-	-
Pożyczki udzielone	77 142	66 939
Pozostałe aktywa finansowe	2 553	2 574
Pozostałe aktywa niefinansowe	831	658
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3 432	2 391
<b>SUMA AKTYWÓW</b>	<b>2 189 523</b>	<b>2 142 329</b>

Pasywa	30 czerwca 2024 roku	31 grudnia 2023 roku
<b>Kapitał własny</b>	<b>1 232 527</b>	<b>1 194 185</b>
Kapitał podstawowy	330 538	330 538
Kapitał zapasowy	775 081	676 251
Zyski zatrzymane	126 908	187 396
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>786 625</b>	<b>769 137</b>
Kredyty i pożyczki od jednostek powiązanych	406 621	460 910
Kredyty i pożyczki od jednostek pozostałych	60 328	65 514
Obligacje	319 676	242 713
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	-	-
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	-
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>170 371</b>	<b>179 007</b>
Kredyty i pożyczki od jednostek powiązanych	93 371	90 207
Kredyty i pożyczki od jednostek pozostałych	12 467	9 566

Pasywa	30 czerwca 2024 roku	31 grudnia 2023 roku
Obligacje	59 807	76 986
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	4 726	2 248
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	-	-
<b>SUMA PASYWÓW</b>	<b>2 189 523</b>	<b>2 142 329</b>

Suma aktywów na koniec w I półroczu 2024 roku wyniosła 2 189 523 tys. zł wobec 2 142 329 tys. zł na koniec grudnia 2023 roku. Najistotniejszy wzrost odnotowano w pozycji Inwestycje w jednostkach zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności, której wzrost jest skorelowany ze zwiększeniem wartości realizowanych i zrealizowanych nieruchomości inwestycyjnych.

W I półroczu 2024 roku nastąpił wzrost zobowiązań długoterminowych do poziomu 786 625 tys. zł wobec 769 137 tys. zł na koniec grudnia 2023 roku na skutek kolejnych emisji obligacji. Całość pozyskanego finansowania zostaje przeznaczona na rozwój Grupy Kapitałowej.

#### JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A

Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
Zysk brutto	37 644	(5 053)
Korekty o pozycje:	(57 606)	2 214
Koszty z tytułu płatności w formie akcji własnych	-	-
Udział w zyskach jednostek zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności	(43 035)	(22 286)
Zysk ze zbycia jednostki zależnej	-	-
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu należności	4 719	19 902
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu pozostałych aktywów	(173)	34
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu zobowiązań, z wyjątkiem kredytów i pożyczek	2 476	(1 275)
Odsetki	(24 933)	(18 997)
Podatek dochodowy zapłacony	-	(88)
Pozostałe	3 340	24 924
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>(19 962)</b>	<b>(2 839)</b>

Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
<b>Wpływy :</b>	<b>87 386</b>	<b>102 570</b>
Sprzedaż inwestycji w jednostkach zależnych i współkontrolowanych	-	-
Splata udzielonych pożyczek	<b>87 386</b>	<b>102 570</b>
<b>Wydatki :</b>	<b>117 824</b>	<b>39 917</b>

Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
Nabycie inwestycji w jednostkach zależnych i współkontrolowanych	-	25
Udzielenie pożyczek	117 824	39 892
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(30 438)</b>	<b>62 653</b>

Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
<b>Wpływy:</b>	<b>467 543</b>	<b>204 922</b>
Emisja akcji	-	-
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek i kredytów	402 843	180 965
Emisja obligacji	64 700	23 957
<b>Wydatki:</b>	<b>416 102</b>	<b>259 522</b>
Spłata pożyczek i kredytów	398 810	257 022
Wykup dłużnych papierów wartościowych	17 292	2 500
Dywidendy wypłacone	-	-
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>51 441</b>	<b>(54 600)</b>
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	1 041	5 214
<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>2 391</b>	<b>7 726</b>
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>3 432</b>	<b>12 940</b>

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej na koniec I półrocza 2024 roku wyniosły (-) 19 962 tys. zł.

Najistotniejsze pozycje, które korygowały zysk brutto to korekty z tytułu udziału w zyskach jednostek zależnych i współkontrolowanych wycenianych metodą praw własności, oraz nadwyżka naliczonych odsetek przychodowych nad odsetkami kosztowymi.

Ujemne przepływy środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej na koniec I półrocza 2024 roku wyniosły (-) 30 438 tys. zł i powstały głównie z wyniku udzielania pożyczek jednostkom zależnym.

Środki pieniężne netto z działalności finansowej na koniec I półrocza 2024 roku wyniosły 51 441 tys. zł i wynikały m.in. z tytułu emisji obligacji serii M2024A, PN2024A, M2024B oraz P2024A.

Stan środków pieniężnych na koniec I półrocza 2024 roku wyniósł 3 432 tys. zł.

## VII. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

### RENTOWNOŚĆ I ZADŁUŻENIE GRUPY KAPITAŁOWEJ CAVATINA HOLDING S.A.

#### Rentowność Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

		Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
EBIT (tys. zł)	zysk operacyjny	59 068	5 258
Rentowność kapitałów własnych ROE	zysk netto / kapitał własny	1,55%	0,57%
Rentowność aktywów ogółem ROA	zysk netto /aktywa ogółem	0,55%	0,23%

Wzrost wartości EBIT oraz wzrost poziomu wskaźników rentowności względem okresu porównawczego wynika przede wszystkim z wyższej niż w roku ubiegłym wyceny do wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych, wyższego wyniku z najmu, który z roku na rok znacząco wzrasta z uwagi na większą liczbę nieruchomości inwestycyjnych oddanych do użytkowania oraz większego stopnia ich komercjalizacji.

#### Zadłużenie Grupy Kapitałowej Cavatina Holding S.A.

		30 czerwca 2024 roku	31 grudnia 2023 roku
Wskaźnik zadłużenia netto	zadłużenie finansowe netto/aktywa	51,56%	48,98%
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania ogółem /suma aktywów	64,43%	62,62%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	zobowiązania krótkoterminowe / suma aktywów	13,30%	12,94%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	zobowiązania długoterminowe / suma aktywów	51,13%	49,67%

Wzrost wskaźników zadłużenia w I półroczu 2024 roku wynika z zwiększonego salda zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji w stosunku do końca 2023 roku, zaciągniętych na realizację kolejnych i kontynuację dotychczasowych projektów inwestycyjnych.

### RENTOWNOŚĆ I ZADŁUŻENIE SPÓŁKI CAVATINA HOLDING S.A.

#### Rentowność Spółki Cavatina Holding S.A.

		Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 roku	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku
EBIT(tys. zł)	zysk operacyjny	41 484	20 481
Rentowność kapitałów własnych ROE	zysk netto / kapitał własny	3,11%	0,03%
Rentowność aktywów ogółem ROA	zysk netto /aktywa ogółem	1,75%	0,02%



Wysokość wskaźników rentowności jest ściśle skorelowana z wysokością osiągniętego przez Spółkę zysku operacyjnego, którego wzrost wynikał z wyższej niż w okresie porównywalnym zmiany aktywów netto spółek zależnych realizujących nieruchomości komercyjne.

#### Zadłużenie spółki Spółki Cavatina Holding S.A..

		30 czerwca 2024 roku	31 grudnia 2023 roku
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania /suma aktywów	43,71%	44,26%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	zobowiązania krótkoterminowe / suma aktywów	7,78%	8,36%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	zobowiązania długoterminowe / suma aktywów	35,93%	35,90%
Wskaźnik zadłużenia netto	zadłużenie finansowe netto/aktywa	43,22%	43,92%

Wskaźniki zadłużenia netto oraz ogólnego zadłużenia były na zbliżonym poziomie w obu okresach sprawozdawczych. Zmiana struktury zadłużenia wynika z zapadalności części pożyczek od jednostek powiązanych, których termin spłaty przypada w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego.

#### OCENA SYTUACJI FINANSOWEJ

W ocenie Zarządu Cavatina Holding S.A. obecna i przewidywana sytuacja finansowa Grupy zakłada kontynuację prowadzenia działalności gospodarczej przez spółki Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, a Zarząd nie identyfikuje istotnej niepewności w tym obszarze.

Na dzień 30 czerwca 2024 roku Grupa wykazuje ujemne kapitały obrotowe netto w wysokości 4 812 tys. PLN, które wynikają z ponoszenia istotnych nakładów na nieruchomości inwestycyjne w ramach aktywów trwałych, podczas gdy część pozyskanego finansowania dłużnego ma charakter finansowania krótkoterminowego. W praktyce dłużne finansowanie krótkoterminowe to głównie kredyty obrotowe w wysokości 34 474 tys. PLN, które, zgodnie z historycznymi doświadczeniami Grupy podlegają prolongacji oraz kredyty na finansowanie podatku VAT w wysokości 24 260 tys. PLN. Na ujemne kapitały obrotowe netto wpływ mają również zobowiązania wobec podwykonawców wykonujących poszczególne zakresy prac na realizowanych przez Grupę inwestycjach, w kwocie 96 660 tys. PLN, które częściowo drugostronnie ujemne są głównie jako element kosztu wytworzenia nieruchomości inwestycyjnych. Ponoszenie nakładów inwestycyjnych skutkujących rozpoznaniem zobowiązań z tego tytułu jest niezbędne aby osiągać kolejne etapy zaawansowania inwestycji, które z kolei, w przypadku projektów z podpisanymi już umowami kredytowymi, pozwalają na uruchamianie finansowania bankowego (lub wypłatę kolejnych jego transz). Uzyskane finansowanie bankowe, które ma charakter długoterminowy, jest następnie przeznaczane na uregulowanie zobowiązań inwestycyjnych – de facto dochodzi zatem do konwersji krótkoterminowych zobowiązań inwestycyjnych na długoterminowe finansowanie z tytułu zaciągniętych kredytów.

W toku analizy zasadności przyjęcia zasady kontynuacji działalności, Zarząd sporządził prognozę przepływów pieniężnych Grupy za okres 12 miesięcy po dniu bilansowym, w której uwzględnione zostały wszelkie znane mu fakty i okoliczności, w szczególności w obszarze dostępnych dla Grupy źródeł finansowania (również w kontekście poziomów wskaźników finansowych do których przestrzegania zobowiązania jest Grupa) oraz planowanych harmonogramów realizacji poszczególnych projektów inwestycyjnych, jak i oczekiwania co do sytuacji rynkowo-gospodarczej.

Prognoza zakłada również utrzymywanie na poziomie zbliżonym do obecnego zadłużenia z tytułu kredytów obrotowych, zgodnie z dotychczasową historią i doświadczeniami Grupy.

Zarząd stwierdza, iż nie istnieje istotna niepewność kontynuacji działalności i przygotował niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe przy założeniu, że jednostki wchodzące w skład Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, tj. w okresie co najmniej 12 miesięcy po dniu bilansowym, będą prowadziły działalność w niezmienionym istotnie zakresie.

## SEZONOWOŚĆ PRZYCHODÓW ORAZ ZYSKU (STRATY) WPŁYWAJĄCE NA WYNIKI FINANSOWE

Przychody z najmu i aranżacji Grupy nie wykazują sezonowości. Jest to efektem specyfiki działalności Grupy, która nie wykazuje powtarzalności w cyklach kalendarzowych ze względu na rotację projektów ukończonych w portfolio Grupy. Sezonowości nie wykazuje również zysk (strata) z wyceny i sprzedaży z nieruchomości inwestycyjnych. Jego zmienność w czasie jest zależna wyłącznie od: (i) harmonogramów realizacji poszczególnych projektów, w szczególności dat ukończenia poszczególnych etapów inwestycji budowlanej (rozpoznawanie wartości projektu w czasie), (ii) tempa komercjalizacji oraz (iii) dat sprzedaży projektu na rzecz inwestora zewnętrznego. Zarząd nie przewiduje zmian w tym zakresie w kolejnych latach.

## SYSTEM KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

Zarząd każdej ze spółek wchodzących w skład grupy kapitałowej Cavatina Holding jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w danej spółce oraz za proces sporządzania jednostkowych sprawozdań finansowych spółek należących do grupy. Sprawozdania finansowe są sporządzane przez pracowników działu księgowego Cavatina CUW sp. z o.o., która świadczy tego typu usługi dla spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta. Sprawozdania finansowe są zatwierdzane przez zgromadzenia wspólników danej spółki. Zarząd Spółki nadzoruje funkcjonowanie systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w Spółce oraz jest odpowiedzialny za proces sporządzania jednostkowego sprawozdania finansowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Emitenta, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości. Sprawozdania jednostkowe, jak i skonsolidowane, podlegają kontroli wewnętrznej przeprowadzanej przez Zarząd Spółki, Dział Kontrolingu Finansowego, Komitet Audytu oraz przez firmę audytową wybieraną przez Radę Nadzorczą. Sprawozdania finansowe przyjęte przez Zarząd przekazywane są Radzie Nadzorczej w celu dokonania ich oceny, zgodnie z przepisami Kodeksu spółek handlowych. Roczne i półroczne sprawozdania finansowe podlegają niezależnemu badaniu albo przeglądowi dokonywanemu przez biegłego rewidenta wybranego przez Radę Nadzorczą. Wyniki badania albo przeglądu przekazywane są Zarządowi i Radzie Nadzorczej, a sprawozdanie z badania sprawozdania rocznego – także Walnemu Zgromadzeniu.

## VIII. ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ

### ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU KREDYTÓW I OBLIGACJI

Zobowiązania z tytułu zaciągniętych kredytów na dzień 30 czerwca 2024 roku

Kredytodawca	Kredytobiorca	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Bank Ochrony Środowiska S.A.	Cavatina GW Sp. z o.o.	59 114	WIBOR + marża	25 sierpnia 2025 roku (kredyt obrotowy)
ING Bank Śląski S.A.	Cavatina GW Sp. z o.o.	13 599	EURIBOR + marża	31 stycznia 2025 roku (kredyt w rachunku kredytowym)
Alior Bank S.A.	Cavatina GW Sp. z o.o.	6 450	WIBOR + marża	15 czerwca 2027 roku (kredyt obrotowy)
Alior Bank S.A.	Cavatina GW Sp. z o.o.	27 755	WIBOR + marża	15 czerwca 2027 roku (kredyt w rachunku kredytowym)
mBank S.A.	Cavatina GW Sp. z o.o.	29 784	WIBOR + marża	30 czerwca 2027 roku
AION S.A.	Cavatina Holding S.A.	38 084	EURIBOR + marża	11 marca 2028 roku

Kredytodawca	Kredytobiorca	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Alior Bank S.A.	Cavatina SPV 4 Sp. z o.o.	61 524	EURIBOR + marża	31 marca 2033 roku (kredyt inwestycyjny)
Bank Gospodarstwa Krajowego S.A.	Cavatina SPV 14 Sp. z o.o.	37 495	EURIBOR + marża	20 czerwca 2037 roku (kredyt inwestycyjny)
Bank Gospodarstwa Krajowego S.A.	Cavatina SPV 14 Sp. z o.o.	914	WIBOR + marża	20 czerwca 2037 roku (kredyt inwestycyjny)
Berlin Hyp A.G. Bank Polska Kasa Opieki S.A.	Cavatina SPV 7 Sp. z o.o. Cavatina SPV 11 Sp. z o.o.	347 784	EURIBOR + marża	30 kwietnia 2024 roku (konwersja na kredyt inwestycyjny) 31 grudnia 2027 roku (dzień spłaty)
Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.	Cavatina SPV 13 Sp. z o.o.	26 684	WIBOR + marża	25 czerwca 2034 roku
Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.	Cavatina SPV 13 Sp. z o.o.	407	WIBOR + marża	25 lipca 2024 roku (kredyt na VAT)
Erste Group Bank AG Raiffeisenlandesbank Niederosterreich-Wien AG	Cavatina SPV 19 Sp. z o.o.	162 299	EURIBOR + marża	31 marca 2025 roku (konwersja na kredyt inwestycyjny) 30 czerwca 2029 roku (dzień spłaty)
Erste Group Bank AG Raiffeisenlandesbank Niederosterreich-Wien AG	Cavatina SPV 19 Sp. z o.o.	10 000	WIBOR + marża	30 czerwca 2025 roku (kredyt na VAT)
Hypo Noe Landesbank Für Niederosterreich und Wien AG	Cavatina SPV 17 Sp. z o.o.	61 279	oprocentowanie stałe	17 stycznia 2025 roku
Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.	Cavatina SPV 29 Sp. z o.o.	11 135	EURIBOR + marża	25 października 2035 roku
Erste Group Bank AG	Cavatina SPV 12 Sp. z o.o.	107 269	EURIBOR + marża	30 czerwca 2028 roku
Erste Group Bank AG	Cavatina SPV 15 Sp. z o.o.	51 489	EURIBOR + marża	30 czerwca 2025 roku (konwersja na kredyt inwestycyjny) 30 czerwca 2028 (dzień spłaty)
Erste Group Bank AG	Cavatina SPV 15 Sp. z o.o.	12 939	EURIBOR + marża	30 czerwca 2025 roku (kredyt na VAT)
mBank S.A.	Cavatina SPV 8 Sp. z o.o.	92 947	EURIBOR + marża	23 lutego 2029 roku
VeloBank S.A.	Jardin Sp. z o.o.	29 926	EURIBOR + marża	20 marca 2036 roku
<b>ogółem</b>		<b>1 188 877</b>		

\*kredyty zostały spłacone po dniu bilansowym.

## Zobowiązania z tytułu wyemitowanych obligacji na dzień 30 czerwca 2024 roku

Emitent	Seria	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria E1	13 183	WIBOR + marża	22 grudnia 2024 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria F1	46 624	WIBOR + marża	19 listopada 2024 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2022A	41 614	WIBOR + marża	8 września 2025 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2022B	39 279	WIBOR + marża	30 grudnia 2025 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2022C	19 665	WIBOR + marża	30 grudnia 2025 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2022D	16 574	WIBOR + marża	17 maja 2026 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2023A	24 608	WIBOR + marża	5 grudnia 2026 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2023B	19 144	EURIBOR + marża	26 stycznia 2027 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2023C	50 266	WIBOR + marża	23 marca 2027 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2023D	21 564	WIBOR + marża	22 czerwca 2027 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria M2024A	21 838	WIBOR + marża	11 września 2027 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria M2024B	19 725	WIBOR + marża	9 listopada 2027 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria PN2024A	10 302	WIBOR + marża	3 października 2027 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria P2024A	24 337	WIBOR + marża	19 grudnia 2027 roku
Cavatina Holding S.A.	Obligacje seria EURO1	10 760	EURIBOR + marża	19 listopada 2025 roku
Cavatina SPV 34 Sp. z o.o.	Obligacje seria A	22 654	oprocentowanie stałe	30 listopada 2026 roku
Cavatina SPV 34 Sp. z o.o.	Obligacje seria B	15 547	oprocentowanie stałe	30 listopada 2026 roku
Cavatina SPV 34 Sp. z o.o.	Obligacje seria C	9 658	oprocentowanie stałe	30 listopada 2026 roku
<b>Ogółem:</b>		<b>427 342</b>		

\*obligacje serii E ,E1, P2022 i P2023 są notowane na Catalist.

## Zobowiązania z tytułu zaciągniętych pożyczek na dzień 30 czerwca 2024 roku

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Zobowiązanie	Oprocentowanie	Termin spłaty
podmiot niepowiązany	Cavatina Holding S.A.	34 711	oprocentowanie stałe	3 września 2025 roku
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 2 Sp. z o.o.	27 440	EURIBOR + marża	30 stycznia 2026 roku
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 24 Sp. z o.o.*	12 984	EURIBOR + marża	9 marca 2026 roku
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 34 Sp. z o.o.	976	oprocentowanie stałe	30 listopada 2026
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 34 Sp. z o.o.	12 202	oprocentowanie stałe	30 listopada 2026
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 34 Sp. z o.o.	42 902	oprocentowanie stałe	30 listopada 2026
podmiot niepowiązany	Cavatina SPV 26 Sp. z o.o.	15 684	oprocentowanie stałe	27 marca 2026 roku
podmiot powiązany	Cavatina Holding S.A.	9 997	WIBOR + marża	23 sierpnia 2028
podmiot powiązany	Cavatina Holding S.A.	8 225	WIBOR + marża	29 listopada 2028
podmiot powiązany	Cavatina Holding S.A.	5 852	oprocentowanie stałe	27 listopada 2026
<b>ogółem</b>		<b>170 973</b>		

## Zobowiązania warunkowe udzielone przez Grupą Cavatina Holding S.A. na dzień 30 czerwca 2024 roku

Dłużnik	Podmiot udzielający finansowania/ gwarancji	Ekspozycja	Termin	Przeznaczenie
Cavatina SPV 1 Sp. z o.o.	Velo Bank S.A. (dawniej Getin Noble Bank S.A.)	4 837	31 grudnia 2024 roku	zabezpieczenie ewentualnych roszczeń z tytułu realizacji zastępczego inwestycji drogowej realizowanych przez Cavatina SPV 1 Sp. z o.o. w Gdańsku.
Cavatina Sp. z o.o.	Velo Bank S.A. (dawniej Getin Noble Bank S.A.)	1 400	31 grudnia 2025 roku	zabezpieczenie ewentualnych roszczeń z tytułu realizacji inwestycji drogowych realizowanych przez Cavatina Sp. z o.o. przy ul. Wielickiej.
<b>Ogółem:</b>		<b>6 237</b>		

W związku z zawartymi umowami sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych Carbon Tower, Tischnera Office, Ocean Office Park budynek A spółka zależna Cavatina GW Sp. z o.o. udzieliła w 2022 roku gwarancji jakości robót budowlanych obejmujących sprzedane nieruchomości, do maksymalnej kwoty równej wartości zrealizowanych prac budowlanych. Wykonanie zobowiązań objętych powyższą gwarancją jakości zostało zabezpieczone poprzez gwarancje ubezpieczeniowe lub bankowe na kwotę 4,8 mln EUR.

## UDZIELONE POŻYCZKI, PORĘCZENIA I GWARANCJE

### Pożyczki udzielone na dzień 30 czerwca 2024 roku

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Należność	Oprocentowanie	Terminy wymagalności
Cavatina GW Sp. z o.o.	Pensieri Sp. z o.o.	801	WIBOR + marża	31 grudnia 2024 roku
Cavatina Holding S.A.	Cavatina Office Sp. z o.o.	9 012	oprocentowanie stałe	31 grudnia 2037 roku
<b>Ogółem:</b>		<b>9 813</b>		

## TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Warunki transakcji zawieranych przez Spółkę z podmiotami powiązаныmi w okresie zakończonym dnia 30 czerwca 2024 roku oraz w okresie zakończonym dnia 30 czerwca 2023 roku nie odbiegały od warunków rynkowych. Łączne kwoty transakcji zawarte z podmiotami powiązаныmi za bieżący i poprzednie okresy obrotowe zostały podane w nocie nr 20 śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2024 roku.

## INSTRUMENTY FINANSOWE

Szczegółowe informacje dotyczące polityki rachunkowości w zakresie instrumentów finansowych oraz ich klasyfikacji i wyceny, jak również przyjęte przez Spółkę i Grupę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym kredytowym, stopy procentowej, walutowym oraz ryzykiem zarządzania płynnością zostały zaprezentowane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy oraz w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki sporządzonych za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 grudnia 2023 roku.

## IX. ISTOTNE ZDARZENIA

### EMISJA OBLIGACJI

W dniu 12 stycznia 2024 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę nr 1/01/2024 ws. przedterminowego zakończenia programu emisji obligacji ustanowionego Uchwałą nr 1/02/2023 Zarządu Cavatina Holding S.A. z dnia 1 lutego 2023 roku, na podstawie którego w Spółce został ustanowiony program emisji obligacji o łącznej wartości nominalnej nie wyższej niż 150.000.000 zł (sto pięćdziesiąt milionów złotych) lub równowartość tej kwoty wyrażona w euro.

W dniu 15 lutego 2024 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę nr 1/02/2024 w sprawie ustanowienia w Spółce programu emisji obligacji, na podstawie której w Spółce został ustanowiony bezprospektowy program emisji obligacji o łącznej wartości nominalnej nie wyższej niż 50.000.000 zł (pięćdziesiąt milionów złotych) lub równowartość tej kwoty wyrażona w euro.

W ramach Programu Prospektowego 2024 Emitent wyemitował:

- w dniu 11 marca 2024 roku – 21.650 (dwadzieścia jeden tysięcy sześćset pięćdziesiąt) obligacji zwykłych na okaziciela serii M2024A o wartości nominalnej 1.000 PLN (jeden tysiąc złotych) każda i łącznej wartości nominalnej 21.650.000 PLN (dwadzieścia jeden milionów sześćset pięćdziesiąt tysięcy złotych), dla których został nadany kod ISIN PLO256400055. Obligacje te były emitowane po cenie emisyjnej równej ich wartości nominalnej, tj. 1.000 PLN (jeden tysiąc złotych). Obligacje serii M2024A oprocentowane są według zmiennej stopy procentowej równej wskaźnikowi WIBOR 6M powiększonemu o marżę w wysokości 6 punktów procentowych, a odsetki od tych obligacji wypłacane są w okresach 6-miesięcznych. Termin wykupu obligacji serii M2024A przypada na dzień 11 września 2027 roku;

- w dniu 21 maja 2024 roku – 200.000 (dwieście tysięcy) obligacji zwykłych na okaziciela serii M2024B o wartości nominalnej 100 PLN (sto złotych) każda i łącznej wartości nominalnej 20.000.000 PLN (dwadzieścia milionów złotych), dla których został nadany kod ISIN PLCVTNH00172.

Obligacje te były emitowane po cenie emisyjnej równej ich wartości nominalnej, tj. 100 PLN (sto złotych). Obligacje serii M2024B oprocentowane są według zmiennej stopy procentowej równej wskaźnikowi WIBOR 6M powiększonemu o marżę w wysokości 6 punktów procentowych, a odsetki od tych obligacji wypłacane są w okresach 6-miesięcznych.

Termin wykupu obligacji serii M2024B przypada na dzień 09 listopada 2027 roku;

W dniu 8 marca 2024 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę nr 1/03/2024 w sprawie ustanowienia w Spółce programu emisji obligacji, na podstawie której w Spółce został ustanowiony prospektowy program emisji obligacji o łącznej wartości nominalnej nie wyższej niż 150.000.000 zł (sto pięćdziesiąt milionów złotych) lub równowartość tej kwoty wyrażona w euro. Sporządzony przez Spółkę w związku z (i) ustanowieniem Programu Prospektowego 2024, (ii) ofertami publicznymi obligacji emitowanych w ramach Programu Prospektowego 2024 oraz (iii) ubieganiem się przez Spółkę o dopuszczenie tych obligacji do obrotu na Rynku Regulowanym lub wprowadzenie ich do obrotu w ASO, prospekt został zatwierdzony przez KNF w dniu 25 kwietnia 2024 roku, Suplement nr 1 do tego prospektu z dnia 30 kwietnia 2024 roku został zatwierdzony przez KNF w dniu 9 maja 2024 roku, suplement nr 2 do tego prospektu z dnia 29 maja 2024 roku został zatwierdzony przez KNF w dniu 4 czerwca 2024 roku, natomiast suplement nr 3 do tego prospektu z dnia 6 sierpnia 2024 roku został zatwierdzony przez KNF w dniu 9 sierpnia 2024 roku.

W ramach Programu Prospektowego 2024 Emitent wyemitował:

- w dniu 24 czerwca 2024 roku – 250.000 (dwieście pięćdziesiąt tysięcy) obligacji zwykłych na okaziciela serii P2024A o wartości nominalnej 100 PLN (sto złotych) każda i łącznej wartości nominalnej 25.000.000 PLN (dwadzieścia pięć milionów złotych), dla których został nadany kod ISIN PLCVTNH00180. Obligacje te były emitowane po cenie emisyjnej równej ich wartości nominalnej, tj. 100 PLN (sto złotych). Obligacje serii P2024A oprocentowane są według zmiennej stopy procentowej równej wskaźnikowi WIBOR 6M powiększonemu o marżę w wysokości 6 punktów procentowych, a odsetki od tych obligacji wypłacane są w okresach 6-miesięcznych. Termin wykupu obligacji serii P2024A przypada na dzień 19 grudnia 2027 roku;

- w dniu 12 września 2024 roku – 386.819 (trzysta osiemdziesiąt sześć tysięcy osiemset dziewiętnaście) obligacji zwykłych na okaziciela serii P2024B o wartości nominalnej 100 PLN (sto złotych) każda i łącznej wartości nominalnej 38.681.900 PLN (trzydzieści osiem milionów sześćset osiemdziesiąt jeden tysięcy dziewięćset złotych), dla których został nadany kod ISIN PLCVTNH00198. Obligacje te były emitowane po cenie emisyjnej równej ich wartości nominalnej, tj. 100 PLN (sto złotych). Obligacje serii P2024B oprocentowane są według zmiennej stopy procentowej równej wskaźnikowi WIBOR 6M powiększonemu o marżę w wysokości 6 punktów procentowych, a odsetki od tych obligacji wypłacane są w okresach 6-miesięcznych. Termin wykupu obligacji serii P2024B przypada na dzień 12 września 2028 roku.

## ISTOTNE UMOWY FINANSOWE

### Kredyt inwestycyjny zaciągnięty przez jednostkę zależną

W dniu 25 marca 2024 roku spółka zależna Jardin Sp. z o.o. podpisała umowę o kredyt inwestycyjny z VeloBank S.A. na kwotę 7 000 tys. EUR. Termin ostatecznej spłaty przypada na dzień 20 marca 2036 roku.

### Pozostałe istotne umowy finansowe

W dniu 26 marca 2024 roku spółka zależna Cavatina SPV 26 Sp. z o.o. podpisała umowę o kredyt obrotowy z mBank S.A. na kwotę 3 992 tys. PLN. Termin ostatecznej spłaty przypada na dzień 31 grudnia 2024 roku.

W dniu 28 marca 2024 roku spółka zależna Cavatina SPV 26 Sp. z o.o. podpisała umowę pożyczki z TYR Private Debt Rynku Nieruchomości FIZAN na kwotę 15 550 tys. PLN. Termin ostatecznej spłaty przypada na dzień 27 marca 2026 roku.

W dniu 18 kwietnia 2024 roku spółka zależna Cavatina SPV 2 Sp. z o.o. podpisała umowę pożyczki z na kwotę 6 432 tys. EUR. Termin ostatecznej spłaty przypada na dzień 30 stycznia 2026 roku. Udzielona pożyczka zrefinansowała pożyczkę spółki, która była wymagana 30 kwietnia 2024 roku.

## INNE WYDARZENIA

### Uzyskanie pozwolenia na użytkowanie nieruchomości komercyjnych

W okresie objętym sprawozdaniem uzyskano pozwolenie na użytkowanie budynku Quorum Office Park A we Wrocławiu.

### Działalność w obszarze mieszkań na sprzedaż

Do dnia 23 września 2024 roku Grupa sprzedała lub zawarła umowy rezerwacyjne na 330 mieszkań o wartości ponad 152 mln zł.

### Przeznaczenie zysku osiągniętego w roku obrotowym 2023

Na podstawie uchwały o numerze 6/06/2024 Walnego Zgromadzenia Spółki Cavatina Holding S.A. podjętej w dniu 13 czerwca 2024 roku postanowiono zysk w wysokości 98 829 815,65 złotych przeznaczyć na kapitał zapasowy Spółki. Podjętą uchwałę opublikowano w raporcie bieżącym nr 11/2024.

## X. ZARZĄDZANIE I ŁAD KORPORACYJNY

### KAPITAŁ ZAKŁADOWY CAVATINA HOLDING S.A

Na dzień publikacji sprawozdania kapitał zakładowy Cavatina Holding S.A. wynosił 330 538 442 zł (trzysta trzydzieści milionów pięćset trzydzieści osiem tysięcy czterysta czterdzieści dwa złote) i dzielił się na 25 426 034 (dwadzieścia pięć milionów czterysta dwadzieścia sześć tysięcy trzydzieści cztery) akcje o wartości nominalnej 13 zł (trzynaście złotych) każda w tym:

- 17 398 198 (siedemnaście milionów trzysta dziewięćdziesiąt osiem tysięcy sto dziewięćdziesiąt osiem) akcji zwykłych na okaziciela serii A
- 7 500 000 (siedem milionów pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B.
- 527 836 (pięćset dwadzieścia siedem tysięcy osiemset trzydzieści sześć) akcji zwykłych na okaziciela serii C.

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



## Zmiana w statucie spółki

W okresie sprawozdawczym oraz do dnia publikacji sprawozdania statut Spółki nie uległ zmianie.

## STRUKTURA AKCJONARIATU CAVATINA HOLDING S.A

### ZNACZNI AKCJONARIUSZE EMITENTA NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2024 ROKU

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów na WZ	Udział głosów na WZ
Cavatina Group S.A. z osobami działającymi w porozumieniu*	17 662 596**	69,46%	17 662 596	69,46 %
Nationale-Nederlanden OFE	2 000 000	7,87%	2 000 000	7,87%
Value FIZ	1 500 000	5,90%	1 500 000	5,90%
Pozostali	4 263 438	16,77%	4 263 438	16,77%

\* Cavatina Group S.A. bezpośrednio – 17.398.198 akcji – 68,43% kapitału i głosów.

\*\* stan posiadania akcji przez M. Dziudę jako podmiotu dominującego nad Cavatina Sp. z o.o. i Cavatina Group S.A. prezentowany wraz ze stanem posiadania akcji Spółki Cavatina Holding S.A. przez osoby objęte domniemaniem, o którym mowa w art. 87 ust. 4 pkt. 1) Ustawy o Ofercie.

## POLITYKA DYWIDENDOWA

Polityka dywidendy Emitenta zakłada, że Zarząd będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu wypłatę dywidendy na jedną akcję w wysokości ok. 20-50% zysku netto. Jednocześnie celem Spółki jest wypłacanie kwoty stanowiącej atrakcyjny dla inwestorów poziom stopy dywidendy (ang. dividend yield). Wypłata dywidendy uzależniona będzie od posiadania zdolności dywidendowej przez Emitenta (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. W dwóch ostatnich okresach sprawozdawczych dywidenda nie była deklarowana ani wypłacana.

## KONTROLA NAD SPÓŁKĄ

Jednostką dominującą najwyższego szczebla jest Cavatina Sp. z o.o. Jednostką bezpośrednio dominującą jest Cavatina Group S.A. Jedynym akcjonariuszem Cavatina Group S.A. jest Cavatina Sp. z o.o. kontrolowana przez Michała Dziudę pełniącego funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta, który pośrednio kontroluje Emitenta w ramach czego pośrednio wywiera wpływ na uchwały podejmowane przez Walne Zgromadzenie. Pozostałe udziały w kapitale zakładowym jednostki dominującej najwyższego szczebla znajdują się w posiadaniu członków rodziny Michała Dziudy.

Statut Emitenta nie zawiera szczególnych postanowień dotyczących nadużywania kontroli przez Akcjonariusza Kontrolującego.

## ŁĄCZNA LICZBA I WARTOŚĆ NOMINALNA AKCJI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Emitenta - odrębnie dla każdej osoby.

Imię i nazwisko	Pełniona funkcja	Łączna liczba akcji Emitenta (w szt.)	Łączna wartość nominalna (w zł)	*Łączna liczba udziałów w Cavatina Sp. z o.o. (w szt.)	Łączna wartość nominalna (w zł)
Rafał Malarz	Prezes Zarządu	124 490	1 618 370	-	-
Daniel Draga	Wiceprezes Zarządu	132 015	1 716 195	-	-
Szymon Będkowski	Wiceprezes Zarządu	-	-	-	-
* Michał Dziuda	Przewodniczący Rady Nadzorczej	152 584	1 983 592	3 575 196	178 759 800
Filip Dziuda	Członek Rady Nadzorczej	32 851	427 063	233 165	3 886 100
Paulina Kulejewska	Członek Rady Nadzorczej	-	-	77 722	1 658 200
Anna Duszańska	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-	-
Agnieszka Netter	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-	-

\*Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania Pan Michał Dziuda, pełniący funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta wraz z osobami działającymi w porozumieniu, poprzez kontrolowane przez siebie spółki Cavatina Sp. z o.o. oraz Cavatina Group S.A. tj. znaczącego akcjonariusza Emitenta - posiada bezpośrednio i pośrednio łącznie 17 550 782 akcji Emitenta (w tym bezpośrednio: 152 584 akcji), stanowiących łącznie 69,65% akcji w kapitale zakładowym Spółki, uprawniających do oddania 17 550 782 głosów na WZA Emitenta.

## ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE

### Zarząd CAVATINA HOLDING S.A.

W skład Zarządu Spółki na dzień 30 czerwca 2024 roku wchodził:

Rafał Malarz – Prezes Zarządu

Daniel Draga – Wiceprezes Zarządu

Szymon Będkowski – Wiceprezes Zarządu

### Rada Nadzorcza CAVATINA HOLDING S.A.

Na dzień 30 czerwca 2024 roku oraz na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania w skład Rady Nadzorczej wchodzi pięciu członków:

Michał Dziuda - Przewodniczący Rady Nadzorczej

Filip Dziuda - Członek Rady Nadzorczej

Paulina Kulejewska (dawniej Dziuda) - Członek Rady Nadzorczej

Anna Duszańska - Członek Rady Nadzorczej

Agnieszka Netter (dawniej Wiśniewska) - Członek Rady Nadzorczej

W okresie sprawozdawczym ani do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie nastąpiły zmiany w Zarządzie ani w Radzie Nadzorczej.

## **POLITYKA WYNAGRODZEŃ CZŁONKÓW ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ**

Uchwałą nr 14 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 19 marca 2021 roku przyjęto politykę wynagrodzeń członków Zarządu i członków Rady Nadzorczej Cavatina Holding S.A., zaś Rada Nadzorcza na podstawie upoważnienia przewidzianego ww. uchwałą uszczegółowiła niektóre zasady wynagradzania członków Zarządu. Polityka Wynagrodzeń określa elementy wynagradzania członków Zarządu i członków Rady Nadzorczej Emitenta wymagane przepisami Ustawy o Ofercie Publicznej. Od roku 2022 Spółka corocznie publikuje sprawozdanie Rady Nadzorczej dotyczące wynagrodzeń wypłaconych członkom Zarządu i członkom Rady Nadzorczej w danym roku obrotowym. Powyższe stanowi spełnienie wymogów określonych przepisami art. 90c-90g Ustawy o Ofercie Publicznej.

## **WYNAGRODZENIE CZŁONKÓW ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ**

### **Zasady wynagradzania członków Zarządu**

Wynagrodzenie członka Zarządu obejmuje część stałą, obejmującą miesięczne wynagrodzenie zasadnicze. Wysokość wynagrodzenia stałego jest określana indywidualnie dla członka Zarządu przez Radę Nadzorczą w Umowie z Członkiem Zarządu lub w drodze odrębnej uchwały. Wynagrodzenie stałe przysługuje za okres pełnienia przez członka Zarządu funkcji w Zarządzie. Członkowi Zarządu może ponadto przysługiwać wynagrodzenie zmienne, którego przyznanie i wysokość nie jest gwarantowane. Przyznanie Wynagrodzenia Zmiennego jest uzależnione od realizacji kryteriów finansowych lub niefinansowych przez członka Zarządu. W roku 2024 z tytułu pełnienia funkcji w Zarządzie przysługiwało wynagrodzenie w wysokości ustalonej uchwałą Rady Nadzorczej. Dodatkowo członkowie Zarządu świadczą na rzecz spółek z Grupy określone usługi doradcze oraz usługi zarządcze.

### **Zasady wynagradzania członków Rady Nadzorczej**

Wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej za pełnienie funkcji w Radzie Nadzorczej lub jej komitetach określone jest przez Walne Zgromadzenie. W roku 2024 członkom Rady Nadzorczej wypłacane było miesięczne wynagrodzenie ryczałtowe w kwocie określonej uchwałą Walnego Zgromadzenia. Dodatkowo członkowie Rady Nadzorczej Filip Dziuda i Paulina Kulejewska (dawniej Dziuda) świadczą na rzecz spółek zależnych Emitenta określone usługi doradcze. Filip Dziuda, na podstawie umowy cywilnoprawnej zawartej z Cavatina GW sp. z o.o., świadczy na rzecz spółek zależnych usługi związane z komercjalizacją i akwizycją nieruchomości, zaś Paulina Kulejewska (dawniej Dziuda), na podstawie umowy cywilnoprawnej, zawartej z tym samym podmiotem, świadczy na rzecz spółek zależnych usługi projektowania.

### **Umowy i porozumienia z członkami Zarządu lub członkami Rady Nadzorczej określające świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania tych umów**

### **Nie istnieją umowy i porozumienia z członkami Zarządu lub członkami Rady Nadzorczej określające świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania tych umów.**

Dane dotyczące wysokości wynagrodzeń brutto członków Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta wypłaconego przez Spółkę i Spółki Zależne zostały zamieszczone w notach 23.1 (program motywacyjny) oraz 34.7 (wynagrodzenie wyższej kadry kierowniczej) skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego za rok zakończony dnia 31 grudnia 2023 roku .

## XI. BIEGŁY REWIDENT

BDO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k z siedzibą w Warszawie (ul. Postępu 12, 02-676 Warszawa, Polska) wpisana na listę firm audytorskich prowadzoną przez Polską Agencję Nadzoru Audytowego pod numerem ewidencyjnym 3355 została wybrana w dniu 22 czerwca 2023 roku przez Radę Nadzorczą Emitenta do przeprowadzenia badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółki za lata 2023- 2024. Szczegóły zostały opisane w raporcie bieżącym nr 13/2023. Umowa została podpisana w dniu 22 czerwca 2023 roku.

Grupa kapitałowa Emitenta korzysta z usług spółki BDO w zakresie badań i przeglądów sprawozdań finansowych począwszy od roku 2023.

## XII. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA

Poniżej przedstawiono ryzyka zidentyfikowane przez Spółkę i Grupę na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania.

**Rozkład przepływów pieniężnych może istotnie różnić się pomiędzy poszczególnymi latami, w szczególności ze względu na wysoką jednostkową wartość sprzedaży każdego z projektów komercyjnych, co może utrudnić inwestorom porównywalność okresów sprawozdawczych pod kątem zdolności do spłaty zobowiązań.**

Ze względu na długość okresów potrzebnych na przygotowanie, realizację, komercjalizację, a następnie znalezienie nabywcy dla projektów komercyjnych, które są różne dla każdego z projektów i mogą dodatkowo zmieniać się w trakcie realizacji projektu, Grupa nie ma możliwości precyzyjnego zaplanowania terminów, w których będzie następowała sprzedaż tych projektów (przepływ pieniężny). Tym samym, pomimo podejmowania pewnych założeń odnośnie rozkładu przepływów pieniężnych w czasie każdego z projektów, mogą następować w relatywnie krótkich okresach kumulacje przepływów pieniężnych, których wartości nie będą powtarzalne w kolejnych latach. Analizując poszczególne lata obrotowe Grupy, Inwestorzy powinni zatem wziąć pod uwagę, że osiągnięte w każdym z nich przepływy pieniężne mogą nie zostać powtórzone w przyszłości i być istotnie różne od danych historycznych pomimo realizacji poszczególnych projektów na etapie wykonawczym zgodnie z planem. Ze względu na: (i) jednoczesne prowadzenie przez Grupę kilku projektów, z których każdy charakteryzuje się innymi parametrami oraz planowanym terminem zakończenia, (ii) zmienne, opisane w czynniku ryzyka „Szacunki oczekiwanych stóp kapitalizacji i wpływów z najmu mogą okazać się nieprawidłowe, co może wpłynąć negatywnie na wartość godziwą wybranych projektów, przychody i płynność Grupy”, (iii) czynniki zewnętrzne, w szczególności kształtowanie się kursu EUR/PLN i wpływ umocnienia złotówki na wpływy ze sprzedaży projektu komercyjnego oraz nieprzewidywalność kształtowania się popytu na projekty komercyjne, Grupa nie ma możliwości realnego oszacowania ewentualnego negatywnego wpływu zdarzeń na swoje przepływy. W skrajnym wariantcie, pomimo realizacji prac wykonawczych i wynajmu poszczególnych projektów komercyjnych zgodnie z przyjętymi harmonogramami, przepływy Grupy w danym okresie mogą wynosić zero lub być ujemne. Ryzyko braku powtarzalności zrealizowało się w związku ze sprzedażą w 2020 r. czterech projektów komercyjnych, tj. Equal Business Park A, B i C oraz Chmielna 89, oraz w związku ze sprzedażą w 2022 r. trzech projektów komercyjnych, tj. Tischnera Office, Carbon Tower oraz Ocean Office Park A, przez co przepływy pieniężne w latach kolejnych mogą być na istotnie niższym poziomie. Ponadto, należy zauważyć, że w roku 2023 Grupa nie zrealizowała sprzedaży żadnego ze swoich projektów komercyjnych i nie może wykluczyć, że w razie utrzymującej się bardzo ograniczonej aktywności na rynku inwestycyjnym nieruchomości komercyjnych, taka sytuacja powtórzy się w przyszłości.

Spółka ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako wysokie.

**Część środków niezbędnych dla realizacji projektów stanowią środki pozyskane od podmiotów zewnętrznych (finansowanie dłużne), których dostępność może być okresowo utrudniona lub ograniczona. Istotne lub długotrwałe ograniczenie lub brak dostępności tych środków może niekorzystnie wpłynąć na realizację harmonogramów lub rentowność projektów a także na zdolność do spłaty zobowiązań.**

Każdy z projektów realizowanych przez Grupę wymaga zaangażowania istotnych nakładów finansowych. Dla jego sfinansowania Grupa indywidualnie planuje i dostosowuje źródła finansowania, obejmujące środki własne oraz finansowanie zewnętrzne (dłużne) w formie pożyczek lub kredytów i obligacji, a w przypadku projektów mieszkaniowych, również wpływy z przedsprzedaży. 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, popytu i cen na rynku mieszkaniowym oraz szeregu innych czynników zewnętrznych. Brak dostępności finansowania zewnętrznego w oczekiwanym czasie, kwotach i przy określonych cenach, może wpłynąć na opóźnienia realizacji inwestycji, a w skrajnych przypadkach je uniemożliwić.

W warunkach podwyższonego poziomu awersji do ryzyka oraz braku pewności odnośnie do kształtowania się popytu na projekty realizowane przez Grupę, w szczególności projekty komercyjne, nie można wykluczyć okresowego dodatkowego utrudnienia lub ograniczenia dostępu do środków pochodzących z kredytów, pożyczek lub obligacji, m.in. poprzez wzrost oczekiwań odnośnie do udziału własnego w projekcie czy też, w przypadku projektów komercyjnych, poziomu tzw. przednajmu (ang. pre-lease), wymaganego do uruchomienia finansowania (dot. w szczególności kredytów bankowych) lub ceny finansowania (dot. wszystkich form finansowania).

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

Realizacja ryzyka może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub płynność Grupy, co może wprost przełożyć się na obniżenie lub pozbawienie Spółki zdolności do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to nie zrealizowało się istotnie, tj. Grupa zaobserwowała jedynie wzrost oczekiwań banków odnośnie do wysokości wkładu własnego w poszczególne projekty oraz poziomu przednajmu wymaganego do uruchomienia finansowania, który utrzymuje się do dziś, co jednak nie wpłynęło w istotnym stopniu negatywnie na działalność Grupy.

Emitent ocenia istotność ryzyka jako wysoką, a prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

**Wzrost cen lub ograniczenie dostępności kluczowych materiałów i usług budowlanych, w tym w związku z okolicznościami nieprzewidywanymi takimi jak inwazja Rosji na Ukrainę oraz pandemii COVID-19, mogą wpłynąć na wzrost kosztów realizacji projektu.**

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

Jednym z kluczowych czynników determinujących wysokość nakładów ponoszonych na realizację projektu są: (i) ceny materiałów budowlanych, w znacznej mierze determinowane istniejącą podażą, cenami transportu oraz energii elektrycznej, stanowiącej istotną część kosztów produkcji m.in. stali, cementu i szkła, oraz (ii) ceny usług budowlanych, determinowane m.in. kosztami pracy, stanowiącymi pochodną dostępności wykwalifikowanych pracowników. Wzrost kosztów pracy lub cen materiałów budowlanych może zatem wpłynąć negatywnie, zarówno na faktyczne wykonanie budżetów projektów aktualnie realizowanych, jak i na wartości kosztorysowe projektów znajdujących się w fazie projektowania. Koszty realizacji projektu wyższe od oczekiwanych mogą negatywnie wpłynąć na możliwość realizacji projektu z zachowaniem rentowności oczekiwanej przez Grupę, a zatem na wyniki osiągnięte na sprzedaży obiektu. Niekorzystnie na przebieg realizacji projektów mogą wpłynąć również okresowe ograniczenia dostępności kluczowych materiałów lub usług budowlanych na skutek utrzymującego się wysokiego popytu na rynku mieszkaniowym, który może spowodować wzrost cen usług lub dostępności podwykonawców realizujących projekty mieszkaniowe.

Pandemia COVID-19 była historycznie jedną z przyczyn wzrostów cen większości materiałów budowlanych i wykończeniowych oraz komponentów niezbędnych dla budowy instalacji, które wynikały m.in. z ograniczeń surowcowych, zakłóceń łańcuchów dostaw oraz zwiększania stanu zapasów przez wiele przedsiębiorstw do poziomów istotnie wyższych, niż wcześniejsze. Grupa odnotowała w tym okresie wzrosty cen wybranych grup materiałów budowlanych i wykończeniowych oraz komponentów.

Należy także mieć na uwadze, że dokonana w dniu 24 lutego 2022 roku inwazja Rosji na Ukrainę wpłynęła na otoczenie gospodarcze w całym regionie. Kontynuacja wojny może spowodować kolejne rozszerzenia pakietów dotychczas nałożonych sankcji gospodarczych, dalsze zaburzenia w łańcuchach dostaw, ograniczenie dostępności podwykonawców oraz ogólny wzrost cen materiałów wynikający m. in. z rosnących cen energii, co z kolei może przełożyć się w sposób istotny na koszty realizacji inwestycji prowadzonych przez Grupę. Część z tych czynników została już w pewnym zakresie odnotowana przez Grupę, jednak do tej pory nie miały one istotnego wpływu na codzienną działalność operacyjną, podejmowane decyzje inwestycyjne czy też harmonogram kluczowych projektów. Należy jednocześnie podkreślić, że Grupa nie prowadzi działalności operacyjnej na terenach Ukrainy, Rosji i Białorusi, nie jest też w jakikolwiek sposób powiązana z podmiotami z tych regionów.

Realizacja ryzyka wzrostu cen lub ograniczenie dostępności kluczowych materiałów i usług budowlanych może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub przepływy Grupy, co może wprost przełożyć się na obniżenie lub pozbawienie Spółki zdolności do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z Obligacji. W dotychczasowej historii Grupy ryzyko to zrealizowało się w latach 2020-2023 kiedy zarówno na skutek stale podnoszonej jakości realizowanych obiektów oraz kolejno pandemii COVID-19, inwazji Rosji na Ukrainę oraz szeroko pojętej presji inflacyjnej, rosły wydatki na materiały i usługi budowlane. Pomimo tego Grupa utrzymuje marże na realizowanych projektach na zadowalającym poziomie. Jednocześnie, w ocenie Spółki nie jest możliwe precyzyjne oszacowanie skali przyszłego wpływu wojny w Ukrainie na działalność Grupy, a w związku z dużą zmiennością, Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje sytuację i analizuje jej potencjalny wpływ zarówno z perspektywy poszczególnych projektów, jak i całej Grupy i jej długofalowych zamierzeń. Potencjalny dalszy negatywny wpływ na działalność Grupy wynikający z rosnących kosztów realizacji inwestycji i ograniczonej dostępności podwykonawców, będzie przynajmniej częściowo mitygowany przez skupione wewnątrz Grupy kompetencje w zakresie generalnego wykonawstwa, bezpośrednie relacje z podwykonawcami oraz efekt skali umożliwiający optymalizację wykorzystania zasobów.

Emitent ocenia istotność ryzyka jako średnią, a prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako wysokie.

**W najbliższych okresach sprawozdawczych należy oczekiwać wzrostu udziału finansowania dłużnego, którego wartość znacząco przewyższy wartość kapitału własnego.**

W najbliższych okresach sprawozdawczych, biorąc pod uwagę harmonogramy realizacji poszczególnych projektów oraz oczekiwane wartości skonsolidowanego wyniku finansowego, przy założeniu braku kolejnych emisji akcji, udział kapitału własnego w sumie bilansowej będzie najprawdopodobniej obniżał się. Wpływ na to będą miały: (i) wzrost zadłużenia z tytułu kredytów bankowych oraz (ii) planowane emisje obligacji, w tym Obligacji. Emitent zakłada, że po kilku okresach sprawozdawczych powinno nastąpić stopniowe zmniejszanie stopnia udziału finansowania dłużnego z uwagi na realizację projektów mieszkaniowych, które charakteryzują się znacznie krótszym cyklem inwestycyjnym i są sprzedawane w toku zwykłej działalności operacyjnej.

Wzrost zadłużenia może mieć negatywny wpływ na wysokość wyników finansowych, rentowność, sytuację finansową lub płynność Grupy, a tym samym przełożyć się na obniżenie lub pozbawienie Spółki zdolności do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań, w tym wynikających z Obligacji. Rosnący udział kapitału obcego w strukturze finansowania generuje wzrost ryzyka obniżenia zdolności do obsługi zobowiązań, w tym płatności wynikających z Obligacji.

Emitent ocenia istotność ryzyka jako średnią, a prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako wysokie.

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

Model działalności Grupy przewiduje generowanie przychodów z najmu oraz rozpoznawanie wyniku z wyceny i sprzedaży ukończonych i skomercjalizowanych projektów komercyjnych, będących aktywami o niskim poziomie płynności, których sprzedaż stanowi długotrwały i złożony proces. Pomiędzy rozpoczęciem inwestycji a terminami komercjalizacji, wyceny, sprzedaży i wpływu środków stanowiących zapłatę ceny, pomimo ich zgodności z przyjętym harmonogramem, mogą ulec pogorszeniu warunki rynkowe, w szczególności mogą wystąpić: (i) wzrost podaży konkurencyjnych powierzchni biurowych do wynajmu, (ii) spadek popytu na najem powierzchni biurowych, (iii) osłabienie zainteresowania ze strony inwestorów nabywających nieruchomości, (iv) zmiany wysokości czynszów, (v) zmiany oczekiwanych stóp kapitalizacji (m. in. na skutek wzrostu stopy wolnej od ryzyka lub premii za ryzyko), (vi) umocnienie się złotego względem euro, przekładające się - każde z osobna lub w różnych kombinacjach - na zmianę wartości godziwej projektu lub wartości wpływów środków z wynajmu lub sprzedaży. Założenia dotyczące wartości ww. zmiennych przyjmowane przed rozpoczęciem projektu komercyjnego oraz modyfikowane w jego trakcie, stanowiące podstawę dokonywanych wycen, mogą zatem okazać się nieprawidłowe, co może wpłynąć na różnicę pomiędzy wartościami planowanych i faktycznych wpływów środków ze sprzedaży. Wartości ww. zmiennych Grupa przyjmuje opierając się m.in. na danych zawartych w wycenach realizowanych inwestycji, sporządzanych przez podmioty zewnętrzne, dostępnych opracowaniach branżowych oraz doświadczeniach swoich menedżerów. Co więcej, nawet poprawnie ustalona wartość godziwa zgodna z aktualnymi warunkami rynkowymi nie gwarantuje, że finalna cena sprzedaży projektu komercyjnego nie będzie od niej odbiegała, np. na skutek pogorszenia się warunków rynkowych w przyszłości.

Emitent ocenia istotność ryzyka jako średnią, a prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako wysokie.



**W konsekwencji pandemii COVID-19 rozwinęła się możliwość pracy w trybie zdalnym i hybrydowym, co niesie ryzyko zahamowania tempa wzrostu lub obniżenia popytu na powierzchnie biurowe w Polsce oraz ograniczenia popytu na powierzchnie usługowe zlokalizowane w obiektach biurowych.**

Pandemia COVID-19 wymusiła na podmiotach gospodarczych znaczne reorganizacje sposobu wykonywania pracy podczas jej trwania. 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 biurze jako 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 część pracowników będzie oczekiwała przynajmniej częściowego utrzymania zdalnego trybu świadczenia pracy. Aktualnie coraz powszechniejszym rozwiązaniem stała się też praca hybrydowa (częściowo z biura, a częściowo z domu). 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 renegocjacje kwot czynszów oraz obniżenie opłat za media, opłat eksploatacyjnych, kosztów sprzętu biurowego. Nie można zatem wykluczyć, że również pracodawcy będą dążyli do przynajmniej częściowego utrzymania zdalnego trybu świadczenia pracy. Na korzyść takich rozwiązań przemawiają również zmiany w przepisach prawa pracy, gdzie taki model pracy został uregulowany. 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.

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

Emitent ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

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

Zgodnie z przyjętym modelem biznesowym Grupa prowadzi równoległe działalności: (i) deweloperską, obejmującą również pełnienie funkcji generalnego wykonawcy, oraz (ii) inwestycyjną, z których każda charakteryzuje się koniecznością angażowania znacznych środków oraz długim okresem zwrotu z inwestycji, w szczególności w odniesieniu do projektów komercyjnych. Model działalności przyjęty przez Grupę odróżnia ją od większości podmiotów działających na rynku komercyjnych powierzchni biurowych, które: (i) albo prowadzą działalność deweloperską, nie odpowiadając lub odpowiadając w znacznie mniejszym stopniu niż Grupa za generalne wykonawstwo, (ii) albo pełnią w projektach funkcję inwestora. Podobny model działania Grupa zamierza stosować realizując projekty mieszkaniowe.

Ze względu na opisaną specyfikę Grupy, w Grupie następuje kumulacja ryzyk operacyjnych, takich jak na przykład ryzyko wzrostu ceny materiałów i usług budowlanych i wykończeniowych w relatywnie długim okresie realizacji projektu. Istotna

część realizowanych przez Grupę projektów znajduje się w różnych fazach realizacji lub w przygotowaniu. Wydłużenie okresu realizacji projektu poza ramy określone pierwotnym harmonogramem powoduje wzrost ryzyka błędów w odniesieniu do szacunków kosztów oraz przyszłych przychodów z projektu. Koszty projektu mogą ulegać zmianie wskutek wielu czynników, do których należą w szczególności: wzrost cen materiałów budowlanych i wykończeniowych, brak dostępności podwykonawców, wzrost oczekiwań cenowych za usługi ze strony podwykonawców, niewykonanie prac przez podwykonawców w uzgodnionych terminach i w uzgodnionej jakości.

Ponadto, w odniesieniu do projektów komercyjnych, okres ich realizacji, od podjęcia pierwszych zobowiązań finansowych do uzyskania wpływów z najmu i ze sprzedaży, wynosi kilka lat, a w jego trakcie nie są generowane istotne wpływy, co naturalnie przekłada się na wzrost ryzyka w stosunku do projektów i przedsięwzięć krótkoterminowych.

Opóźnienie komercjalizacji lub sprzedaży projektu, zarówno komercyjnego jak i mieszkaniowego, wobec pierwotnie przyjętego harmonogramu, a tym samym wydłużenie okresu jego realizacji, mogą dodatkowo wpłynąć na odsunięcie w czasie zwrotu środków z inwestycji, a w skrajnych przypadkach spowodować utratę części lub całości zainwestowanych środków.

Każdy z wymienionych czynników, jak również zmiany w otoczeniu, w szczególności spadek popytu lub wzrost podaży dla powierzchni biurowych oraz projektów mieszkaniowych, mogą przełożyć się na wzrost kosztów lub ograniczenie przychodów, a w konsekwencji na ograniczenie odzyskiwalności środków zainwestowanych w projekt i wynikające stąd pogorszenie płynności.

Emitent ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

**Spółki z Grupy mogą wejść w posiadanie lub posiadać grunty obciążone ryzykiem operacyjnym lub wadami prawnymi, co może wpłynąć negatywnie na możliwość rozpoczęcia lub ukończenia projektu i jego sprzedaży.**

Nabywając grunt na potrzeby realizacji projektu, Grupa dokonuje m.in. jego analizy technicznej. Nie można jednak wykluczyć sytuacji, że w trakcie realizacji inwestycji ujawnią się nieprzewidziane czynniki, takie jak wody gruntowe, niestabilność dolnych warstw gruntu, znaleziska archeologiczne lub inne obiekty, w tym nieujawnione elementy infrastruktury podziemnej oraz brak dostatecznej ilości miejsca na zaplecze budowy, które mogą spowodować opóźnienie lub zwiększenie kosztów przygotowania gruntu pod budowę, a nawet - w skrajnym przypadku - uniemożliwić realizację projektu w planowanym kształcie.

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 bądź istniejących obciążeń prawami osób trzecich. Nieruchomości mogą zostać również objęte roszczeniami reprivatyzacyjnymi. 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.

W ocenie Emitenta, ryzyko w przypadku Grupy jest wyższe w przypadku realizacji projektów komercyjnych, które z założenia koncentrują się na projektach biurowców klasy A zlokalizowanych w silnie zurbanizowanych centrach miast.

Emitent ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

### **Realizacja projektów może powodować protesty lub sprzeciw społeczny.**

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

Ze względu na położenie i wielkość niektórych projektów (powierzchnia, wysokość, kubatura), a zatem potencjalne oddziaływanie na środowisko, ich realizacja może rodzić protesty lub sprzeciw ze strony lokalnych społeczności, mogące wpływać negatywnie na osiąganie założonych harmonogramami terminów uzyskania decyzji w postępowaniach administracyjnych dotyczących poszczególnych projektów. Nie można również wykluczyć, że przeciwko Grupie będą wysuwane roszczenia, 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.

Emitent ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

### **Realizacja projektów Grupy może być utrudniona, opóźniona lub nawet uniemożliwiona w konsekwencji ryzyk wynikających z przepisów prawa.**

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.

Dodatkowo zasady zagospodarowywania nieruchomości mogą podlegać okresowym zmianom. Stąd nie można wykluczyć, że po nabyciu nieruchomości przez Grupę sposób jej dopuszczalnego zagospodarowania zostanie zmieniony lub ograniczony. Wystąpienie takiej okoliczności może być wynikiem m.in. zmiany miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, objęcia nieruchomości rygorystycznym reżimem ochrony zabytków, zmian otoczenia nieruchomości (np. poprzez lokalizację na sąsiednich nieruchomościach inwestycji ograniczających, choćby w sposób faktyczny, sposób korzystania z nabytej nieruchomości), zmianami przepisów prawa dotyczących zagospodarowania nieruchomości, czy też obciążeniem nabytej nieruchomości służebnościami na rzecz sąsiednich nieruchomości (zwłaszcza w postaci służebności drogi koniecznej). Może to utrudnić, opóźnić lub nawet uniemożliwić realizację projektów. Należy mieć na uwadze, że w kilkuletniej perspektywie samorządy będą musiały opracować nowe plany ogólne (zgodnie z przepisami samorządy będą miały na to czas do 1 stycznia 2026 r.), które zastępują dotychczasowe studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. Dla deweloperów zmiana ta być może będzie oznaczała wzrost kosztów realizacji inwestycji.

Z uwagi na zamiar zmiany przeznaczenia wybranych, obecnie posiadanych nieruchomości, na których pierwotnie planowano realizację projektów komercyjnych, na projekty mieszkaniowe, Grupa jest narażona na ryzyka związane z przepisami prawa. Nie można wykluczyć, że z uwagi na regulacje prawne dotyczące możliwości zagospodarowania nieruchomości, zmiana

przeznaczenia nieruchomości z realizacji projektów komercyjnych na mieszkaniowe nie będzie możliwa lub będzie możliwa w innym wymiarze niż zakładany. Realizacja wyżej wymienionych okoliczności może mieć wpływ na ograniczenie skali realizacji strategii Grupy, a w konsekwencji na wyniki finansowe.

Emitent ocenia istotność ryzyka oraz prawdopodobieństwo jego wystąpienia jako średnie.

### XIII. OŚWIADCZENIE I INFORMACJA ZARZĄDU

Niniejszym oświadczamy, że wedle naszej najlepszej wiedzy śródroczne skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki za okres 6 miesięcy 2024 roku i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową, a także wynik finansowy Spółki oraz Grupy Kapitałowej.

Równocześnie oświadczamy, że śródroczne jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki oraz Grupy Kapitałowej za okres 6 miesięcy 2024 zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki i Grupy Kapitałowej, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Rafał Malarz	Daniel Draga	Szymon Będkowski
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu







