

RAPORT PÓŁROCZNY

TONSA COMMERCIAL REI N.V.

za okres 01.01.2023-30.06.2023

Rotterdam, dnia 22.09.2023 rok

Rotterdam, 2023-09-22

OŚWIADCZENIE

Zarząd TONSA Commercial REI N.V. ("Spółka", „Poręczyciel”) jako jednostka dominująca dla jednostek w 100% zależnych, będących spółkami kapitałowymi z siedzibą głównie w Polsce i tworzących grupę kapitałową („Grupa”, „Grupa Poręczyciela”) oświadcza, iż według jego najlepszej wiedzy półroczne, skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy i dane porównywalne:

- sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości;
- odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy;
- półroczne sprawozdanie z działalności Grupy zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Zarząd,

M. Grabski

D. Luksenburg

M. Leininger

J. E. Missaar

Sprawozdanie Zarządu TONSA COMMERCIAL REI N.V. za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2023 roku.

I. Zasady sporządzania półrocznego skróconego sprawozdania finansowego.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) zatwierdzonymi przez Unię Europejską (UE).

Większość podmiotów Grupy prowadzi swoją księgowość zgodnie z zasadami rachunkowości określonymi w polskich zasadach rachunkowości. Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawiera szereg korekt nieuwzględnionych w księgach spółek Grupy, które zostały wprowadzone w celu dostosowania sprawozdań finansowych tych spółek do MSSF UE.

Grupa postanowiła prezentować skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów w jednym sprawozdaniu a swoje koszty prezentuje w układzie funkcjonalnym.

II. Opis działalności Poręczyciela i Grupy Poręczyciela oraz podstawowe zagrożenia i ryzyka istotne dla oceny zdolności wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych przez spółkę z Grupy Poręczyciela.

TONSA Commercial REI N.V. jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, założoną 13 listopada 2018 roku przez Tonsa SCA SICAF – RAIF (obecna nazwa: TONSA SCA, SICAV RAIF), spółkę utworzoną w Luksemburgu. Spółka została zarejestrowana w Rejestrze Handlowym Holenderskiej Izby Handlu pod numerem 73088870 i posiada siedzibę w Rotterdamie w Niderlandach oraz biuro w Oslo 1, 2993LD Barendrecht. Spółka posiada jednego akcjonariusza: TONSA SCA SICAV RAIF z siedzibą w Luksemburgu w Wielkim Księstwie Luksemburga, właściciel 100 % wyemitowanego kapitału podstawowego. Spółka nie przekracza progów, w związku z czym wymogi dla określonych struktur wymagane prawem holenderskim ("structuurvennootschap") nie mają zastosowania.

Kapitał podstawowy

Na dzień 30 czerwca 2023 roku kapitał podstawowy Spółki wynosi 188.009.900 euro, w całości opłacony. Wyemitowany kapitał zakładowy składa się z 1.880.099 akcji zwykłych o wartości nominalnej 100,00 EUR każda.

Opis działalności

Spółka jest jednostką dominującą dla jednostek w 100% zależnych, będących spółkami kapitałowymi z siedzibą głównie w Polsce, zajmującymi się przede wszystkim budową, rozwojem i utrzymaniem budynków biurowych w Polsce (budynki biurowe tworzą wspólnie Olivia Centre, komercyjny park biznesowy zlokalizowany w Gdańsku) oraz realizacją projektów mieszkaniowych w Polsce.

Portfel nieruchomości inwestycyjnych Olivia Centre zlokalizowany jest w Metropolii Gdańskiej i stanowi blisko 20% udziału w rynku biurowym regionu, przy wysokim poziomie komercjalizacji - 90% na koniec czerwca 2023. Grupa posiada zdywersyfikowany portfel ok. 100 najemców, głównie międzynarodowych i krajowych o stabilnej sytuacji finansowej.

Na dzień 30 czerwca 2023 roku Spółka posiadała następujące bezpośrednio lub pośrednio zależne spółki, głównie z siedzibą w Gdańsku:

- "Olivia Gate" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- "Olivia Point&Tower" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- "Olivia 4" Spółka Akcyjna,
- "Olivia Star" Spółka Akcyjna,
- "J-Home" Spółka Akcyjna,
- "Olivia Seven" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- "Olivia Prime B" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- "Olivia Complex" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- Olivia Fin Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- Olivia Fin Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowo-akcyjna,
- Olivia Home Platynowa Park Sp. z o.o. (poprzednio: Tec Trade Sp. z o.o.)
- TP3 Sp. z o.o.,
- Brillant 3756. GmbH (z siedzibą w Düsseldorf, Niemcy),
- OBC Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za I połowę 2023 roku zawiera skonsolidowane informacje finansowe Spółki oraz wszystkich jej jednostek zależnych.

Polityka i Strategia Grupy

Najważniejsze elementy dotychczasowej polityki Grupy to:

- kontynuowanie rozwoju głównego aktywa Grupy, Olivia Centre, poprzez zwiększanie liczby umów najmu i dalszą komercjalizację budynków;
- rozważne poszukiwanie dalszych możliwości na rynku nieruchomości biurowych, a także wchodzenie na rynek mieszkaniowy na nowych działkach i posiadanych przez Grupę rezerwach gruntowych, w ramach możliwości prawnych i oczekiwań rynkowych.

Grupa posiada długoterminową strategię inwestycyjną dla swoich inwestycji w nieruchomości i monitoruje ryzyka związane z prowadzoną działalnością. Struktura organizacyjna i strategia korporacyjna koncentrują się na maksymalizacji zwrotu dla akcjonariuszy przy konserwatywnym apetycie na ryzyko. Strategia Grupy realizowana jest poprzez konsekwentny rozwój kolejnych inwestycji biurowych oraz budowę dywersyfikacji na działalności mieszkaniowej, w tym w sektorze PRS (Private Rented Sector) - wynajmu powierzchni mieszkaniowej. Grupa zabezpieczyła w tym celu bank ziemi oraz stopniowo realizuje kolejne inwestycje. W związku z istnieniem strategii wdrożono działania kontrolne w celu monitorowania wynikających z niej rezultatów i efektów. W celu realizacji tych środków kontrolnych Grupa ustanowiła i uruchomiła: system zabezpieczający realizację strategii, wytyczne, systemy raportowania i podział obowiązków.

Wyniki Spółki oraz jej spółek bezpośrednio i pośrednio zależnych są ściśle związane z sytuacją na polskim rynku nieruchomości komercyjnych, a dokładniej rynku powierzchni biurowych. Na realizację celów strategicznych Grupy wpływają czynniki makroekonomiczne, które pozostają całkowicie niezależne od Spółki, jej spółek zależnych i spółek Grupy oraz ich działań i reakcji. Wyniki Grupy zależą od takich czynników jak tempo wzrostu gospodarczego, całkowity poziom inwestycji, stopa inflacji oraz poziom bezrobocia.

Zarząd Spółki pozostaje świadomy powyższych ryzyk i w celu ich ograniczenia podejmuje działania mające na celu dostosowanie strategii rozwoju Spółki i Grupy do zachodzących zmian.

Jednak nieprzewidziane zdarzenia i sytuacje krytyczne, takie jak ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działania natury, mogą spowodować niekorzystne zmiany w założeniach gospodarczych, co może negatywnie wpłynąć na działalność Spółki i spółek z Grupy.

Przychody i wyniki

Poniżej przedstawiamy analizę wyniku Grupy na podstawie skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów:

Wszystkie kwoty w tys. EUR	01-06/2023	01-06/2022	Zmiana
Przychody z najmu brutto	14 660	12 619	16%
Przychody z tytułu opłat serwisowych	6 022	4 630	30%
Wydatki netto na nieruchomości	-8 306	-5 179	60%
Przychód netto z najmu	12 376	12 070	3%
Wycena inwestycja zakończonych, netto	-58	-51	14%
Zysk netto na sprzedaży środków trwałych	0	171	nd
Wycena inwestycji w toku oraz gruntów, netto	0	0	nd
Inna amortyzacja i odpisy aktualizujące	-2	0	nd
Koszty administracyjne	-836	-931	-10%
Operacyjny zysk netto	11 481	11 259	2%
Koszty odsetkowe, netto	-6 251	-5 452	15%
Różnice kursowe	10 843	-4 053	nd
Inne koszty finansowe, netto	2 504	3 370	nd
Zysk brutto	18 576	5 125	262%
Podatek dochodowy	-3 378	-1 192	183%
Zysk netto	15 198	3 933	286%
Różnice kursowe z przeliczenia	11 309	-3 369	nd
Całkowite dochody razem za rok	26 508	564	4601%

Przychody operacyjne Grupy obejmują przychody z najmu, opłaty za usługi i zarządzanie nieruchomościami oraz sprzedaż nieruchomości.

Przychody z najmu brutto Grupy za I połowę 2023 roku były o 16% wyższe, porównując do I połowy 2022 roku. Przychód netto z najmu za I połowę 2023 wyniósł 12.376 tys. EUR i był o 3% wyższy w porównaniu do I połowy 2022 roku (12.070 tys. EUR). Wzrost przychodów z najmu brutto i netto spowodowany był głównie dalszą komercjalizacją budynków Grupy oraz indeksacją czynszów.

Zysk operacyjny netto za I połowę 2023 wyniósł 11.481 tys. EUR i był wyższy o 2%, w porównaniu do I połowy 2022 (11.259 tys. EUR).

W I połowie 2023 roku Grupa odnotowała dodatni wynik netto w wysokości 15.198 tys. EUR, w porównaniu do 3.933 tys. EUR w I połowie 2022 (wzrost o 286%). Wzrost zysku netto Grupy za I połowę 2023 roku był spowodowany przede wszystkim spadkiem kosztów różnic kursowych (w I połowie 2023 roku zysk w kwocie 10.843 tys. EUR, w porównaniu do straty w I połowie 2022 roku w kwocie 4.053 tys. EUR). Istotny wpływ na ten wynik miał spadek kosztów różnic kursowych na kredytach. Malejąca różnica między kursem historycznym a kursem bilansowym, z uwagi na lekki spadek kursu EUR, zmniejszyła istotnie koszty różnic kursowych.

Sytuacja finansowa

Poniżej przedstawiamy analizę sytuacji finansowej Grupy na podstawie skróconego skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej:

Wszystkie kwoty w tys. EUR	30 czerwca 2023	30 czerwca 2022
AKTYWA		
Aktywa obrotowe	50 011	41 007
Należności krótkoterminowe	12 814	9 416
Zapasy	5 420	5 481
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	31 776	26 110
Zobowiązania krótkoterminowe	105 893	64 170
KAPITAŁ PRACUJĄCY	-55 883	-23 163
Aktywa trwałe	577 055	515 383
Majątek	531 318	478 522
Aktywa finansowe	45 737	36 861
RAZEM INWESTYCJE	521 173	492 220
FINANSOWANE PRZEZ:		
Kapitał	244 957	196 880
Zobowiązania długoterminowe	276 216	295 340
RAZEM FINANSOWANIE	521 173	492 220

Kapitał obrotowy pokazuje, ile aktywów obrotowych jest finansowanych kapitałem długoterminowym. Na koniec I połowy 2023 roku, Grupa prezentuje ujemny kapitał pracujący. Aktywa obrotowe wzrosły w analizowanym okresie przede wszystkim ze względu na wzrost o 22% środków pieniężnych i o 36% należności krótkoterminowych w porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku. Suma aktywów obrotowych była niższa od sumy zobowiązań krótkoterminowych w tym okresie. Głównym składnikiem zobowiązań krótkoterminowych jest kredyt na projekcie Olivia Star - Grupa na przełomie 2023/2024 planuje przedłużenie umowy kredytu, tym samym zobowiązanie to stanie się zobowiązaniem długoterminowym. Mimo ujemnego kapitału obrotowego Grupę cechuje bezpieczeństwo płynności. Celem Grupy w zarządzaniu kapitałem obrotowym jest zachowanie równowagi pomiędzy bezpieczeństwem Grupy w zakresie płynności a rentownością prowadzonej działalności. W związku z dywersyfikacją źródeł finansowania poszczególnych inwestycji i różnymi terminami zapadalności kredytów, może pojawiać się ujemny kapitał pracujący w danym okresie, wynikający ze zbliżenia się do terminu zapadalności danego kredytu. Biorąc pod uwagę poziom komercjalizacji budynków i ich wartość rynkową Grupa w ramach swojej strategii refinansowuje kredyty przed ich terminem zapadalności lub przedłuża ich obowiązywanie w aktualnym banku.

Grupa posiada zdywersyfikowane źródła finansowania dłużnego, pozyskane poprzez długoterminowe umowy kredytowe zawarte z różnymi polskimi i międzynarodowymi instytucjami finansowymi oraz dłużne papiery wartościowe które wyemitowane zostały przez jedną ze spółek zależnych spółkę Olivia Fin Sp. z o.o. SKA („Emitent”) . Emitent dokonał emisji obligacji za pośrednictwem Noble Securities SA oraz Michael/Strom Dom Maklerski S.A i za pozyskane środki obejmował obligacje lub udzielał pożyczek do spółek celowych realizujących projekty, przyczyniające się do dalszego rozwoju Olivia Centre w Gdańsku – największego centrum biznesowego wśród miast regionalnych w Polsce (poza Warszawą). Większość środków pozyskanych z emisji obligacji została zaangażowana w projekty należące do Grupy. Wszystkie emisje zostały poręczone przez Spółkę TONSA Commercial REI N.V. Pozostała część środków utrzymywana była na rachunku Emitenta lub została przeznaczona na realizację projektów mieszkaniowych lub zaangażowana w inne projekty związane z Olivia Centre, których beneficjentem rzeczywistym był i pozostaje Pan Maciej Grabski.

Majątek trwały stanowi główną część aktywów trwałych. Są to przede wszystkim ukończone i skomercjalizowane nieruchomości będące własnością Grupy. W I połowie 2023 roku w porównaniu do okresu analogicznego poprzedniego roku majątek trwały wzrósł o 11%. W I połowie 2023 roku, finansowe aktywa wzrosły o 24%.

Na koniec czerwca 2023 roku zobowiązania długoterminowe spadły o 6% w porównaniu do wartości zobowiązań długoterminowych na koniec analogicznego okresu poprzedniego roku.

Wyplacalność i płynność

Współczynnik wypłacalności jest kluczowym miernikiem używanym do pomiaru zdolności przedsiębiorstwa do spłaty zadłużenia i innych zobowiązań. Płynność wskazuje, w jakim stopniu Grupa jest w stanie regulować swoje zobowiązania w krótkim terminie.

Kredyty bankowe są monitorowane na podstawie różnych wskaźników (kovenantów bankowych). Kredyty inwestycyjne monitorowane są za pomocą wskaźnika pokrycia spłaty zadłużenia (DSCR) i wskaźnika wartości zadłużenia do wartości majątku (LTV), a dla kredytów budowlanych wskaźnik pokrycia spłaty odsetek (ISCR) oraz wskaźnika wartości długu do kosztów (LTC). Wszystkie wskaźniki na koniec czerwca 2023 roku były na poziomach nie powodujących przypadków naruszenia kovenantów przewidzianych w umowach kredytowych.

Poniżej przedstawiono wskaźniki wypłacalności i płynności:

Wyplacalność	06.2023	12.2022	06.2022
Zobowiązania długoterminowe / Kapitał własny	1,13	1,40	1,50
Zobowiązania ogółem / Kapitał własny	1,56	1,68	1,83
Zobowiązania ogółem / Aktywa	0,61	0,63	0,65
Aktywa / Kapitał własny	2,56	2,68	2,83
Dług netto* / Aktywa Projektowe**	0,56	0,58	0,61
Dług netto* / Kapitał własny	1,21	1,34	1,48
Płynność	06.2023	12.2022	06.2022
Wskaźnik płynności gotówkowej	0,30	0,39	0,41
<i>Środki pieniężne/Zobowiązania krótkoterminowe</i>			
Wskaźnik płynności szybkiej (Aktywa obrotowe - Zapasy)/ Zobowiązania krótkoterminowe	0,42	0,57	0,55

*Dług netto to suma krótko- i długoterminowych zobowiązań z tyt. kredytów, pożyczek i obligacji pomniejszona o środki pieniężne i ekwiwalenty.

** Aktywa Projektowe to suma Inwestycji Zakończonych i Inwestycji w toku i gruntów.

Wskaźniki wypłacalności na koniec I połowy 2023 roku są porównywalne względem końca roku.

Spadek wskaźników płynności w I połowie 2023 w stosunku do poprzednich okresów wynika w głównej mierze z reklasyfikacji kredytu na projekcie Olivia Star do zobowiązań krótkoterminowych (w kwocie 75.323 kEUR) - Grupa na przełomie 2023/2024 planuje przedłużenie umowy kredytu, tym samym zobowiązanie to stanie się zobowiązaniem długoterminowym.

Przepływy pieniężne

Przepływy pieniężne netto zostały zaprezentowane poniżej:

Wszystkie kwoty w tys. EUR	01-06.2023	01-12.2022	01-06.2022
Przepływy netto z działalności operacyjnej	15 436	21 885	9 401
Przepływy netto z działalności inwestycyjnej	-3 817	-10 651	-4 935
Przepływy netto z działalności finansowej	-3 597	-13 586	-4 463
Zmiana netto w stanie środków pieniężnych	8 023	-2 352	3

Akceptacja ryzyka i apetyt na ryzyko

Całkowity apetyt Grupy na ryzyko jest na poziomie niskim do średniego, zgodnie z celem Spółki, jakim jest generowanie długoterminowych stabilnych wyników dla jej akcjonariuszy przy jednoczesnym zabezpieczeniu płynności na pokrycie kosztu kapitału dostarczanego przez innych kapitałodawców.

Ryzyko strategiczne i biznesowe

Grupa dąży do rozwoju z dobrze zdefiniowaną strategią, stosując jasne kryteria akwizycji i wyjścia z inwestycji. Grupa jest przygotowana do podejmowania ryzyka związanego z obroną strategią w sposób odpowiedzialny i zgodny z interesami interesariuszy.

Czynniki makroekonomiczne

Niepewność gospodarcza i polityczna może prowadzić do zmniejszenia popytu ze strony najemców, wpływając na wyceny nieruchomości i może skutkować ograniczeniem aktywności na rynku, wpływając na zdolność Grupy do nabywania, sprzedawania lub rozwijania inwestycji.

W Polsce Grupa inwestuje w Gdańsku, który jest postrzegany jako lokalizacja korzystna pod względem perspektyw gospodarczych i popytu ze strony najemców oraz charakteryzująca się dobrym poziomem przejrzystości i płynności na rynku nieruchomości.

Wartość rynkowa nieruchomości / wycena

Wartość rynkowa nieruchomości ma fundamentalne znaczenie dla biznesu opartego na twardych aktywach, w szczególności przy obliczaniu NAV (wartości aktywów netto). Istnieje nieodłączne ryzyko, że nieruchomości w portfelu zostaną niewłaściwie wycenione, co może skutkować nieprawidłowymi wynikami, szkodą dla reputacji i potencjalnymi roszczeniami z powodu wygenerowania błędnych oczekiwań wśród interesariuszy. Wartość aktywów i ich relacja z zadłużeniem ma również znaczenie w kontekście stosowanych kowenantów kredytowych oraz obligacyjnych.

Portfel nieruchomości Grupy podlega corocznej zewnętrznej wycenie zgodnie ze standardami wyceny. Do wyceny swoich aktywów Grupa korzysta tylko z wybranych renomowanych rzeczoznawców. Grupa posiada aktualne dane dotyczące aktywów, tak aby wszystkie istotne informacje były dostępne w trakcie procesu wyceny.

Zmiany strukturalne w popycie na powierzchnię biurową

Firmy coraz częściej postrzegają środowisko pracy jako klucz do przyciągania i zatrzymywania talentów. W związku z tym warunki pracy ulegają szybkim zmianom, a przedsiębiorstwa wymagają większej elastyczności i większej liczby usług, napędzanych zmianami technologicznymi, automatyzacją, zmieniającym się stylem życia oraz, w mniejszym stopniu, efektywnością kosztową. Co więcej, postępująca urbanizacja spowoduje, że przyszły popyt najemców będzie koncentrował się strukturalnie w mniejszej liczbie lokalizacji. Brak możliwości zaspokojenia przyszłego popytu najemców może skutkować strukturalnie wysokim poziomem pustostanów, co skutkować może niższymi wynikami finansowymi i niższymi wycenami nieruchomości.

Grupa stale ocenia, czy jej nieruchomości zaspokajają potrzeby (potencjalnych) najemców i przewiduje zmiany wymagań klienta, aby móc skutecznie reagować i dodawać wartość swoim budynkom biurowym. Grupa koncentruje się na wysokiej jakości nieruchomościach w pobliżu węzłów transportowych w prężnie rozwijających się dzielnicach biznesowych. Grupa odpowiada również na potrzebę elastyczności i zakresu dostępnych usług. W celu utrzymania klientów i zaspokojenia ich przyszłego zapotrzebowania, Grupa stale dąży do poprawy poziomu usług.

Zmiany cen sprzedawanych mieszkań

Grupa będzie uzależniona od cen sprzedawanych lokali, na które nie ma bezpośredniego wpływu. Na obecny popyt na mieszkania oraz poziom cen wpływ ma przede wszystkim poziom zamożności społeczeństwa, dostępność kredytu (w tym: oprocentowanie i marża kredytowa) oraz działania konkurencji. Niekorzystna zmiana czynników kształtujących popyt i cenę mieszkań może mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Grupa zamierza realizować projekty mieszkaniowe w segmentach rynku najmniej narażonych na tego typu ryzyko. Skala projektów będzie dostosowana do aktualnej sytuacji rynkowej.

Zdolność kredytowa nabywców lokali mieszkalnych

Grupa działa na rynku mieszkaniowym, gdzie lokale przeznaczone są również do sprzedaży klientom indywidualnym. Popyt na tym rynku zależy w szczególności od dostępności kredytów mieszkaniowych dla nabywców mieszkań oraz możliwości ich obsługi. Ewentualny spadek dostępności tego typu kredytów, jak również pogorszenie zdolności kredytowej potencjalnych nabywców lokali mieszkalnych, może negatywnie wpłynąć na wielkość przychodów Grupy. Ponadto zmiany w politykach regulacyjnych wpływające na ocenę zdolności kredytowej banków oraz politykę banków w tym zakresie mogą skutkować spadkiem popytu na nowe lokale mieszkalne, a tym samym mogą mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju Grupy, sytuację finansową lub wyniki działalności.

Grupa realizuje projekty mieszkaniowe, których klientami są głównie osoby niewymagające wsparcia kredytowego. W przypadku korzystania przez klienta z finansowania bankowego harmonogram spłat jest każdorazowo dostosowywany do warunków umowy kredytowej.

Konkurencja

Skupiając się na rynkach o wysokim popycie na powierzchni biurowe, istnieje ryzyko, że Grupa będzie musiała konkurować cenowo z innymi podmiotami o te same aktywa, co w rezultacie wpłynąć może na ekonomiczny efekt realizowanych inwestycji.

Grupa zbudowała rozległą sieć lokalną, aby móc skutecznie identyfikować i szybko reagować na możliwości rynkowe.

Zrównoważony rozwój

Nacisk na zrównoważony rozwój jest coraz częściej postrzegany jako „licencja na prowadzenie działalności”. Jest to też warunek wstępny modelu biznesowego Grupy. Jako organizacja Grupa przewiduje i reaguje na zmieniające się potrzeby klientów, społeczności, partnerów i pracowników w zakresie zrównoważonego rozwoju. Istnieje jednak ryzyko, że Grupa nie będzie w stanie odpowiedzieć na zmieniające się potrzeby. Może to wpłynąć na zmniejszenie atrakcyjności nieruchomości w oczach najemców, a także na zdolność do przyciągnięcia nowych pracowników, a w wymiarze ekonomicznym na atrakcyjność akcji Grupy dla (potencjalnych) akcjonariuszy.

Zrównoważony rozwój jest integralną częścią długoterminowej strategii tworzenia wartości Grupy. Model biznesowy Grupy jest ukierunkowany na minimalizację śladu węglowego, oferowanie i rozwijanie przyszłościowych budynków oraz tworzenie zdrowych, inspirujących i elastycznych środowisk pracy dla klientów i pracowników. Grupa na bieżąco sprawdza stan swojego obecnego portfela nieruchomości pod kątem (nowych) przepisów i zasad w zakresie zrównoważonego rozwoju.

Bezpieczeństwo informacji / cyber przestępstwa

Profesjonalne zarządzanie i kontrolowanie ryzyka związanego z zapewnieniem ciągłości, dostępności, funkcjonowania i bezpieczeństwa (w tym zgodności z obowiązującymi przepisami dotyczącymi prywatności) wewnętrznej infrastruktury IT i aplikacji ma kluczowe znaczenie.

Grupa inwestuje w dalszą cyfryzację swoich procesów korporacyjnych, koncentrując się w dużym stopniu na przejrzystości i bezpieczeństwie swoich danych i innych informacji, i korzysta w tym zakresie z doradztwa świadczonego przez podmioty zewnętrzne. Profesjonalne zarządzanie i kontrolowanie ryzyka związanego z zapewnieniem ciągłości, dostępności, funkcjonowania i bezpieczeństwa informacji wewnętrznej infrastruktury IT i aplikacji ma dla Grupy kluczowe znaczenie. Ustanowiono wewnętrzne procesy i procedury, które w pierwszej kolejności mają na celu zapobieganie katastrofom. Regularne kontrole procesów i procedur przez ekspertów wewnętrznych i zewnętrznych zapewniają ciągle doskonalenie i zmniejszają prawdopodobieństwo wystąpienia katastrof. W mało prawdopodobnym przypadku katastrofy istnieją procedury określające regularnie testowane scenariusze awaryjne i naprawcze, minimalizujące skutki.

Ryzyko klimatyczne

Przeprowadziliśmy analizę ryzyka klimatycznego zgodnie z TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) w trzech horyzontach czasowych – krótkoterminowym (do 2025 r.), średnioterminowym (do 2030 r.) i długoterminowym (do 2050 r.). W krótkim terminie na Olivię Centre wpłyną przede wszystkim ryzyka związane z transformacją gospodarki. Szczególnie ważne są ryzyka dotyczące ograniczeń w dostawach mediów, rozszerzenia obowiązków ESG i zrównoważonego rozwoju technologii. Bardzo istotne są również ryzyka związane z wyższymi oczekiwaniami instytucji finansowych, ubezpieczycieli i klientów co do spełnienia coraz bardziej rygorystycznych wymogów klimatycznych. W perspektywie średnioterminowej poziomy ryzyka w każdej kategorii są podobne do poziomów prognozowanych w krótkim okresie, jednak do 2030 r. oczekiwania naszych interesariuszy oraz prawdopodobieństwo cyklonów i większego zanieczyszczenia powietrza mogą wzrosnąć. Ze względu na rozwój infrastruktury wodno-energetycznej ryzyko ograniczeń w dostawach mediów może się zmniejszyć. W dłuższej perspektywie rozważaliśmy dwa scenariusze. Pierwszy scenariusz (SSP1 -1,9 według IPCC) zakłada wzmoczone działania w celu ograniczenia globalnego ocieplenia, więc zarówno wpływ, jak i prawdopodobieństwo ryzyka transformacyjnego są stosunkowo wyższe niż ryzyko fizyczne. W scenariuszu wzrostu temperatury o co najmniej 3,5°C (scenariusz IPCC SSP3 7.0) ryzyko fizyczne staje się znacznie ważniejsze. W dłuższej perspektywie rosnące średnie temperatury, zmienność wzorców pogodowych i cyklony prawdopodobnie będą miały dla nas największe znaczenie.

Wiemy, że powyższe ryzyka mogą skutkować wzrostem kosztów operacyjnych i inwestycyjnych, zmniejszeniem przychodów i produktywności, zmniejszoną dostępnością kapitału lub utratą wartości aktywów. Możemy jednak odpowiednio nimi zarządzać i maksymalizować wynikające z nich możliwości, do których należą: status lidera rynku, rosnący popyt, rosnąca konkurencyjność, wzrost przychodów, wzrost wartości aktywów, lepsza dostępność i niższy koszt kapitału, niższe koszty ubezpieczenia. W odpowiedzi na zidentyfikowane czynniki ryzyka zidentyfikowaliśmy i wdrożyliśmy odpowiednie metody zarządzania m.in.:

- Zastosowanie rozwiązań do szybkiego wykrywania i reagowania na fizyczne czynniki ryzyka (stacje meteorologiczne w każdym budynku, automatyczna reakcja urządzeń na skutek alarmów, możliwość zdalnego sterowania urządzeniami w budynkach).

- Elastyczność w zakresie użytkowania gruntów, budownictwa, aranżacji przestrzeni i oferty usług.
- Zastosowanie materiałów trwałych i odpornych na czynniki zewnętrzne oraz elementy ochronne.
- Wyposażenie budynków Olivii w wydajne instalacje HVAC, wysokiej klasy filtry (np. F7), jonizatory i oczyszczacze powietrza.
- Zastosowanie ponadstandardowych elementów montażowych (np. ponadgabarytowe zbiorniki retencyjne).
- Wewnętrzne audyty ESG z wykorzystaniem światowych standardów (np. analiza CRREM).
- Coroczny audyt i obliczanie śladu węglowego w oparciu o Protokół GHG.
- Coroczna publikacja raportów ESG z wykorzystaniem globalnych standardów (takich jak GRI, TCFD).
- Wdrożenie usprawnień w celu wzmocnienia wskaźników ESG (np. wykorzystanie niskoemisyjnych źródeł energii, wykorzystanie innowacyjnych rozwiązań z zakresu gospodarki o obiegu zamkniętym, modernizacja budynków w kierunku gospodarki zeroemisyjnej i cyrkularnej).
- Wdrażanie strategii z zakresu ochrony środowiska, polityki społecznej i ładu korporacyjnego (np. dekarbonizacji, celów społecznych) oraz polityki z zakresu ochrony środowiska, polityki społecznej i ładu korporacyjnego (np. kodeksu postępowania).
- Stopniowe wprowadzanie wymogów ESG w trakcie współpracy z dostawcami.
- Wdrożenie procedur gotowości na wypadek awarii i działań zgodnie z procedurą zarządzania jakością wody i powietrza w oparciu o wytyczne certyfikacji WELL Health-Safety Rating.
- Analiza znaczenia zagadnień zrównoważonego rozwoju z perspektywy Interesariuszy i planowanie działań z uwzględnieniem ich opinii.
- Bieżące działania mające na celu złagodzenie negatywnych skutków.

Ryzyko braku zgodności z przepisami

Grupa dąży do pełnego przestrzegania przepisów prawa i obowiązujących regulacji. Istnieje jednak ryzyko, że rozbieżność w interpretacji przepisów prawa doprowadzić może do sytuacji, których Grupa nie jest w stanie przewidzieć, a które rzutować będą na jej stabilność finansową i osiągnięte wyniki.

Zasady etyczne i przestrzeganie prawa

Zachowanie nieetyczne i naruszenia obowiązujących przepisów i regulacji mogą skutkować uszczerbkiem na reputacji, roszczeniami i postępowaniami sądowymi, prowadząc do wyższych kosztów i niższego wyniku.

Grupa przestrzega wszystkich odpowiednich przepisów prawa obowiązujących w lokalizacjach, w których prowadzi działalność (Niderlandy i Polska). Regulacje wewnętrzne są regularnie aktualizowane zgodnie z nowymi przepisami lub innymi istotnymi zmianami na rynku. Wszyscy pracownicy są regularnie szkoleni z obowiązujących przepisów.

Ustawodawstwo dotyczące zrównoważonego rozwoju / zdrowia i bezpieczeństwa

Ryzyko, że funkcjonowanie nieruchomości Grupy nie jest zgodne z obowiązującymi przepisami i regulacjami w zakresie zrównoważonego rozwoju oraz zdrowia i bezpieczeństwa, może spowodować sytuację, w której nieruchomości te nie będą już mogły być użytkowane i/lub zostaną nałożone kary, co negatywnie wpłynie na wartość i zbywalność nieruchomości. Może to również doprowadzić do utraty reputacji.

Grupa na bieżąco sprawdza stan swojego obecnego portfela nieruchomości pod kątem (nowych) przepisów i zasad w zakresie zrównoważonego rozwoju oraz BHP.

Ryzyko oszustwa

Zarządzanie ryzykiem oszustwa jest integralną częścią zarządzania ryzykiem Tonsa. Potencjalne ryzyko oszustwa jest łagodzone i kontrolowane w ramach środowiska kontroli wewnętrznej Tonsa w celu określenia, czy istnieją jakiegokolwiek ryzyka, które nie zostały (jeszcze) odpowiednio ograniczone, oraz czy istnieją niedociągnięcia, w przypadku których należy podjąć dodatkowe środki.

Dla każdego procesu/działania zidentyfikowano potencjalne ryzyko oszustwa, które może mieć zastosowanie, oraz środki kontroli, które są stosowane. W tym celu działania podzielono na trzy główne kategorie;

- Ogólne: kultura i zarządzanie
- Podstawowe procesy/działania (w tym komercjalizacja, nabywanie i zbywanie aktywów, zarządzanie aktywami i zagospodarowanie nieruchomości);
- Działania wspierające.

Główne potencjalne ryzyka nadużyć finansowych związanych z naszą działalnością to: przeciwdziałanie łapówkarstwu i korupcji (np. pranie brudnych pieniędzy), transakcje z osobami oszukańczymi, ryzyko samowzbogacenia się i ryzyko

manipulacji. Wdrożony podział obowiązków oraz sposób osadzenia w naszej organizacji podejmowania decyzji i pełnomocnictw znacząco się do tego przyczynia.

Ponadto przydzielanie rzeczoznawców zewnętrznych w procesie wyceny oraz ogólna standaryzacja procesów i standardów są również ważnymi środkami zapobiegającymi ryzyko w tym zakresie.

Wyniki i wnioski z oceny ryzyka nadużyć są omawiane na forum zarządu. W wyniku tej oceny ryzyka nadużyć finansowych nie zaobserwowano żadnych poważnych problemów. Zdaniem zarządu można by dokonać dalszych ulepszeń w zakresie bardziej wyraźnego powiązania ryzyka i środków mitygujących.

Grupa ściśle przestrzega wewnętrznych standardów w zakresie przeciwdziałania nadużyciom finansowym, przeciwdziałania korupcji oraz finansowaniu działalności terrorystycznej. Od pierwszego etapu nawiązywania relacji biznesowych – z najemcami, kontrahentami, instytucjami finansującymi czy innymi partnerami – kierujemy się wysokimi standardami etycznymi, które pozwalają nam unikać sytuacji mogących prowadzić do nadużyć, korupcji czy łamania prawa.

Identyfikujemy naszych partnerów. Ogromną pomocą w tym zakresie jest wiedza i doświadczenie naszych współpracowników, formularze Know Your Client, publicznie dostępne informacje (np. z rejestrów handlowych i rejestrów beneficjentów rzeczywistych) czy korzystanie ze źródeł OSINT.

Staramy się zobowiązać naszych partnerów biznesowych do zwrócenia szczególnej uwagi na kwestie przeciwdziałania korupcji, praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu. Jednocześnie, aby zwiększyć naszą kontrolę nad tym obszarem, planujemy wdrożyć skuteczniejszy mechanizm zgłaszania naruszeń i zgłaszania wszelkich wątpliwości. Dzięki temu będziemy w stanie wcześniej wykryć ewentualne obszary zagrożeń i szybko zareagować w przypadku podejrzenia naruszeń. Odpowiednie klauzule umowne są dodatkową gwarancją naszego bezpieczeństwa, pozwalającą na zakończenie współpracy biznesowej w sytuacji, gdy nasz partner łamie prawo.

Wszelkie ryzyka związane z działalnością Grupy są w pierwszej kolejności analizowane przez powołane w tym celu zespoły, w skład których wchodzi decydenci, w szczególności kierownicy, oraz osoby posiadające specjalistyczną wiedzę niezbędną do funkcjonowania Grupy i jej aktywów. W przypadku zaistnienia sytuacji, w której konieczne jest podjęcie określonych działań, poszczególne kwestie kierowane są do dalszych dyskusji z Zarządem.

Wszelkie ryzyka związane z działalnością podstawową i pomocniczą są również ograniczane przez podział obowiązków i politykę podwójnej akceptacji.

W przypadku stwierdzenia, że doszło do oszustwa, Grupa przygotowuje plan naprawczy, który obejmie następujące aspekty:

- środki mające na celu cofnięcie oszustwa;
- środki zapobiegające nawrotom w przyszłości;
- środki dotyczące zaangażowanych osób i firm;
- sposób dochodzenia odszkodowania;
- złożenie zawiadomienia na policji.

W przypadku wystąpienia oszustwa skutki oszustwa (np. utrata majątku, roszczenia odszkodowawcze, koszty dochodzenia) zostaną ujęte w sprawozdaniu finansowym.

Regulacje podatkowe

Ponieważ Grupa działa w dwóch różnych lokalizacjach podatkowych, kluczowe jest przestrzeganie wszystkich przepisów podatkowych. Nieprzestrzeganie przepisów może mieć istotny negatywny wpływ na Grupę, jej wyniki lub sytuację finansową.

Grupa na bieżąco monitoruje główne ryzyka związane z jej sytuacją podatkową, w tym wszystkie wymogi podatkowe oraz zmiany prawa podatkowego wprowadzone przez holenderskie i polskie organy podatkowe. Grupa odpowiada za wewnętrzne dzielenie się wiedzą na temat (zmian) przepisów podatkowych w celu budowania świadomości pracowników, umożliwiającej im identyfikację istotnych kwestii i uzyskanie niezbędnej porady.

Ryzyko finansowe

Grupa zarządza ryzykiem finansowym poprzez funkcję zarządzania ryzykiem. Ryzyka finansowe to ryzyka wynikające z instrumentów finansowych, na które Grupa jest narażona w trakcie lub na koniec okresu sprawozdawczego. Ryzyko finansowe obejmuje ryzyko rynkowe (w tym ryzyko walutowe, ryzyko stopy procentowej i inne ryzyko cenowe), ryzyko kredytowe oraz ryzyko płynności. Podstawowym celem funkcji zarządzania ryzykiem finansowym jest ustalenie limitów ryzyka, a następnie zapewnienie, że ekspozycja na ryzyko mieści się w tych limitach.

Zarządzanie ryzykiem odbywa się na podstawie polityk zatwierdzonych przez Zarząd. Zarząd identyfikuje i ocenia ryzyka finansowe w ścisłej współpracy z jednostkami Grupy. Zarząd określa ogólne zasady zarządzania ryzykiem, a także politykę dotyczącą określonych obszarów, takich jak ryzyko walutowe, ryzyko stopy procentowej, ryzyko kredytowe oraz lokowanie nadwyżek środków pieniężnych.

Grupa prowadzi konserwatywną politykę finansową, co oznacza, że apetyt na ryzyko jest niski.

Raportowanie

Ryzyko raportowania dotyczy wpływu nieprawidłowych, niepełnych lub nieterminowo udostępnionych informacji na wewnętrzne procesy decyzyjne lub procesy decyzyjne podmiotów zewnętrznych (w tym akcjonariuszy, obligatariuszy, banków i regulatorów), co może skutkować potencjalnymi roszczeniami interesariuszy.

Grupa opracowuje i monitoruje budżet Grupy, budżet inwestycyjny oraz prognozę płynności, które kwartalnie są aktualizowane i porównywane z rzeczywistymi wynikami. Raporty są weryfikowane przez kierownictwo, a także zespoły finansowe i operacyjne. Pełne roczne sprawozdania finansowe są badane przez niezależnego audytora.

Pracownicy regularnie uczestniczą w kursach i spotkaniach, aby być informowanym o wszystkich stosownych przepisach i regulacjach, tak aby wszystkie informacje wytwarzane przez Grupę były zgodne z obowiązującymi przepisami i regulacjami.

Ryzyko rynkowe

Ryzyko rynkowe to ryzyko, że wartość godziwa lub przyszłe przepływy pieniężne instrumentu finansowego będą ulegać wahaniom ze względu na zmiany cen rynkowych. Ryzyko rynkowe Grupy wynika z otwartych pozycji w (a) walutach obcych oraz (b) oprocentowanych aktywach i pasywach, o ile są one narażone na ogólne i specyficzne zmiany rynkowe.

Ryzyko walutowe

Grupa narażona jest na ryzyko walutowe, przede wszystkim w odniesieniu do euro. Ryzyko walutowe powstaje w odniesieniu do tych ujętych pieniężnych aktywów i zobowiązań finansowych, które nie są w walucie funkcjonalnej danej jednostki Grupy.

Polityka Grupy zakłada zawieranie walutowych transakcji zabezpieczających z terminowymi kontraktami walutowymi; nie zdecydowała się jednak na stosowanie rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z wymogami MSSF 9.

Grupa posiada różne aktywa finansowe, takie jak pochodne instrumenty finansowe, należności handlowe i inne oraz środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności. Główne zobowiązania finansowe Grupy, oprócz pochodnych instrumentów finansowych, obejmują kredyty bankowe oraz zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania. Głównym celem tych zobowiązań finansowych jest finansowanie działalności Grupy.

Transakcje pochodne, które Grupa zawiera, to przede wszystkim transakcje zamiany stóp procentowych oraz kontrakty walutowe typu forward. Celem jest zarządzanie ryzykiem stopy procentowej i ryzykiem walutowym wynikającym z jej źródeł finansowania (zabezpieczenia ekonomiczne).

Grupa zarządza ryzykiem walutowym na poziomie grupowym.

Grupa nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z MSSF 9. Ponadto Grupa zarządza ryzykiem walutowym poprzez dopasowywanie głównych przepływów środków pieniężnych do waluty, w której denominowane są główne wpływy pieniężne (np. Przychody z najmu). Osiąga się to na ogół poprzez uzyskanie finansowania pożyczkowego w odpowiedniej walucie i zawieranie walutowych kontraktów terminowych typu forward.

Walutą funkcjonalną Spółki jest polski złoty (PLN). Walutami funkcjonalnymi głównych jednostek zależnych Grupy są polski złoty. Spółka oraz każda z jej jednostek zależnych narażona jest na ryzyko walutowe wynikające z instrumentów finansowych utrzymywanych w walutach innych niż ich poszczególne waluty funkcjonalne.

Ryzyko cenowe

Grupa nie jest narażona na istotne ryzyko cenowe, ponieważ nie posiada kapitałowych papierów wartościowych ani towarów.

Grupa jest narażona na ryzyko cenowe inne niż związane z instrumentami finansowymi, takie jak ryzyko cen nieruchomości, w tym ryzyko związane z najmem nieruchomości.

Ryzyko przepływów pieniężnych i stopy procentowej

Ponieważ oprocentowane aktywa Grupy nie generują znaczących kwot odsetek, zmiany rynkowych stóp procentowych nie mają istotnego wpływu na dochody Grupy. Grupa narażona jest na ryzyko zmiany wartości godziwej depozytów od najemców. Jakkolwiek zmiana stawek rynkowych może wpłynąć na zysk lub stratę z tytułu wartości godziwej ujęte w innych całkowitych dochodach. Nie oczekuje się, aby wpływ takich zmian był znaczący dla Grupy.

Ryzyko stopy procentowej Grupy wynika głównie z długoterminowych pożyczek. Pożyczki udzielone ze zmienną stopą procentową narażają Grupę na ryzyko stopy procentowej. Polityka Grupy zakłada oprocentowania kredytów oparte na zmiennej stopie procentowej. W tym celu Grupa zawiera transakcje zabezpieczające stopę procentową IRS i opcje CAP, w ramach których Grupa zobowiązuje się do wymiany w określonych odstępach czasu różnicy między kwotami oprocentowania według stałej i zmiennej stopy procentowej, obliczonych w oparciu o ustaloną nominalną kwotę kapitału. Ryzyko stopy

procentowej Grupy jest monitorowane przez kierownictwo Grupy. Kierownictwo w sposób aktywny analizuje ekspozycję Grupy na ryzyko stopy procentowej.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe to ryzyko, że jedna strona instrumentu finansowego spowoduje stratę finansową drugiej strony, nie wywiązując się ze zobowiązania. Grupa nie posiada znaczących koncentracji ryzyka kredytowego.

Ryzyko kredytowe jest związane ze środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami przechowywanymi w bankach, należnościami handlowymi, w tym należnościami z tytułu najmu, aktywami z tytułu umów, gwarancjami najmu, umownymi przepływami pieniężnymi z inwestycji dłużne papiery wartościowe oraz pochodnymi instrumentami finansowymi oraz lokatami w bankach i instytucjach finansowych. Zarządzanie ryzykiem kredytowym odbywa się na poziomie Grupy. Grupa konstruuje akceptowalne poziomy ryzyka kredytowego, nakładając limity na swoją ekspozycję na jednego kontrahenta lub Grupy kontrahentów oraz na segmenty geograficzne i branżowe. Takie ryzyka podlegają kwartalnym lub częstszym przeglądom.

Grupa posiada zasady zapewniające zawieranie umów najmu wyłącznie z najemcami posiadającymi odpowiednią historię kredytową. Grupa na bieżąco monitoruje jakość kredytową należności. Salda środków pieniężnych są utrzymywane, a instrumenty pochodne są zawierane wyłącznie z instytucjami finansowymi o wysokim ratingu finansowym.

Grupa posiada zasady, które ograniczają wielkość ekspozycji kredytowej wobec jakiegokolwiek instytucji finansowej. Wykorzystanie limitów kredytowych jest regularnie monitorowane.

Grupa posiada dwa rodzaje aktywów finansowych, które podlegają modelowi oczekiwanych strat kredytowych:

- należności od najemców;
- pożyczki.

Chociaż środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz depozyty od najemców również podlegają wymogom dotyczącym utraty wartości zgodnie z MSSF 9, zidentyfikowany odpis z tytułu utraty wartości był nieistotny.

Kaucje podlegające zwrotowi najemcom mogą zostać wstrzymane przez Grupę w części lub w całości w przypadku niuregulowania należności od najemcy lub w przypadku innych naruszeń umowy.

Wartość godziwa środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na dzień 30 czerwca 2023 roku i 31 grudnia 2022 roku jest zbliżona do wartości bilansowej.

Grupa przygotowała analizy wskazujące, że oczekiwane straty kredytowe i oczekiwana stopa strat są nieistotne. W związku z tym nie rozpoznano utraty wartości z tytułu oczekiwanych strat kredytowych dla należności handlowych. Rezerwa na utratę wartości została utworzona w oparciu o bieżące kwestie rozliczeniowe z najemcami.

Wszystkie inwestycje dłużne Grupy wyceniane według zamortyzowanego kosztu są uznawane za obarczone niskim ryzykiem kredytowym, w związku z czym odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości ujęty w danym okresie był ograniczony do oczekiwanych strat z 12 miesięcy, które zostały ocenione jako nieistotne i nie zostały ujęte w sprawozdaniu finansowym.

Ryzyko płynności

Świadome zarządzanie ryzykiem płynności zakłada utrzymywanie wystarczających środków pieniężnych, dostępność finansowania w postaci odpowiedniej kwoty przyznanых linii kredytowych oraz zdolność do zamykania pozycji rynkowych. Ze względu na dynamiczny charakter działalności podstawowej, dział skarbu Grupy dąży do zachowania elastyczności finansowania poprzez utrzymywanie dostępnych linii kredytowych.

Poziom płynności Grupy jest na bieżąco monitorowany i okresowo weryfikowany przez Zarząd. Niezdykontowane przepływy pieniężne z tytułu sald należnych w ciągu 12 miesięcy są na ogół równe ich wartości bilansowej w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej, ponieważ wpływ dykontowania nie jest znaczący.

Cele i zasady dotyczące zarządzania ryzykiem

Głównym celem zarządzania ryzykiem przez Grupę jest zapewnienie bezpieczeństwa prowadzonej działalności operacyjnej oraz zapewnienie skuteczności osiągania celów strategicznych poprzez podejmowanie decyzji nakierowanych na maksymalizację dochodu uzyskiwanego w dłuższej perspektywie przy jednoczesnym podejmowaniu akceptowalnego poziomu ryzyka.

System zarządzania ryzykiem w Grupie obejmuje wszystkie obszary działalności Spółki i ma na celu identyfikację potencjalnych zdarzeń pod kątem zagrożeń i szans.

Polityka zabezpieczania ryzyka związana ze wszystkimi głównymi rodzajami transakcji

Spółki z Grupy dywersyfikują źródła przychodów z najmu wynajmując powierzchnie wielu firmom z różnych rynków. Umowy podpisywane są na kilka lat z podmiotami o dobrej kondycji finansowej. W okresie najmu okresowo monitorowana jest sytuacja finansowa najemców oraz ich płatności.

Większość czynszów jest wyrażana i płacona w euro, co minimalizuje ryzyko niedopasowania między walutą przychodów a walutą głównego zadłużenia bankowego.

Czynsze najemców są corocznie indeksowane stopą inflacji, co zabezpiecza firmę przed nieoczekiwanymi znacznymi zmianami inflacji. Umowy najmu zawierane są z najemcami w standardzie triple net, zgodnie z którym wszystkie koszty związane z nieruchomością, w tym podatek od nieruchomości oraz ubezpieczenie, są w całości rozliczane z najemcami.

Spółki z Grupy zawierały długoterminowe kredyty inwestycyjne w różnych polskich i międzynarodowych bankach w EUR, co znacznie minimalizuje koszty tego finansowania oraz ryzyko niedopasowania waluty zadłużenia do waluty przychodów.

W celu zminimalizowania ryzyka wahań kursów walutowych Grupa wykorzystuje transakcje typu forward na etapie budowy budynków do zabezpieczenia kursu konwersji kredytu budowlanego zaciągniętego w PLN na kredyt inwestycyjny w EUR.

W celu zminimalizowania ryzyka wzrostu stóp procentowych Spółka stosuje transakcje zabezpieczające IRS lub opcje CAP.

Poszczególne firmy budowlane na etapie budowy i aranżacji korzystają z wielu dostawców i wykonawców. Poszczególne umowy są zabezpieczone kaucją lub gwarancjami bankowymi lub ubezpieczeniowymi. Wyboru wykonawców dokonuje się zgodnie z polityką przetargową Grupy, która uwzględnia również sytuację finansową i płynnościową wykonawcy.

Kodeks postępowania

Grupa wdrożyła i ściśle przestrzega polityki w zakresie zapobiegania nadużyciom, przeciwdziałania korupcji oraz przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy i finansowaniu działalności terrorystycznej. Kodeks postępowania Olivia Centre został wdrożony do stosowania w dniu 17.08.2023

Grupa wprowadziła do obrotu obligacje na platformie obrotu lub jej odpowiedniku (alternatywny system obrotu Catalyst), a suma jej skonsolidowanych aktywów przekracza próg 500 mln EUR. Grupa nie przestrzega holenderskiego Kodeksu Ładu Korporacyjnego w tym zakresie, ponieważ liczbę akcjonariuszy uznaje się za ograniczoną.

Kwestie społeczne

Grupa jest bardzo aktywna w społeczności lokalnej Gdańska, szczególnie w dzielnicy Gdańsk Oliwa, gdzie zlokalizowane jest Olivia Centre. Grupa angażuje się w przestrzeganie zasady dobrego sąsiedztwa i bierze udział w wielu lokalnych działaniach, takich jak prace remontowe na terenie dzielnicy, otwarte imprezy dla dzieci i osób starszych oraz wspieranie lokalnych szkół.

Zdrowie i dobre samopoczucie to kluczowa część strategii ESG Grupy. Pandemia spotęgowała ten problem i wysunęła go na pierwszy plan w naszym myśleniu. Zapewnienie przez Olivia Centre jak największego bezpieczeństwa dla wszystkich jej użytkowników było nadrzędne w naszym myśleniu od czasu pojawienia się nowego koronawirusa. Grupa wdrożyła procedury i zainstalowała innowacyjne rozwiązania technologiczne, aby zapewnić spokój wszystkim korzystającym z centrum. W 2022 roku Olivia Centre otrzymała ponownie certyfikat WELL Health-Safety Rating. Jest to oparta na danych, niezależnie zweryfikowana ocena budynków, skupiająca się na analizie zasad operacyjnych, standardów użytkowania i konserwacji, zaangażowania interesariuszy i planów awaryjnych w celu zapewnienia maksymalnej ochrony COVID-19 obecnie i w przyszłości. Olivia uzyskała maksymalną notę 25 na 25 punktów.

Grupa dostrzega konieczność uwzględniania w swojej działalności aspektów środowiskowych i dlatego dobrowolnie wdraża wiele rozwiązań służących ograniczaniu zużycia wody i energii oraz poprawy wpływu swojego funkcjonowania na środowisko. Wszystkie budynki z Olivia Centre od samego początku projektowane były z myślą o spełnieniu powyższych wymagań. Grupa przestrzega wszystkich obowiązujących przepisów środowiskowych i związanych z nimi regulacji. Wszystkie budynki posiadają certyfikat BREEAM (2 oceny Very Good i 5 Excellent), a każdy nowy budynek poprawia wynik poprzedniego. Obecnie Grupa dąży do uzyskania w 2023/2024 roku ratingu Outstanding dla najnowszego budynku, Olivia Prime B.

Grupa, w pomieszczeniach biurowych w biurowcach Olivia Star, Olivia Four, Olivia Six i Olivia Gate, zaaranżowanych jako przestrzenie coworkingowe, w szerokim zakresie wspiera ideę przedsiębiorczości.

Badania i rozwój

Grupa nie prowadzi działalności badawczo-rozwojowej.

Przyszłość biznesu

Budynki „Olivia Prime B” pozostają w końcowej fazie komercjalizacji (w ofercie znajdowało się ok. 20% powierzchni najmu brutto „GLA” Prime B). Grupa jest w trakcie negocjacji warunków najmu kolejnych powierzchni i planuje zakończyć proces komercjalizacji w 2023 roku.

W pozostałych budynkach poziom komercjalizacji pozostaje wysoki i Grupa planuje go utrzymywać na podobnym poziomie.

Grupa jest w trakcie projektowania kolejnych budynków na gruntach należących do Olivia Complex Sp. z o.o. Plan zagospodarowania przestrzennego tego terenu dopuszcza wiele możliwości w zakresie jego wykorzystania. Grupa jest w trakcie analizy najbardziej korzystnego wariantu pod względem rentowności i bezpieczeństwa ze względu na niepewną sytuację rynkową spowodowaną pandemią i wojną w Ukrainie. Wszystkie projekty i związane z nimi harmonogramy podlegają ciągłej analizie pod kątem terminowości w stosunku do aktualnej sytuacji, która pozostaje dynamiczna. W I kwartale 2023 roku uzyskano pozwolenie na budowę dwóch kolejnych budynków Olivia 10 (z przeznaczeniem lokali mieszkaniowych na wynajem – PRS) i Olivia 11.

Grupa w 2022 zdecydowała się rozszerzyć swoją działalność na rynek mieszkaniowy – pierwszy projekt mieszkaniowy Platynowa Park jest w trakcie sprzedaży – wydanie mieszkań nabywcom zaplanowane jest w II połowie 2023 roku. Tonsa jest w trakcie poszukiwania nowych projektów, które mogłyby powstać w najbliższych latach.

Projekt Olivia Centre ma mocne fundamentalne przewagi na tle rynku i w ocenie Zarządu jest dobrze przygotowany na przyszłość. Główne atuty Olivia Centre to:

- Olivia Centre uzyskała maksymalną możliwą liczbę punktów w certyfikacie WELL Health-Safety Rating za certyfikację procesów zarządzania i eksploatacji budynków. Ten kamień milowy oznacza starania organizacji o przygotowanie przestrzeni do ponownego wejścia w środowisko po COVID-19, wzbudzając zaufanie najemców i szerszej społeczności.
- Lokalizacja w centralnym obszarze biznesowym Metropolii Gdańskiej oraz największy blisko 20% udział w komercyjnym rynku biurowym w regionie.
- Zdywersyfikowany portfel najemców - około 100 najemców, którymi są głównie międzynarodowi i krajowi najemcy biurowi o stabilnej sytuacji finansowej.
- Bieżący kontakt z poszczególnymi najemcami w celu identyfikacji ich aktualnych potrzeb i planów.
- Wysoki poziom komercjalizacji.
- Niski poziom należności handlowych od najemców oraz bardzo dobra historia płatności w dotychczasowej współpracy z najemcami.
- Wskaźniki obsługi zadłużenia w poszczególnych budynkach na bezpiecznych poziomach umożliwiających bieżącą obsługę kredytów.
- Zdywersyfikowane źródła finansowania dłużnego w ramach długoterminowych umów kredytowych podpisanych z różnymi polskimi i międzynarodowymi instytucjami finansowymi.
- Łańcuch dostaw skupiony przede wszystkim na krajowych kontrahentach o dobrej reputacji, z którymi współpraca trwa od wielu lat.
- Bardzo dobry stan techniczny budynków.
- Roboty budowlano-wykończeniowe zlecane w systemie pakietowym, a nie w ramach generalnego wykonawstwa podmiotu niepowiązanego. Dzięki temu możliwe jest dokładniejsze i efektywniejsze zarządzanie jakością, zmianami, postępem prac, ceną, a przede wszystkim ograniczenie ryzyka upadłości wykonawcy, które może mieć wpływ na projekt.
- Kluczowe obszary związane z działalnością operacyjną Olivia Centre znajdują się pod kontrolą Inwestora, w tym w szczególności zarządzanie nieruchomościami, komercjalizacja, projektowanie/budowa, zakupy/rozliczenia, ochrona.
- Sprawne zarządzanie projektem Olivia Centre może odbywać się zdalnie, nawet przez długi czas.
- Wysokie rezerwy gotówkowe w poszczególnych spółkach budowlanych stanowią dodatkowe zabezpieczenie projektu.

Wpływ COVID-19 i wojny w Ukrainie na Grupę

Od 16 maja 2022 roku w Polsce został zniesiony stan epidemii, który obowiązywał od ponad dwóch lat. Z tego powodu należy uznać, że wpływ pandemii COVID-19 na sytuację gospodarczą nie jest już znaczący.

Według danych Jones Land LaSalle w I poł. 2023 r. całkowity popyt na powierzchnię biurową na głównych rynkach regionalnych w Polsce wyniósł 334 100 m², co jest relatywnie wysokim wynikiem zbliżonym do pre-pandemicznych

wolumenów. W strukturze popytu znaczący udział mają re negocjacje istniejących umów najmu (33%), a udział umów przednajmu jest marginalny. Potwierdza to fakt, że rynek biurowy w Polsce nadal znajduje się w fazie dużej niepewności. II kw. 2023 r. przyniósł wzrost stawek czynszu za najlepsze powierzchnie biurowe we Wrocławiu oraz Trójmieście (13,9-15,9 €/m²/miesiąc).

Wojna na Ukrainie i wynikająca z niej niepewna sytuacja społeczno-polityczna, inflacja, nowe regulacje prawne w zakresie zrównoważonego rozwoju firm oraz wyzwania związane z nowymi modelami pracy będą nadal oddziaływać na rynek nieruchomości, w tym również na Grupę. Obserwujemy wyraźne spowolnienie aktywności deweloperskiej na rynku biurowym. Przerwy w wydawaniu nowych pozwoleń na budowę i ograniczona liczba nowych inwestycji biurowych spowoduje lukę podażową w kolejnych latach. Spadek podaży nowej powierzchni biurowej wynika z kilku czynników, w tym: rekordowo wysokiego poziomu inflacji, który napędza wzrost kosztów m.in. materiałów budowlanych, gruntów, mediów i wynagrodzeń. Z drugiej strony niska podaź nowej powierzchni wywrze presję na czynsze wywoławcze, a rosnące ceny energii będą miały wpływ na opłaty eksploatacyjne. Nie spowoduje to jednak istotnego spadku aktywności najemców. Na rynku widoczne są coraz częstsze decyzje firm o powrocie pracowników do biur.

Rosyjska inwazja na Ukrainę zintensyfikowała relokacje niektórych firm działających na Wschodzie (Ukraina, Rosja, Białoruś), a beneficjentem tej sytuacji jest również Olivia Centre. Polska, będąc członkiem zarówno Unii Europejskiej, jak i NATO, gwarantuje stabilne schronienie dla biznesu i pracowników, którzy w poszukiwaniu bezpieczeństwa zdecydowali się na przyjazd do Polski. Zmian dokonały głównie duże organizacje, które mają odbiorców na świecie, a ich oddziały znajdowały się na Wschodzie. Wojna, wykluczenie geopolityczne, presja ze strony zagranicznych akcjonariuszy oraz obawa przed utratą zagranicznych klientów były głównymi czynnikami, które zdecydowały o podpisaniu umów najmu biur w Polsce i relokacji pracowników.

Polska utrzymuje pozycję najatrakcyjniejszego rynku w Europie Środkowo-Wschodniej dzięki wysokiej płynności oraz szerokiej gamie wysokiej jakości produktów inwestycyjnych. Zdaniem Zarządu, jednym z głównych wyzwań stojących przed rynkiem nieruchomości biurowych w nadchodzących kwartałach będzie konieczność poszukiwania oszczędności w związku z rosnącymi kosztami eksploatacji. ESG staje się coraz ważniejszym uzasadnieniem decyzji biznesowych. Coraz większy wpływ na efektywność pracowników i wzrost częstotliwości pracy z biura będzie miał coraz większy komfort pracy. Polska będzie nadal liderem aktywności inwestycyjnej, jednocześnie zwiększając swój udział jako kluczowy rynek w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Ewentualna korekta wartości aktywów powinna zostać w znacznym stopniu zrekomensowana wzrostem czynszów, co wzbudzi zainteresowanie inwestorów. Inwestorzy postrzegają biurowce jako atrakcyjne aktywa ze względu na potencjał wzrostu czynszów, wysoki popyt i absorpcję netto. Upowszechnienie hybrydowego modelu pracy przyczynia się do dywersyfikacji liczby najemców i nie zagraża perspektywom dalszego rozwoju rynku biurowego w Polsce. Wzrost cen materiałów budowlanych oraz alternatywnych możliwości wykorzystania gruntów pierwotnie przeznaczonych pod inwestycje biurowe w celu realizacji inwestycji PRS (instytucjonalny wynajem mieszkań) przyczyni się do ograniczenia podaży nowych budynków biurowych, co przełoży się na wzrost czynszów w kolejnych latach. Aranżacje powierzchni biurowej w połączeniu z luką podażową będą miały wpływ na decyzje najemców dotyczące lokalizacji ich biur. Zdaniem Zarządu najemcy chętniej pozostaną w dotychczasowej lokalizacji biura lub wybiorą dobrze funkcjonujące centra biznesowe o ugruntowanej reputacji wśród najemców, oferujące oprócz korzyści dla środowiska także wysoki komfort i przyjemność pracy z biura.

W I połowie 2023 r. widoczna jest zmiana na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Polsce. Zapowiedź, a później szybkie uchwalenie ustawy wprowadzającej nowy program mieszkaniowy „kredyt za 2%” spowodowało powrót sprzedaży mieszkań w Polsce do poziomu z II poł. 2021 r. - mimo rekordowo wysokich w ostatnich latach stóp procentowych, wysokiego poziomu inflacji oraz wojny w Ukrainie.

Najsilniej na rynek mieszkaniowy zadziały obawy przed możliwym wzrostem cen i ograniczeniem oferty. Nabywcy poszukujący mieszkań, zarówno na własne potrzeby jak i w celach inwestycyjnych, przyspieszyli swoje decyzje zakupowe. Po trzech kwartałach stagnacji na rynku mieszkaniowym wzrosła nowa podaź. Największy wzrost w porównaniu z poprzednim kwartałem miał miejsce w Trójmieście, o 127%. We wszystkich miastach regionalnych widać trend wzrostowy. Jeśli deweloperzy nie zwiększą szybko nowej podaży, to będą musieli sztucznie ograniczać sprzedaż, a nierównowaga zaowocuje szybkim wzrostem cen. Zdaniem Jones Land LasSalle rynek mieszkaniowy w Polsce jest w sytuacji znanej z poprzednich kryzysów, gdy banki jednocześnie pobudzają popyt (w związku z programem „kredyt za 2%”), ograniczając jednocześnie nową podaź. Bardzo dobra sprzedaż i nienadążająca za nią nowa podaź oznaczają wejście rynków w fazę wyraźnej nadwyżki popytu. Brak równowagi popytowo-podażowej może zatem powodować kolejny wyraźny wzrost cen mieszkań w następnych miesiącach. Projekty PRS cieszą się dużą popularnością, a nowe inwestycje są wynajmowane bardzo szybko pomimo wysokich czynszów. Projekty te pomagają nieco złagodzić znaczny deficyt mieszkaniowy występujący we wszystkich głównych miastach. Biorąc pod uwagę te silne podstawy rynku, zainteresowanie inwestorów polskim rynkiem pozostaje ogromne, nawet jeśli wysokie koszty finansowania stanowią wyzwanie dla nowych inwestycji z perspektywy inwestorów.

Na ogromny potencjał polskiego rynku najmu instytucjonalnego składa się kilka czynników, m.in. strukturalny niedobór mieszkań na wynajem oraz rosnący popyt skutkujący pełnym obłożeniem niemal wszystkich istniejących projektów instytucjonalnych. Kolejnymi czynnikami są potrzeby migrantów zarobkowych czy uchodźców poszukujących bezpiecznego miejsca do życia, rozwój miast wynikający z niskiego poziomu urbanizacji, proces singularyzacji gospodarstw domowych, a

także mobilność związana z różnymi formami zatrudnienia. Zdaniem Zarządu spodziewana kompresja stóp kapitalizacji i dalszy wzrost cen w kolejnych latach stanowią zachętę do wejścia na ten rynek. Grupa planuje realizację kolejnego etapu Olivia Centre właśnie w tym segmencie rynku.

III. Wybrane skonsolidowane dane finansowe Spółki

Wybrane dane finansowe	w tys. PLN		w tys. EUR	
	I półrocze 2023	I półrocze 2022	I półrocze 2023	I półrocze 2022
Przychody z najmu brutto	67 625	58 585	14 660	12 619
Przychód netto z najmu	57 091	56 037	12 376	12 070
Operacyjny zysk netto	52 960	52 272	11 481	11 259
Zysk(strata) brutto	85 693	23 792	18 576	5 125
Zysk(strata) netto	70 110	18 260	15 198	3 933

Wybrane dane finansowe	w tys. PLN		w tys. EUR	
	06.2023	12.2022	06.2023	12.2022
Aktywa razem	2 790 633	2 742 251	627 066	585 876
Aktywa trwałe	2 568 070	2 549 827	577 055	544 765
Aktywa obrotowe	222 563	192 424	50 011	41 111
Zobowiązania razem	1 700 500	1 719 779	382 109	367 427
Zobowiązania krótkoterminowe	471 258	286 027	105 893	61 109
Zobowiązania długoterminowe	1 229 243	1 433 752	276 216	306 318
Kapitał razem w tym	1 090 132	1 022 472	244 957	218 449
Zyski zatrzymane	67 637	125 066	15 198	26 720

Przeliczenie na PLN dokonano wg kursów średnich ustalonych przez Narodowy Bank Polski:

Pozycje bilansowe przeliczono wg kursu średniego obowiązującego na ostatni dzień odpowiedniego okresu:

- 30 czerwca 2023 roku wg kursu średniego – 4,4503
- 31 grudnia 2022 roku wg kursu średniego – 4,6899
- 30 czerwca 2022 roku wg kursu średniego – 4,6806

Pozycje z rachunku zysków i strat przeliczono według kursów obliczonych jako średnia arytmetyczna średnich kursów NBP w obowiązujących w ostatnim dniu każdego miesiąca w danym okresie:

- średnia arytmetyczna kursów za okres od 1 stycznia 2023 roku do 30 czerwca 2023 roku – 4,6130
- średnia arytmetyczna kursów za okres od 1 stycznia 2022 roku do 31 grudnia 2022 roku – 4,6833
- średnia arytmetyczna kursów za okres od 1 stycznia 2022 roku do 30 czerwca 2022 roku – 4,6427

Zarząd,

M. Grabski

D. Luksenburg

M. Leininger

J. E. Missaar

SKRÓCONE ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE

TONSA COMMERCIAL REI N.V.

ZA OKRES OD 01.01.2023 DO 30.06.2023

Rotterdam, dnia 22.09.2023 r.

SKRÓCONE ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

	Nota	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022	30 czerwca 2022
AKTYWA				
Aktywa trwałe		577 055	544 765	515 383
Inwestycje zakończone	15	500 850	473 294	448 612
Inwestycje w toku i grunty	15	29 641	27 892	29 165
Prawo do użytkowania aktywów		771	681	734
Środki trwałe		48	46	0
Wartości niematerialne		8	10	11
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego		1 723	1 996	1 254
Długoterminowe pożyczki i obligacje	6	22 472	20 083	18 358
Długoterminowe instrumenty pochodne - aktywa	20	8 610	10 738	6 159
Inne długoterminowe aktywa finansowe	19	6 336	4 629	5 150
Inne aktywa długoterminowe	19	6 596	5 396	5 940
Aktywa obrotowe		50 011	41 111	41 007
Zapasy	17	5 420	6 369	5 481
Należności od najemców	18	4 345	4 573	4 897
Inne należności krótkoterminowe		0	0	334
Należności z tytułu podatku dochodowego		150	0	0
Krótkoterminowe pożyczki i obligacje	6	1 129	1 064	16
Krótkoterminowe instrumenty pochodne - aktywa	20	1 044	0	0
Inne krótkoterminowe aktywa finansowe	19	1 067	444	88
Inne aktywa krótkoterminowe	19	5 080	4 907	4 081
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty		31 776	23 754	26 110
RAZEM AKTYWA		627 066	585 876	556 390
PASYWA				
Kapitał własny ogółem		244 957	218 449	196 880
Kapitał podstawowy	22	188 010	188 010	188 010
Kapitał zapasowy		137	137	137
Różnice kursowe z przeliczenia		-3 440	-14 751	-14 314
Zyski zatrzymane	25	45 052	18 333	19 115
Wynik netto		15 198	26 720	3 933
Zobowiązania długoterminowe		276 216	306 318	295 340
Długoterminowe kredyty, pożyczki i obligacje	23	235 897	270 844	266 660
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego		38 810	34 286	26 946
Długoterminowe zobowiązania leasingowe	6	995	853	904
Długoterminowe zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	20	160	0	0
Długoterminowe przychody przyszłych okresów		353	335	830
Zobowiązania krótkoterminowe		105 893	61 109	64 170
Zobowiązania handlowe i inne	24	3 855	5 352	1 753
Krótkoterminowe kredyty, pożyczki i obligacje	23	91 407	45 383	51 369
Krótkoterminowe zobowiązania leasingowe	6	59	92	87
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych		0	3 148	4 487
Podatek dochodowy	14	142	6	111
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	25	4 896	4 816	4 769
Inne krótkoterminowe zobowiązania	25	1 826	746	1 378
Krótkoterminowe przychody przyszłych okresów		3 706	1 564	216
Rezerwy		2	2	0
RAZEM PASYWA		627 066	585 876	556 390

Powyższe sprawozdanie należy czytać łącznie z notami objaśniającymi.

SKRÓCONE ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2023 DO 30 CZERWCA 2023

	Nota	01-06/2023	01-12/2022	01-06/2022
Przychody z najmu brutto	9	14 660	26 548	12 619
Przychody z tytułu opłat serwisowych	9, 10	6 022	9 282	4 630
Wydatki netto na nieruchomości	10	-8 306	-10 833	-5 179
Przychód netto z najmu		12 376	24 997	12 070
Wycena inwestycja zakończonych, netto	15	-58	20 960	-51
Zysk netto na sprzedaży środków trwałych		0	170	171
Wycena inwestycji w toku oraz gruntów, netto	15	0	-1 514	0
Inna amortyzacja i odpisy aktualizujące		-2	6	0
Koszty administracyjne	11	-836	-2 081	-931
Operacyjny zysk netto		11 481	42 538	11 259
Koszty odsetkowe, netto	12	-6 251	-12 067	-5 452
Przychody odsetkowe		1 631	1 834	707
Koszty odsetkowe		-7 882	-13 901	-6 158
Różnice kursowe	6.2	10 843	-4 244	-4 053
Inne koszty finansowe, netto	13	2 504	8 955	3 370
Zysk brutto		18 576	35 182	5 125
Podatek dochodowy	14	-3 378	-8 462	-1 192
Zysk netto		15 198	26 720	3 933
Różnice kursowe z przeliczenia		11 309	-3 808	-3 369
Inne całkowite dochody		11 309	-3 808	-3 369
Całkowite dochody razem za rok		26 508	22 912	564
Całkowite dochody razem przypadające akcjonariuszom większościowym z działalności kontynuowanej		26 508	22 912	564

Powyższe sprawozdanie należy czytać łącznie z notami objaśniającymi.

SKRÓCONE ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2023 DO 30 CZERWCA 2023

Wszystkie kwoty w tys. EUR	Nota	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Różnice kursowe z przeliczenia	Zyski zatrzymane	Zysk netto	Razem
1 stycznia 2023		188 010	137	-14 751	18 333	26 720	218 449
Zysk netto		0	0	0	0	15 198	15 198
Różnice kursowe z przeliczenia		0	0	11 309	0	0	11 309
Podział wyniku		0	0	0	26 720	-26 720	0
30 czerwca 2023		188 010	137	-3 440	45 052	15 198	244 957
1 stycznia 2022		187 710	0	-10 943	9 454	10 125	196 346
Zysk netto		0	0	0	0	26 720	26 720
Różnice kursowe z przeliczenia		0	0	-3 808	0	0	-3 808
Podział wyniku		0	0	0	10 125	-10 125	0
Emisja nowych akcji		300	137	0	0	0	437
Transakcje z właścicielami		0	0	0	-1 246	0	-1 246
31 grudnia 2022		188 010	137	-14 751	18 333	26 720	218 449
1 stycznia 2022		187 710	0	-10 943	9 454	10 126	196 347
Zysk netto		0	0	0	0	3 933	3 933
Różnice kursowe z przeliczenia		0	0	-3 369	0	0	-3 369
Podział wyniku		0	0	0	10 126	-10 126	0
Emisja nowych akcji		300	137	0	0	0	437
Transakcje z właścicielami		0	0	0	-465	0	-465
30 czerwca 2022		188 010	137	-14 314	19 115	3 933	196 880

Powyższe sprawozdanie należy czytać łącznie z notami objaśniającymi.

**SKRÓCONE ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPLÝWÓW
PIENIĘŻNYCH ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2023 DO 30 CZERWCA 2023**

	Nota	01-06.2023	01-12.2022	01-06.2022
Przeplýwy z działalności operacyjnej				
Zysk brutto		18 576	35 182	5 125
Korekty:		-5 079	-13 272	5 295
Inna amortyzacja i odpisy aktualizujące		2	0	0
Wycena instrumentów finansowych		-1 903	-10 084	-4 165
Wycena inwestycji zakończonych, netto	15	57	-20 960	0
Wycena inwestycji w toku i gruntów, netto	15	0	1 514	0
Różnice kursowe, netto		-9 537	-157	4 826
Zysk ze sprzedaży środków trwałych i nakładów inwestycyjnych		0	-170	-171
Wydatki odsetkowe		7 728	13 824	5 784
Wpływy odsetkowe		-1 427	-1 524	-978
Inne		0	4285	0
Przeplýwy operacyjne przed zmianami w kapitale pracującym		13 497	21 910	10 420
Zmiana należności od najemców, innym należności, innych aktywów, zaliczek i rozliczeń międzyokresowych czynnych		-1 145	-1 660	-2 036
Zmiana stanu zapasów		949	-615	284
Zmiana zobowiązań handlowych i innych, rozliczeń międzyokresowych biernych i innych zobowiązań		2577	3 071	1 014
Przeplýwy z działalności operacyjnej		15 878	22 706	9 682
Podatek dochodowy, netto		-442	-821	-281
Przeplýwy netto z działalności operacyjnej		15 436	21 885	9 401
Wydatki na nakłady w nieruchomości inwestycyjne		-3 697	-7 574	5 183
Wpływy ze zbycia nieruchomości inwestycyjnych		672	187	992
Nabycie jednostek zależnych, po pomniejszeniu o nabyte środki pieniężne		0	410	380
Pożyczki udzielone		-867	-3 931	1 293
Odsetki od pożyczek udzielonych i nabytych obligacji		75	261	173
Wydatki na środki trwałe i aktywa niematerialne		0	-4	4
Przeplýwy netto z działalności inwestycyjnej		-3 817	-10 651	-4 935
Przeplýwy netto przed działalnością finansową		11 619	11 234	4 466
Wpływy z pozyskanego finansowania	23	47 484	14 690	4 868
Splata zadłużenia	23	-41 844	-15 523	3 271
Przeplýwy z należności związanych ze środkami pieniężnymi o ograniczonej możliwości dysponowania		-2 323	-503	669
Odsetki zapłacone		-6 877	-12 258	5 393
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego		-37	8	2
Przeplýwy netto z działalności finansowej		-3 597	-13 586	-4 463
Zmiana w środkach pieniężnych i ich ekwiwalentach		8 023	-2 352	3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		23 754	26 107	26 107
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		31 777	23 754	26 110

Powyższe sprawozdanie należy czytać łącznie z notami objaśniającymi.

Noty objaśniające do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

1. Informacje ogólne

Tonsa Commercial REI N.V. (Spółka; Matka) i jej spółki zależne (razem Grupa Tonsa lub Grupa) posiadają istotny portfel nieruchomości inwestycyjnych w Polsce. Grupa jest również zaangażowana w rozwój nieruchomości inwestycyjnych i budowę budynków mieszkaniowych.

Spółka posiada siedzibę w Rotterdamie w Niderlandach oraz biuro w Oslo 1, 2993LD Barendrecht. Spółka została zarejestrowana w Rejestrze Handlowym Holenderskiej Izby Handlu pod numerem: 73088870. Na dzień 30 czerwca 2023 roku kapitał podstawowy Spółki wynosi 188.009.900 euro i był w całości opłacony.

Spółka została powołana na bazie prawa Holenderskiego 14 listopada 2018 roku.

2. Istotne jednostki zależne

Na dzień 30 czerwca 2023 roku Grupa Tonsa składała się z następujących jednostek:

Nazwa jednostki	Siedziba	Udział Grupy w kapitale	Udziały innych podmiotów	Główna działalność
Olivia Complex Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%	0%	Baza gruntów i rozwój nieruchomości
Olivia Gate Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%	0%	Rozwój inwestycji na rynku biurowym
Olivia Point & Tower Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%	0%	Rozwój inwestycji na rynku biurowym
Olivia 4 SA	Gdańsk, Polska	100%	0%	Rozwój inwestycji na rynku biurowym
Olivia Star SA	Gdańsk, Polska	100%	0%	Rozwój inwestycji na rynku biurowym
J-HOME SA	Gdańsk, Polska	100%	0%	Rozwój inwestycji na rynku biurowym
Olivia Seven Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%	0%	Rozwój inwestycji na rynku biurowym
Olivia Prime B Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%	0%	Rozwój inwestycji na rynku biurowym
Olivia Fin Sp z o.o.	Gdańsk, Polska	100%	0%	Komplementariusz
Olivia Fin Sp. z o.o. SKA	Gdańsk, Polska	100%	0%	Finansowanie
Olivia Home Platynowa Park *	Gdańsk, Polska	100%	0%	Rozwój inwestycji na rynku mieszkaniowym
TP3 Sp. z o.o. *	Gdańsk, Polska	100%	0%	Spółka nie prowadzi aktywnie działalności.
Brillant 3756. GmbH*	Berlin, Niemcy	100%	0%	Spółka nie prowadzi aktywnie działalności.
OBC Sp. z o.o.*	Gdańsk, Poland	100%	0%	Finansowanie

* Spółka została nabyta w 2022 roku.

3. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości

Główne zasady rachunkowości zastosowane do sporządzenia niniejszego sprawozdania zostały przedstawione poniżej. Zasady te zostały zastosowane w sposób ciągły do wszystkich zaprezentowanych okresów.

4. Deklaracja zgodności

Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”, zaakceptowanym przez Unię Europejską. Nie zawiera ono wszystkich informacji wymaganych w pełnym sprawozdaniu finansowym zgodnym z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez UE („MSSF UE”). Zawiera jednak wybrane noty objaśniające dotyczące wydarzeń i transakcji, które są istotne dla zrozumienia zmian wyników Grupy i jej sytuacji majątkowej od ostatniego rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2022 roku.

Większość podmiotów Grupy prowadzi swoją księgowość zgodnie z zasadami rachunkowości określonymi w polskich zasadach rachunkowości. Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawiera szereg korekt nieuwzględnionych w księgach spółek Grupy, które zostały wprowadzone w celu dostosowania sprawozdań finansowych tych spółek do MSSF UE.

Sprawozdanie z zysków i strat i z przepływów pieniężnych

Grupa Tonsa postanowiła prezentować skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów w jednym sprawozdaniu a swoje koszty prezentuje w układzie funkcjonalnym.

Grupa sporządza sprawozdanie z przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej metodą pośrednią. Otrzymane oraz zapłacone odsetki prezentowane są w ramach przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej oraz finansowej. Nabycie nieruchomości inwestycyjnych jest wykazywane jako przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej, ponieważ najlepiej odzwierciedla to charakter działalności Grupy.

5. Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności. Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone z zastosowaniem zasady kosztu historycznego, z wyjątkiem wyceny nieruchomości inwestycyjnych w wartości godziwej, aktywów finansowych zaklasyfikowanych jako wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (FVPL) lub w wartości godziwej przez inne całkowite dochody (FVOCI) i pochodnych instrumentów finansowych, które zostały wycenione w wartości godziwej.

Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga zastosowania kluczowych szacunków. W bieżącym okresie sprawozdawczym nie miały miejsca zmiany zakresu ani metodologii dokonywania istotnych szacunków. Zmiany wartości szacunkowych wynikały ze zdarzeń, jakie wystąpiły w okresie sprawozdawczym.

Sporządzenie skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”, zatwierdzonym przez Unię Europejską („UE”) wymaga od Zarządu przyjęcia pewnych założeń i dokonania szacunków, które wpływają na wielkości wykazane w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym oraz w notach do tego sprawozdania. Założenia i szacunki oparte są na najlepszej wiedzy Zarządu na temat bieżących i przyszłych zdarzeń i działań. Rzeczywiste wyniki mogą się jednak różnić od przewidywanych.

Obszary wymagające wyższego stopnia osądu lub złożoności lub obszary, w których założenia i szacunki są istotne dla skonsolidowanego sprawozdania finansowego, zostały opisane w dalszej części niniejszego sprawozdania. Zasady rachunkowości Grupy w okresie od 01.01.2023 do 30.06.2023 nie uległy zmianie. Szczegółowy opis polityki rachunkowości został przedstawiony w ramach rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2022 rok.

Standardy, zmiany do istniejących standardów i interpretacje wydane przez RMSR i zatwierdzone przez Unię Europejską obowiązujące po raz pierwszy w roku 2023:

- MSSF 17 „Umowy ubezpieczeniowe” z późniejszymi zmianami do MSSF 17 zatwierdzone w UE w dniu 19 listopada 2021 roku (obowiązujący w odniesieniu do okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2023 roku lub później),
- Zmiany MSSF 17 Kontrakty ubezpieczeniowe: Ujęcie początkowe MSSF 17 i MSSF 9 – Dane Porównywalne (obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2023 r. lub później),
- Zmiany do MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” oraz wytyczne Rady MSSF w zakresie ujawnień dotyczących polityki rachunkowości w praktyce – wymóg ujawnienia istotnych informacji dotyczących zasad rachunkowości (obowiązujące w odniesieniu do okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2023 lub później),

- Zmiany do MSR 8 „Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów” – definicja wartości szacunkowych (obowiązujące w odniesieniu do okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2023 roku lub później),
- Zmiany MSR 12 Podatki dochodowe: Podatek odroczone dotyczący aktywów i zobowiązań wynikających z pojedynczej transakcji (obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2023 r. lub później),

Powyżej wymienione zmiany nie miały istotnego wpływu na wyniki Grupy.

Standardy, zmiany do istniejących standardów i interpretacje wydane przez RMSR i zatwierdzone przez Unię Europejską, ale nieobowiązujące w odniesieniu do okresów obrachunkowych rozpoczynających się 1 stycznia 2023 r., których Grupa nie przyjęła wcześniej do stosowania - brak

Standardy i interpretacje przyjęte przez RMSR, ale jeszcze niezatwierdzone przez UE

MSSF w kształcie zatwierdzonym przez UE nie różnią się obecnie od regulacji przyjętych przez RMSR, z wyjątkiem poniższych standardów, zmian do standardów i interpretacji, które według stanu na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania nie zostały jeszcze przyjęte do stosowania:

- Zmiany MSR 12 Podatki dochodowe: globalny minimalny podatek dochodowy (obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2023 r. lub później),
- Zmiany do MSR 16 Leasing: zobowiązania leasingowe w przypadku transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego,
- Zmiany do MSR 1 Prezentacja sprawozdań finansowych - prezentacja zobowiązań jako krótkoterminowe lub długoterminowe (obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2024 r. lub później),
- Zmiany do MSR 7 „Sprawozdanie z przepływów pieniężnych” i MSSF 7 „Instrumenty finansowe: ujawnianie informacji” – ujawnianie informacji na temat umów finansowych z dostawcami,
- Zmiany do MSR 21 Skutki zmian kursów wymiany walut: Brak Wymiennosci,
- MSSF 14 Regulacyjne rozliczenia międzyokresowe (obowiązujący w odniesieniu do okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 roku lub po tej dacie) – Komisja Europejska postanowiła nie zatwierdzać tego przejściowego standardu, czekając na jego ostateczną wersję,
- Zmiany do MSSF 10 „Skonsolidowane sprawozdanie finansowe” oraz MSR 28 „Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach” – sprzedaż lub wniesienie aktywów pomiędzy inwestorem a jego jednostką stowarzyszoną lub wspólnym przedsięwzięciem oraz późniejsze zmiany (data wejście w życie zmian została odroczone do momentu zakończenia prac badawczych nad metodą praw własności).

Grupa przewiduje, że przyjęcie nowych standardów i zmian do istniejących standardów nie będzie miało istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy w pierwszym okresie ich zastosowania.

5.1. Objaśnienia dotyczące sezonowości i cykliczności działalności w prezentowanym okresie

Grupa działa przede wszystkim w segmencie nieruchomości komercyjnych na wynajem, w których głównym aktywem są budynki biurowe oddane do użytkowania i skomercjalizowane w ramach długoterminowych umów najmu. Sezonowość i cykliczność nie generuje istotnego ryzyka. Przychody ze sprzedaży Grupa realizuje w trakcie całego roku, niezależnie od warunków atmosferycznych lub okresu w danym roku. Wahanie przychodów nie są znaczące i wynoszą maksymalnie kilka procent, co ma nieznaczny wpływ na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe w skali roku.

6. Zarządzanie ryzykiem finansowym

6.1. Czynniki ryzyka finansowego

Grupa zarządza ryzykiem finansowym poprzez funkcję zarządzania ryzykiem. Ryzyko finansowe to ryzyko wynikające z instrumentów finansowych, na które narażona jest Grupa w trakcie lub na koniec okresu sprawozdawczego. Ryzyko finansowe obejmuje ryzyko rynkowe (w tym ryzyko walutowe, ryzyko stopy procentowej i inne ryzyko cenowe), ryzyko kredytowe i ryzyko płynności. Podstawowymi celami funkcji zarządzania ryzykiem finansowym są ustanowienie limitów ryzyka, a następnie zapewnienie, że ekspozycja na ryzyko pozostaje w granicach tych limitów.

Zarządzanie ryzykiem odbywa się zgodnie z polityką zatwierdzoną przez Zarząd. Zarząd identyfikuje i ocenia ryzyko finansowe w ścisłej współpracy z jednostkami Grupy. Zarząd określa zasady ogólnego zarządzania ryzykiem, a także zasady obejmujące określone obszary, takie jak ryzyko walutowe, ryzyko stopy procentowej, ryzyko kredytowe i inwestowanie wolnych środków.

6.2. Ryzyko rynkowe

Ryzyko rynkowe to ryzyko, że wartość godziwa lub przyszłe przepływy pieniężne instrumentu finansowego będą się zmieniać ze względu na zmiany cen rynkowych. Ryzyka rynkowe Grupy wynikają z otwartych pozycji w (a) walutach obcych oraz (b) oprocentowanych aktywach i pasywach, o ile są one narażone na ogólne i specyficzne zmiany rynkowe.

Na dzień 30 czerwca 2023 roku transakcje zabezpieczające IRS i opcje CAP zabezpieczały ponad 80% salda kredytów bankowych w EUR.

a. Ryzyko walutowe

Grupa narażona jest na ryzyko walutowe, przede wszystkim na wahania kursu euro. Ryzyko walutowe powstaje w związku z ujętymi pieniężnymi aktywami i zobowiązaniami finansowymi, które nie są wyrażone w walucie funkcjonalnej danego podmiotu Grupy.

Polityka Grupy polega na zabezpieczeniu ryzyka walutowego terminowymi kontraktami walutowymi. Grupa nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z wymogami MSSF 9.

Grupa posiada różne aktywa finansowe, takie jak pochodne aktywa i zobowiązania finansowe, należności handlowe i inne oraz środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe, które powstają w toku zwykłej działalności. Główne zobowiązania finansowe Grupy, oprócz pochodnych instrumentów finansowych, obejmują finansowanie dłużne oraz zobowiązania handlowe i inne. Głównym celem tych zobowiązań finansowych jest finansowanie działalności Grupy.

Instrumenty pochodne, z których Grupa korzysta, to przede wszystkim swapy procentowe i terminowe kontrakty walutowe. Celem tych transakcji jest zarządzanie ryzykiem stopy procentowej i ryzykiem walutowym wynikającym ze źródeł finansowania (zabezpieczenia ekonomiczne).

Grupa zarządza ryzykiem walutowym na poziomie Grupy.

Grupa nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z MSSF 9. Grupa zarządza ryzykiem walutowym, dopasowując swoje główne wpływy pieniężne do waluty, w której denominowane są główne wpływy pieniężne (takie jak przychody z najmu). Zasadniczo odbywa się to poprzez uzyskanie finansowania w odpowiedniej walucie i zawieranie terminowych kontraktów walutowych.

Walutą funkcjonalną Spółki jest polski złoty; walutą funkcjonalną głównych spółek zależnych Grupy jest polski złoty. Spółka i każda z jej spółek zależnych są narażone na ryzyko walutowe wynikające z instrumentów finansowych utrzymywanych w walutach innych niż ich waluty funkcjonalne.

30 czerwca 2023	Aktywa finansowe	Zobowiązania finansowe	Ekspozycja netto
EUR	23 876	270 112	-246 235
PLN	52 903	67 158	-14 255
Razem	76 779	337 270	-260 490

31 grudnia 2022	Aktywa finansowe	Zobowiązania finansowe	Ekspozycja netto
EUR	29 431	255 862	-226 431
PLN	35 854	74 626	-38 772
Razem	65 285	330 488	-265 203

Zysk z tytułu różnic kursowych w wysokości 10.843 tys. EUR, ujęty w wyniku roku bieżącego, spowodowany jest głównie wyceną kredytów w EUR, w związku ze spadkiem kursu PLN/EUR (4,4503 na dzień 30 czerwca 2023, w porównaniu do 31 grudnia 2022: 4,6899).

Poniższy paragraf przedstawia wrażliwość wyniku Grupy na możliwe zmiany kursów walutowych zastosowanych na dzień bilansowy w stosunku do waluty funkcjonalnej podmiotów Grupy, przy zachowaniu wszystkich pozostałych zmiennych.

Na dzień 30 czerwca 2023 roku, gdyby euro osłabło / umocniło się o 10% w stosunku do złotego wynik netto za rok byłby o 19.945 tys. EUR wyższy/nizszy.

Na dzień 31 grudnia 2022 roku, gdyby euro osłabło / umocniło się o 10% w stosunku do złotego wynik netto za rok byłby o 18.341 tys. EUR wyższy/nizszy.

b. Ryzyko cenowe

Grupa nie ma znaczącej ekspozycji na ryzyko cenowe, ponieważ nie posiada żadnych kapitałowych papierów wartościowych ani towarów.

Grupa narażona jest na ryzyko cenowe inne niż związane z instrumentami finansowymi, takie jak ryzyko cen nieruchomości, w tym ryzyko związane z wynajmem nieruchomości. Patrz nota 6.2.

c. Ryzyko przepływów pieniężnych i ryzyko stóp procentowych

Ponieważ oprocentowane aktywa Grupy nie generują istotnych odsetek, zmiany rynkowych stóp procentowych nie mają istotnego bezpośredniego wpływu na dochody Grupy. Grupa narażona jest na ryzyko stopy procentowej w przypadku depozytów otrzymanych od najemców. Każda zmiana stawek rynkowych może wpłynąć na wzrost lub spadek wartości godziwej do ujęcia w innych całkowitych dochodach. Wpływ takich zmian nie powinien być znaczący dla Grupy.

Ryzyko stopy procentowej Grupy wynika głównie z długoterminowego finansowania dłużnego (nota 23). Kredyty i obligacje o zmiennym oprocentowaniu narażają Grupę na ryzyko stopy procentowej w zakresie przepływów pieniężnych. Grupa nie posiada istotnego finansowania o stałym oprocentowaniu i dlatego nie ma znaczącej ekspozycji na ryzyko stopy procentowej w wartości godziwej.

Polityka Grupy polega na zabezpieczaniu oprocentowania kredytów o zmiennym oprocentowaniu. Aby to osiągnąć, Grupa zawiera swapy na stopy procentowe (IRS) i opcje CAP, w których Grupa zgadza się wymieniać, w określonych odstępach czasu, różnicę między kwotami odsetek o stałej i zmiennej stopie procentowej obliczonymi w odniesieniu do uzgodnionej nominalnej kwoty głównej. Na dzień 30 czerwca 2023 roku, podobnie jak w roku poprzednim, po uwzględnieniu efektu zabezpieczenia stóp procentowych, większość zadłużenia finansowego Grupy jest oprocentowana według stałej stopy procentowej. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności oraz zobowiązania z tytułu dostaw i usług są nieoprocentowane i mają okres płatności krótszy niż jeden rok, dlatego zakłada się, że te pozycje nie są obciążone ryzykiem stopy procentowej.

Ryzyko stopy procentowej jest monitorowane przez kierownictwo Grupy. Kierownictwo dynamicznie analizuje ekspozycję Grupy na ryzyko stopy procentowej.

Na dzień 30 czerwca 2023 roku, gdyby stopy procentowe były o 100 punktów bazowych wyższe (31 grudnia 2022: 100 punktów bazowych wyższe) przy wszystkich innych zmiennych niezmiennych, zysk netto za rok byłby niższy o 862 tys. EUR (31 grudnia 2022: niższy o 1.163 tys. EUR). Gdyby stopy procentowe były o 100 punktów bazowych niższe (31 grudnia 2022: 100 punktów bazowych niższe) przy wszystkich innych zmiennych niezmiennych, zysk po opodatkowaniu za rok byłby wyższy o 862 tys. EUR (31 grudnia 2022: wyższy o 1.163 tys. EUR).

6.3. Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe to ryzyko, że jedna strona instrumentu finansowego spowoduje stratę finansową dla drugiej strony z powodu niewypełnienia zobowiązania. Grupa nie wykazuje znaczącej koncentracji ryzyka kredytowego.

Ryzyko kredytowe wiąże się ze środkami pieniężnymi ich ekwiwalentami przechowywanymi w bankach, należności z tytułu dostaw i usług, w tym należności z tytułu umów najmu od najemców, aktywów umownych, gwarancji najmu, umownych przepływów pieniężnych wynikających z inwestycji w instrumenty dłużne oraz korzystnych pochodnych instrumentów finansowych i depozytów w bankach i instytucjach finansowych. Ryzykiem kredytowym zarządza się na poziomie Grupy. Grupa zarządza poziomem akceptowalnego ryzyka kredytowego, ograniczając swoją ekspozycję przypadającą na pojedynczego kontrahenta lub grupy kontrahentów oraz segmenty geograficzne i branżowe. Takie ryzyko podlega weryfikacji kwartalnej lub częstszej.

Grupa stosuje zasady zapewniające, że umowy najmu są zawierane tylko z najemcami z odpowiednią historią kredytową. Grupa na bieżąco monitoruje jakość kredytową należności. Salda gotówkowe są utrzymywane, a instrumenty pochodne zawierane tylko z instytucjami finansowymi o solidnej ocenie finansowej. Grupa stosuje zasady ograniczające kwotę ekspozycji kredytowej wobec instytucji finansowych. Wykorzystanie limitów kredytowych jest regularnie monitorowane.

Grupa posiada dwa rodzaje aktywów finansowych, które podlegają modelowi oczekiwanej straty kredytowej:

- należności od najemców;
- pożyczki udzielone i obligacje.

Mimo iż środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz depozyty najemców podlegają wymogom MSSF 9 dotyczącym utraty wartości, oszacowana strata z tytułu utraty ich wartości byłaby nieistotna.

Maksymalna ekspozycja Grupy na ryzyko kredytowe według klasy aktywów finansowych innych niż instrumenty pochodne jest następująca:

	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022
Należności od najemców	4 345	4 573
Pożyczki i obligacje	23 601	21 147
Inne aktywa finansowe	7 403	5 073
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	31 776	23 754
Razem	67 125	54 547

Depozyty podlegające zwrotowi najemcom mogą zostać zatrzymane przez Grupę w części lub w całości, jeżeli należności nie zostaną uregulowane lub w przypadku innych naruszeń umowy.

Wartość godziwa środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na dzień 30 czerwca 2023 roku i 31 grudnia 2022 roku jest zbliżona do wartości bilansowej.

Analiza jakości kredytowej aktywów finansowych przedstawia się następująco:

	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022
Należności od najemców (brutto)	4 476	4 704
Minus: Odpisy aktualizujące	-131	-131
Należności handlowe – pomniejszone o odpisy	4 345	4 573

Grupa przygotowała analizy wykazujące, że oczekiwane straty kredytowe i oczekiwany wskaźnik strat są nieistotne. W związku z tym nie rozpoznano utraty wartości z powodu oczekiwanych strat kredytowych dla należności handlowych.

Wszystkie inwestycje w instrumenty dłużne wyceniane według zamortyzowanego kosztu uznaje się za obarczone niskim ryzykiem kredytowym, a zatem odpis aktualizujący ujęty w tym okresie był ograniczony do oczekiwanych strat za 12 miesięcy, które zostały ocenione jako nieistotne i nie zostały ujęte w sprawozdaniu finansowym.

Rating instytucji finansowych, w których Grupa ulokowała środki pieniężne i ich ekwiwalenty, przedstawiono poniżej:

Instytucja finansowa	Rating	Wystawca ratingu
ING Bank Śląski S.A.	A+	Fitch
Santander Bank Polska S.A.	A-	Fitch
Alior Bank S.A.	BB	Fitch
PKO BP S.A.	A2	Moody's
Bank Millenium SA	BBB+	Fitch
ING Bank N.V.	A+	Fitch

6.4. Ryzyko płynności

Ostrożne zarządzanie ryzykiem płynności oznacza utrzymanie wystarczającej ilości środków pieniężnych, dostępność finansowania w formie odpowiedniej kwoty pozyskanego finansowania i zdolność do zamykania otwartych pozycji.

Pozycja Grupy w zakresie płynności jest codziennie monitorowana i kwartalnie weryfikowana przez Zarząd. Niedyskontowane przepływy pieniężne związane z saldami należnymi o terminie płatności krótszym niż 12 miesięcy na ogół są równe ich wartości bilansowej w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej, ponieważ wpływ dyskontowania nie jest znaczący.

Ponieważ kwota niedyskontowanych umownych przepływów pieniężnych związanych z pozyskaniem finansowaniem oparta jest na zmiennych, a nie stałych stopach procentowych, ujawniona kwota zobowiązania jest ustalana na podstawie warunków istniejących na dzień sprawozdawczy.

Tabela poniżej prezentuje podział zobowiązań finansowych według daty wymagalności:

	30 czerwiec 2023	31 grudnia 2022
Wymagalne w ciągu 1 roku	117 214	60 597
Wymagalne w drugim roku	82 410	149 958
Wymagalne w okresie od 3 do 5 lat	174 801	139 495
Wymagalne w okresie od 5 lat	0	0
Razem	374 425	350 050

6.5. Zarządzanie kapitałem

Celami Grupy w zarządzaniu kapitałem jest ochrona zdolności Grupy do kontynuowania działalności w celu zapewnienia zwrotów akcjonariuszom i korzyści dla innych interesariuszy oraz utrzymania optymalnej struktury kapitału w celu obniżenia kosztu kapitału. Aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału, Grupa może dostosować kwotę dywidend wypłaconych akcjonariuszom, zwrócić kapitał akcjonariuszom, wyemitować nowe akcje lub sprzedać aktywa w celu zmniejszenia zadłużenia.

Grupa monitoruje kapitał na podstawie wskaźnika dźwigni finansowej. Wskaźnik ten oblicza się jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitału. Zadłużenie netto jest obliczane przez Grupę jako suma zadłużenia pomniejszona o środki pieniężne i ich ekwiwalenty i pomniejszona o finansowanie dostarczone przez podmioty powiązane spoza Grupy. Całkowity kapitał oblicza się jako kapitał własny, wykazany w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej, powiększonym o zadłużenie netto oraz o zadłużenie w stosunku do podmiotów powiązanych spoza Grupy.

Wskaźnik dźwigni na dzień 30 czerwca 2023 roku i 31 grudnia 2022 roku kształtował się następująco:

	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022
Kredyty i obligacje	327 304	316 227
Zobowiązania leasingowe	1 054	945
Minus: Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	-31 776	-23 754
Minus: Kredyty i obligacje od podmiotów powiązanych	-385	-2 364
Dług netto	296 197	291 054
Kapitał własny	244 957	218 449
Kredyty i obligacje od podmiotów powiązanych	385	2 364
Razem kapitały	541 539	511 867
Wskaźnik dźwigni	55%	57%

6.6. Szacunki wartości godziwej

a. Aktywa i zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

Tabela poniżej prezentuje instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej w podziale na metody wyceny.

Poziomy wyceny do wartości godziwej:

- Ceny notowane (niekorygowane) na aktywnych rynkach dla identycznych aktywów lub zobowiązań (Poziom 1).
- Dane wejściowe inne niż ceny notowane zawarte w Poziomie 1, które można zaobserwować dla składnika aktywów lub zobowiązania, bezpośrednio (ceny) lub pośrednio (inne niż ceny) (Poziom 2).
- Dane wejściowe do składnika aktywów lub zobowiązania, które nie są oparte na obserwowalnych danych rynkowych (dane nieobserwowalne) (Poziom 3).

Aktywa i zobowiązania finansowe Grupy zostały sklasyfikowane w następujący sposób:

30 czerwca 2023	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3	Razem
Instrumenty pochodne - aktywa	0	9 654	0	9 654
Instrumenty pochodne - zobowiązania	0	160	0	160
31 grudnia 2022	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3	Razem
Instrumenty pochodne - aktywa	0	10 738	0	10 738
Instrumenty pochodne - zobowiązania	0	3 148	0	3 148

W ciągu roku nie było transferów między poziomami 1 i 2.

Polityka Grupy polega na ujęciu transferów pomiędzy poziomami hierarchii wartości godziwej na dzień wystąpienia zdarzenia lub zmiany okoliczności, które spowodowały transfer.

Instrumenty finansowe na poziomie 2

Wartość godziwą instrumentów finansowych, które nie są przedmiotem obrotu na aktywnym rynku (na przykład pozagiełdowe instrumenty pochodne) ustala się, stosując techniki wyceny. Te techniki wyceny maksymalizują wykorzystanie obserwowalnych danych rynkowych tam, gdzie są one dostępne, i w jak najmniejszym stopniu opierają się na szacunkach specyficznych dla jednostki. Jeżeli wszystkie znaczące dane wejściowe wymagane do wyceny instrumentu w wartości godziwej są możliwe do zaobserwowania, instrument ten należy do poziomu 2.

Jeżeli co najmniej jedna znacząca dana wejściowa nie jest oparta na możliwych do zaobserwowania danych rynkowych, instrument należy do poziomu 3.

Techniki wyceny stosowane do wyceny instrumentów finansowych obejmują:

- notowane ceny rynkowe lub inne notowania dla podobnych instrumentów;
- wartość godziwa swapów stóp procentowych i opcji CAP obliczana jest jako wartość bieżąca szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych na podstawie obserwowalnych krzywych stóp procentowych;
- wartość godziwa terminowych kontraktów walutowych jest ustalana przy użyciu terminowych kursów wymiany na dzień skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej, a uzyskana wartość jest dyskontowana do wartości bieżącej; i
- inne techniki, takie jak analiza zdyskontowanych przepływów pieniężnych, są stosowane do ustalenia wartości godziwej dla pozostałych instrumentów finansowych.

b. *Aktywa i zobowiązania nieutrzymywane w wartości godziwej ale dla których wartość godziwa jest ujawniana*

Poniższa tabela zawiera wskazanie hierarchii wartości godziwej aktywów i pasywów Grupy (według klas), które nie są wyceniane w wartości godziwej na dzień 30 czerwca 2023 roku, ale dla których ujawniono wartość godziwą.

30 czerwca 2023	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3	Razem
Aktywa				
Należności od najemców	0	0	4 345	4 345
Pożyczki i obligacje	0	23 601	0	23 601
Inne aktywa finansowe	0	7 403	0	7 403
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	31 776	0	0	31 776
Razem	31 776	31 003	4 345	67 125
Zobowiązania				
Zobowiązania handlowe i inne	0	3 855	0	3 855
Kredyt, pożyczki i obligacje	0	327 304	0	327 304
Zobowiązania leasingowe	0	1 054	0	1 054
Inne zobowiązania finansowe	0	4 896	0	4 896
Razem	0	337 109	0	337 109

Poniższa tabela zawiera wskazanie hierarchii wartości godziwej aktywów i pasywów Grupy (według klas), które nie są wyceniane w wartości godziwej na dzień 31 grudnia 2022 roku, ale dla których ujawniono wartość godziwą.

31 grudnia 2022	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3	Razem
Aktywa				
Należności od najemców	0	0	4 573	4 573
Pożyczki	0	21 147	0	21 147
Inne aktywa finansowe	0	5 073	0	5 073
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	23 754	0	0	23 754
Razem	23 754	26 220	4 573	54 547
Zobowiązania				
Zobowiązania handlowe i inne	0	5 352	0	5 352
Kredyt, pożyczki i obligacje	0	316 227	0	316 227
Zobowiązania leasingowe	0	945	0	945
Inne zobowiązania finansowe	0	4 816	0	4 816
Razem	0	327 340	0	327 340

Aktywa i zobowiązania ujęte w powyższej tabeli są wyceniane według zamortyzowanego kosztu; ich wartości bilansowe są zbliżone do wartości godziwej.

Należności z tytułu dostaw obejmują kwoty umowne związane z rozliczeniem transakcji i innych zobowiązań wobec Grupy. Zobowiązania handlowe i inne oraz pożyczki stanowią kwoty umowne i zobowiązania należne wierzycielom Grupy.

7. Kluczowe szacunki i osądy

Szacunki i osądy podlegają ciągłej weryfikacji i opierają się na doświadczeniach historycznych skorygowanych o bieżące warunki rynkowe i inne czynniki.

7.1. Kluczowe szacunki i założenia

Kierownictwo dokonuje szacunków i przyjmuje założenia dotyczące przyszłości. Szacunki księgowe z definicji rzadko dorównują powiązanym faktycznym wynikom. Szacunki, założenia i osądy kierownictwa, które wiążą się ze znacznym ryzykiem spowodowania istotnej korekty wartości bilansowych aktywów i zobowiązań w następnym roku obrotowym, zostały przedstawione poniżej.

a. Nieruchomości inwestycyjne (Inwestycje zakończone oraz Inwestycje w toku i grunty)

Wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnych jest ustalana przy użyciu technik wyceny. Więcej informacji na temat dokonanych osądów i założeń w tym obszarze znajduje się w nocie 15.

b. Instrumenty pochodne (Instrumenty pochodne – aktywa i zobowiązania)

Wartość godziwa instrumentów pochodnych jest ustalana przy użyciu technik wyceny. Więcej informacji na temat dokonanych osądów i założeń w tym obszarze znajduje się w nocie 6.6.

7.2. Kluczowe osądy zastosowane w polityce rachunkowości Grupy

a. Waluta funkcjonalna

Przy określaniu waluty funkcjonalnej spółek zależnych konieczna jest znaczna ocena, ponieważ działają one w środowisku dwuwalutowym (tj. euro i polski złoty). Grupa ustaliła, że polski złoty najwierniej reprezentuje skutki ekonomiczne transakcji leżących u podstaw rozliczeń i wydarzeń polskich spółek zależnych i w jednostce dominującej. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy prezentowane jest w euro.

8. Segmenty operacyjne

Grupa dotychczas działała w jednym segmencie - rynku nieruchomości komercyjnych na wynajem. W II kwartale 2022 rozpoczęła działalność w nowym segmencie – rynku nieruchomości mieszkaniowych na sprzedaż. Organizację i zarządzanie Grupą podzielono na segmenty uwzględniające rodzaj prowadzonej działalności. W wyniku analizy kryteriów agregacji oraz progów wartościowych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy za 2022 rok ujawniono następujące segmenty operacyjne:

- Segment 1 – Nieruchomości komercyjne na wynajem– który obejmuje wybudowanie i wynajmowanie nieruchomości komercyjnych należących do Grupy;
- Segment 2 – Nieruchomości mieszkaniowe na sprzedaż – który obejmuje wybudowanie i sprzedaż nieruchomości mieszkaniowych;
- Pozostałe segmenty – które obejmują działalność jednostek Grupy, a które nie wchodzą w zakres wymieniony w segmentach 1 i 2.

Miernikiem wyniku finansowego poszczególnych segmentów operacyjnych Grupy, analizowanym przez Zarząd Jednostki Dominującej, jest zysk/strata operacyjna segmentu ustalona zgodnie z zasadami MSSF.

Przychody z tytułu transakcji pomiędzy segmentami będą eliminowane w procesie konsolidacji. Sprzedaż między segmentami realizowana będzie na warunkach rynkowych. Zgodnie z zasadami stosowanymi przez Zarząd Spółki do oceny wyników działalności poszczególnych segmentów, przychód oraz marża będą rozpoznawane w wyniku segmentu w momencie dokonanej sprzedaży poza segment. W wyniku finansowym poszczególnych segmentów nie będą zawarte przychody i koszty finansowe.

2023.06	Nieruchomości komercyjne na wynajem	Nieruchomości mieszkalne na sprzedaż	Inne	Eliminacje i aktywa korporacyjne	Razem
Przychód netto z najmu	12 776	-343	-1	-56	12 376
Wynik netto ze zbycia	0	0	0	0	0
Wycena inwestycja zakończonych, netto	-58	0	0	0	-58
Wycena inwestycji w toku oraz gruntów, netto	0	0	0	0	0
Inna amortyzacja i odpisy aktualizujące	0	-2	0	0	-2
Koszty administracyjne	-547	-112	-107	-70	-836
Operacyjny zysk netto	12 171	-457	-108	-125	11 481
Koszty odsetkowe, netto				-6 251	-6 251
Różnice kursowe				10 843	10 843
Inne przychody/koszty finansowe, netto				2 504	2 504
Zysk brutto	12 171	-457	-108	6 970	18 576
Podatek dochodowy				-3 378	-3 378
Inne całkowite dochody	12 171	-457	-108	3 592	15 198
Razem aktywa	652 528	9 423	61 639	-96 524	627 066
Razem zobowiązania	403 339	10 673	63 659	-95 562	382 109

9. Przychody z kontraktów z klientami

Spółka ma siedzibę w Niderlandach, ale nie generuje tam przychodów. Przychody Grupy generowane są głównie z aktywów nieruchomościowych, które są w posiadaniu spółek Grupy mających siedzibę w tym samym kraju, w którym znajduje się dany składnik aktywów, którym jest Polska.

Przychody pochodzą od dużej liczby najemców i żaden pojedynczy najemca lub grupa pod wspólną kontrolą nie stanowi więcej niż 10% przychodów Grupy.

Większość przychodów Grupy związanych z usługami świadczonymi dla najemców jest ujmowana w danym okresie.

10. Wydatki na nieruchomości po pomniejszeniu o Przychody z tytułu opłat serwisowych

	01-06/2023	01-12/2022	01-06/2022	
Oplata serwisowa, netto	651	971	-114	
Koszty modernizacji, napraw, renowacji	140	436	58	
Inne koszty związane z nieruchomościami	1 492	144	605	
Razem	2 283	1 551	549	

11. Koszty administracyjne

	01-06/2023	01-12/2022	01-06/2022
Usługi prawne i doradcze	234	389	161
Usługi zarządzania aktywami	85	622	34
Księgowość, obsługa administracyjna	356	737	353
Podatki i inne opłaty	50	37	22
Pozostałe	111	296	362
Razem	836	2 081	931

12. Koszty odsetkowe netto

	01-06/2023	01-12/2022	01-06/2022
Przychody odsetkowe	-1 631	-1 905	-707
Koszty odsetek od leasingów	25	48	25
Koszty odsetek od kredytów i pożyczek	5 610	9 973	4 452
Koszty odsetek od obligacji	2 238	3 936	1 678
Pozostałe	9	15	4
Razem	6 251	12 067	5 452

13. Inne koszty finansowe netto

	01-06/2023	01-12/2022	01-06/2022
Odpisy aktualizujące aktywa finansowe	585	-1 730	0
Wycena instrumentów pochodnych	-3 234	-8 052	-3 830
Pozostałe koszty finansowe netto	145	827	460
Razem	-2 504	-8 955	-3 370

14. Podatek dochodowy

	01-06/2023	01-12/2022	01-06/2021
Podatek bieżący	428	763	209
Podatek odroczony	2 950	7 699	1 693
Razem	3 378	8 462	1 902

Podatek od zysku Grupy przed opodatkowaniem różni się od teoretycznej kwoty, która powstałaby przy zastosowaniu średniej ważonej stawki podatkowej (19%) od mających zastosowanie zysków skonsolidowanych spółek.

Największe kwoty niepodlegające opodatkowaniu dotyczą kosztów odsetek przekraczających limit 3 mln zł, kosztów reprezentacji oraz minimalnego podatku od nieruchomości komercyjnych, płaconego nawet jeśli podmiot poniósł stratę w bieżącym okresie (minimalny podatek wymagany przez polskie prawo).

15. Inwestycje zakończone oraz Inwestycje w toku i grunty

Nieruchomości inwestycyjne Grupy (Inwestycje zakończone oraz Inwestycje w toku i grunty) wyceniane są w wartości godziwej.

	30 czerwca 2023		31 grudnia 2021	
	Inwestycje zakończone	Inwestycje w toku i grunty	Inwestycje zakończone	Inwestycje w toku i grunty
Na początek okresu	473 294	27 892	454 077	29 437
Zyski lub straty z wyceny nieruchomości inwestycyjnych	0	0	20 960	-1 514
Zbycie	-672	0	-17	0
Budowa, modernizacje i rozbudowa nieruchomości	2 707	238	7 110	537
Różnice z przeliczenia wartości w walutach obcych	25 521	1 511	-8 836	-568
Na koniec okresu	500 850	29 641	473 294	27 892

Polityka Grupy zakłada rozpoznawanie transferów pomiędzy poziomami hierarchii wartości godziwej na dzień zdarzenia lub zmiany okoliczności, które spowodowały transfer.

Na koniec czerwca 2023 roku nie było aktywnych projektów w trakcie budowy (budynków biurowych w trakcie budowy) ujętych w pozycji Inwestycje w toku i grunty (na koniec 2022 roku: brak). Pozycja ta zawierała jedynie rezerwę gruntów.

Procesy wyceny

Nieruchomości inwestycyjne Grupy zostały wycenione na dzień 31 grudnia 2022 roku przez niezależnych, wykwalifikowanych rzeczoznawców, którzy posiadają uznane kwalifikacje zawodowe i posiadają doświadczenie w odpowiedniej lokalizacji i segmentach rynku. W przypadku wszystkich nieruchomości inwestycyjnych ich bieżące wykorzystanie odpowiada

najlepszemu możliwemu ich wykorzystaniu. Grupa dokonuje przeglądu wycen przeprowadzonych przez niezależnych rzeczoznawców na potrzeby sprawozdawczości finansowej.

Na koniec każdego roku obrotowego Grupa:

- weryfikuje wszystkie główne dane wejściowe wykorzystywane do niezależnego raportu z wyceny;
- ocenia zmiany wyceny nieruchomości w porównaniu z raportem z wyceny z poprzedniego roku; i
- prowadzi rozmowy z niezależnymi rzeczoznawcami.

W ciągu roku nie wprowadzono żadnych zmian w technikach wyceny.

16. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy lub przez inne całkowite dochody

16.1. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody

Grupa nie posiada i nie posiadała w roku ubiegłym aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody.

16.2. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy

Pochodne instrumenty finansowe są klasyfikowane przez Grupę jako aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy zgodnie z MSSF 9.

Zmiany i korekty wartości godziwej wynikające ze zmian szacunkowych przepływów pieniężnych ujmowane są w ramach zmiany netto wartości godziwej aktywów finansowych.

Szczegóły dotyczące instrumentów pochodnych znajdują się w nocie 20.

17. Zapasy

Grupa posiada dział deweloperski zajmujący się nieruchomościami mieszkalnymi, które sprzedaje w toku zwykłej działalności. Nakłady te prezentowane są jako zapasy.

18. Należności od najemców

	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022
Należności	4 476	4 704
Minus: Odpisy aktualizujące	-131	-131
Razem	4 345	4 573

Szacowana wartość godziwa należności to zdyskontowana kwota szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych, które mogą zostać otrzymane, która jest zbliżona do ich wartości bilansowej. Oczekiwane przepływy pieniężne są dyskontowane według bieżących stawek rynkowych w celu ustalenia wartości godziwej.

Nie występuje znacząca koncentracja ryzyka kredytowego w odniesieniu do należności handlowych, ponieważ Grupa ma dużą liczbę najemców.

W I połowie 2023 roku Grupa nie rozpoznała strat w związku z utratą wartości należności handlowych (2022 rok: zero). Straty są ujmowane w kosztach innej amortyzacji i odpisów aktualizujących w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Zmiany skumulowanych odpisów aktualizujących należności handlowe były następujące:

	01-06.2023	01-12.2022	01-06.2022
Początek okresu	131	87	87
Ujęcie odpisów	0	77	0
Koniec okresu	131	131	87

Podział wartości bilansowej należności handlowych Grupy według walut obcych przedstawiono w nocie 6.2.

19. Inne aktywa finansowe oraz inne aktywa

Inne aktywa finansowe obejmują głównie środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania wynikające z umów finansowania. Środki zostaną uwolnione po spłacie finansowania długoterminowego.

Inne aktywa obejmują głównie rozliczenia międzyokresowe, zachęty leasingowe, należności podatkowe i inne należności niekwalifikowane jako instrumenty finansowe.

20. Instrumenty pochodne

	30 czerwca 2023		31 grudnia 2022	
	Aktywa	Zobowiązania	Aktywa	Zobowiązania
Swapy na stopy procentowe (IRS) i opcje CAP	9 654	160	10 738	-
Kontrakty walutowe typu forward	-	-	-	3 148
Razem	9 654	160	10 738	3 148

Grupa nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z MSSF 9. Niemniej jednak swapy na stopy procentowe, opcje CAP i kontrakty terminowe typu forward są częścią ekonomicznych powiązań zabezpieczających. Swapy procentowe i opcje CAP służą do ustalania płatności odsetkowych zmiennych instrumentów dłużnych. Terminowe kontrakty wymiany służą do zabezpieczenia prognozowanych transakcji i pożyczek w walutach obcych przed ryzykiem walutowym.

Nominalne kwoty nierozliczonych terminowych kontraktów walutowych na dzień 30 czerwca 2023 roku wynosiły 0 EUR (2022 rok: 36.061 tys. EUR). Nominalne kwoty nierozliczonych opcji zamiany stóp procentowych IRS i opcji CAP na dzień 30 czerwca 2023 roku wynosiły 220.900 tys. EUR (2022 rok: 172.659 tys. EUR).

Terminy zapadalności instrumentów pochodnych zaprezentowano poniżej:

Spółka	Typ transakcji	Data zapadalności	Wartość nominalna w tys. EUR
Olivia Star SA	CAP	30.01.2024	55 722
Olivia 4 SA	CAP	15.12.2025	16 866
Olivia 4 SA	CAP	15.12.2025	3 317
Olivia Prime B Sp. z o.o.	IRS	30.11.2026	29 585
Olivia Gate Sp. z o.o.	IRS	13.08.2026	24 133
J-Home SA	IRS	13.08.2026	23 676
Olivia Point&Tower Sp. z o.o.	IRS	27.12.2025	27 606
Olivia Seven Sp. z o.o.	IRS	31.12.2024	39 995

21. Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży

Grupa nie posiada aktywów przeznaczonych do sprzedaży.

22. Kapitał podstawowy

Łączna zatwierdzona liczba akcji zwykłych wynosi 1.880.099 (2022: 1.880.099) o wartości nominalnej 100 EUR każda (2022: 100 EUR na akcję). Wszystkie wyemitowane akcje są w pełni opłacone (2022 rok: wszystkie akcje opłacone).

23. Kredyty, pożyczki i obligacje

Wszystkie kredyty, pożyczki i obligacje Grupy są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej. Koszty odsetek mogą wzrosnąć lub zmniejszyć w wyniku zmian stóp procentowych.

	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022
Pożyczki i obligacje	57 353	45 136
długoterminowe	45 079	45 101
krótkoterminowe	12 274	35
Kredyty	269 951	271 091
długoterminowe	190 818	225 743
krótkoterminowe	79 133	45 348
Razem	327 304	316 227

Zobowiązania obejmują kwoty w przeważającej większości zabezpieczone na nieruchomościach inwestycyjnych.

Wartość godziwa zobowiązań była zbliżona do ich wartości bilansowej na dzień skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej.

Terminy spłaty zobowiązań przedstawiają się następująco:

	30 czerwca 2023		31 grudnia 2022	
	Pożyczki i obligacje	Kredyty	Pożyczki i obligacje	Kredyty
Wymagalne w pierwszym roku	12 273	79 134	35	45 348
Wymagalne w drugim roku	25 043	82 584	21 375	118 005
Wymagalne w okresie od trzeciego do piątego roku	20 037	108 233	23 726	83 822
Wymagalne po pięciu latach	0	0	0	23 916
Razem	57 353	269 951	45 136	271 091

Wartość bilansową pożyczek Grupy wyrażonych w walutach obcych przedstawiono w nocie 6.2.

Poniżej przedstawiono analizę zadłużenia i zmiany w zadłużeniu na koniec czerwca 2023:

	Pożyczki i obligacje	Kredyty	Razem
31 grudnia 2021	43 710	271 877	315 587
Wpływy z zadłużenia	9 561	5 129	14 690
Spłaty zadłużenia	-9 028	-6 495	-15 523
Inne zmiany	1 549	1 722	3 271
Różnice kursowe z przeliczenia	-656	-1 142	-1 798
31 grudnia 2022	45 136	271 091	316 227
Wpływy z zadłużenia	9 380	38 105	47 484
Spłaty zadłużenia	0	-41 844	-41 844
Inne zmiany	57	-3 266	-3 208
Różnice kursowe z przeliczenia	2 780	5 865	8 645
30 czerwca 2023	57 353	269 951	327 304

Kredyty bankowe są monitorowane na podstawie różnych wskaźników (kovenantów bankowych). Kredyty inwestycyjne monitorowane są za pomocą wskaźnika pokrycia spłaty zadłużenia (DSCR) i wskaźnika zadłużenia do wartości majątku (LTV), a dla kredytów budowlanych wskaźnik pokrycia spłaty odsetek (ISCR) oraz wskaźnika zadłużenia do kosztów (LTC). Wszystkie zobowiązania na koniec czerwca 2023 roku były na bezpiecznym poziomie i nie wystąpiły żadne naruszenia kovenantów.

Szczegóły dotyczące kovenantów bankowych w poszczególnych podmiotach przedstawiono poniżej:

	Historyczny DSCR	Okres	Prognozowany DSCR	Okres	Prognozowany ISCR	Okres	LTV	LTC	Inne
Olivia Seven Sp. z o.o.	120%	12M	120%	12M	n/d	n/d	70% podczas trwania umowy	n/d	Kapitały włączając podporządkowany dług powyżej zera
Olivia Gate Sp. z o.o. & J-Home SA	135%	12M	135%	6M	n/d	n/d	70%; w okresie następnych 24 m-cy trwania umowy, 2% mniej w kolejnych 2 latach	n/d	Kapitały włączając podporządkowany dług powyżej zera i wskaźnik komercjalizacji powyżej 80%
Olivia Prime B Sp. z o.o.	120%	12M	120%	6M	120%	12M	65% podczas trwania umowy	75%	Kapitały włączając podporządkowany dług powyżej zera, w tym samy czasie nie mniejsze niż kapitał podstawowy
Olivia Point&Tower Sp. z o.o.	120%	12M	120%	6M	n/d	n/d	67% w 2023; 66,25% w 2024; 65,50% w 2025; 64,75% w 2026; 64% w 2027	n/d	Kapitały włączając podporządkowany dług powyżej zera, w tym samy czasie nie mniejsze niż kapitał podstawowy

	Historyczny DSCR	Okres	Prognozowany DSCR	Okres	Prognozowany ISCR	Okres	LTV	LTC	Inne
Olivia 4 SA	120%	12M	120%	12M	n/d	n/d	65% - w ciągu pierwszych 12 m-cy 1% mniej	n/d	Kapitały włączając podporządkowany dług powyżej zera, w tym samy czasie nie mniejsze niż kapitał podstawowy
Olivia Star SA	120%	12M	120%	12M	n/d	n/d	65% - w ciągu pierwszych 12 m-cy 1% mniej	n/d	Kapitały włączając podporządkowany dług powyżej zera, w tym samy czasie nie mniejsze niż kapitał podstawowy

24. Zobowiązania handlowe i inne

	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022
Zobowiązania handlowe	2 593	3 338
Zobowiązania związane z budową, rozwojem nieruchomości inwestycyjnych	1 262	2 014
Razem	3 855	5 352

Szacowana wartość godziwa powyższych zobowiązań to zdyskontowane kwoty szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych i jest zbliżona do ich wartości bilansowych.

Podział wartości bilansowych zobowiązań handlowych i innych Grupy według walut obcych przedstawiono w nocie 6.2.

25. Inne zobowiązania finansowe i inne zobowiązania

Pozostałe zobowiązania finansowe obejmują głównie kaucje otrzymane od najemców i usługodawców.

Pozostałe zobowiązania obejmują głównie zobowiązania podatkowe i inne zobowiązania niekwalifikowane jako instrumenty finansowe.

26. Dywidendy

W okresach objętych niniejszym sprawozdaniem Spółka nie wypłacała ani nie deklarowała wypłaty dywidendy.

27. Połączenia jednostek

W I półroczu 2023 nie miały miejsca połączenia jednostek w Grupie kapitałowej.

28. Zobowiązania warunkowe

Grupa nie posiada zobowiązań warunkowych.

29. Transakcje z jednostkami powiązаныmi

Jednostką dominującą Grupy jest TONSA SCA SICAV-RAIF (zarejestrowana w Luksemburgu), która jest pośrednio lub bezpośrednio właścicielem 100% akcji Spółki. Ostatecznym podmiotem dominującym w Grupie jest Pan Maciej Grabski. Grupa nie zawierała istotnych transakcji z jednostką dominującą.

Wszystkie transakcje z podmiotami powiązаныmi przeprowadzono na warunkach rynkowych.

Transakcje przeprowadzone w okresie od stycznia do czerwca 2023 roku lub salda rozrachunków na dzień 30 czerwca 2023 roku z podmiotami powiązаныmi (które są podmiotami kontrolowanymi przez tego samego ostatecznego właściciela) przedstawiono poniżej:

	Pożyczki udzielone	Należności handlowe i inne	Obligacje	Zobowiązania handlowe i inne	Przychody	Zakupy
TONSA S.A. - SICAF-RAIF	0	1	320	16	0	0
AZO DIGITAL Sp. z o.o.	114	0	0	0	0	0
B1-OP3 Sp.z o.o. SKA	6 305	0	0	0	1	20
BMP1 Sp. z o.o.	0	0	0	2	0	78
Construction+ Sp. z o.o.	1 637	2	0	642	14	499
Fundacja Gdańsk Global	260	649	0	0	824	10
GPT Invest Sp z o.o.	501	147	0	0	0	5
Maintenance+ Sp. z o.o.	581	0	0	709	1	1 800
Olivia Serwis Sp. z o.o.	3 654	1 459	0	469	1 362	968
Olivia Six Sp. z o.o.	62	218	42	129	0	0
PSDW Sp. z o.o.	1 526	0	0	0	0	45
RS Sp. z o.o.	3 830	0	0	0	1	79
Security+ Sp. z o.o.	0	1	0	232	33	526
STE Sp. z o.o.	1 138	0	0	0	0	0
TP2 Sp. z o.o.	1 272	0	0	0	0	38
Olivia Home Sp. z o.o.	124	216	0	180	16	438
Inne	0	31	0	53	27	52
Razem	21 002	2 722	362	2 433	2 281	4 557

Transakcje przeprowadzone w 2022 roku lub salda rozrachunków na dzień 31.12.2022 roku z podmiotami powiązаныmi (które są podmiotami kontrolowanymi przez tego samego ostatecznego właściciela) przedstawiono poniżej:

	Pożyczki udzielone	Należności handlowe i inne	Obligacje	Zobowiązania handlowe i inne	Przychody	Zakupy
TONSA S.A. - SICAF-RAIF	0	1	320	16	0	0
AZO DIGITAL Sp. z o.o.	104	0	0	0	0	0
B1-OP3 Sp.z o.o. SKA	5 321	0	0	0	2	0
BMP1 Sp. z o.o.	0	0	0	2	1	138
Construction+ Sp. z o.o.	1 783	2	0	278	25	1 159
Fundacja Gdańsk Global	6	627	0	18	1 659	53
GPT Invest Sp z o.o.	436	1	0	0	1	0
Maintenance+ Sp. z o.o.	527	2	0	678	15	3 405
Olivia Serwis Sp. z o.o.	2 970	1 741	0	1 102	2 631	1 671
Olivia Six Sp. z o.o.	59	208	39	122	1	0
PSDW Sp. z o.o.	1 404	0	0	0	0	0
RS Sp. z o.o.	3 618	0	0	0	2	0
Security+ Sp. z o.o.	0	2	0	192	62	792
STE Sp. z o.o.	1 037	1	0	0	1	0
TP2 Sp. z o.o.	1 217	0	0	0	0	0
Olivia Home Sp. z o.o.	112	208	0	131	32	317
Inne	0	13	0	39	13	87
Razem	18 594	2 806	359	2 578	4 445	7 622

Przychody dotyczą głównie wynajmu powierzchni biurowej. Zakupy dotyczą głównie usług księgowych, prawnych i doradczych, usług marketingowych oraz usług związanych z bieżącym utrzymaniem części wspólnych obiektów.

30. Inne ujawnienia

Pracownicy Grupy to członkowie Zarządów oraz pracownicy odpowiedzialni za kluczowe procesy biznesowe, takie jak komercjalizacja, inwestycje i kwestie prawne.

Oplaty dla audytorów związane ze skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniem Spółki wyniosły 116 tys. EUR w roku 2022 i dotyczyły wyłącznie procedur badania sprawozdań. Kwoty nie uwzględniają podatku VAT.

Wymienione powyżej opłaty dotyczą procedur badania spółki i jej skonsolidowanych podmiotów przez audytorów zewnętrznych, o których mowa w art. 1 ust. 1 Holenderskiej Ustawy o nadzorze nad firmami audytorskimi.

Oplaty te dotyczą badania sprawozdania finansowego za dany rok obrotowy, niezależnie od tego, czy usługa została wykonana w danym okresie.

31. Inne informacje mogące mieć wpływ na sytuację finansową i rentowność Grupy

Ocena wpływu pandemii COVID-19 i wojny na Ukrainie na sytuację finansową Grupy i perspektywy dalszego rozwoju

Od 16 maja 2022 roku w Polsce został zniesiony stan epidemii, który obowiązywał od ponad dwóch lat. Z tego powodu należy uznać, że wpływ pandemii COVID-19 na sytuację gospodarczą nie jest już znaczący.

Według danych Jones Land LaSalle w I poł. 2023 r. całkowity popyt na powierzchnię biurową na głównych rynkach regionalnych w Polsce wyniósł 334 100 m², co jest relatywnie wysokim wynikiem zbliżonym do pre-pandemicznych wolumenów. W strukturze popytu znaczący udział mają renegocjacje istniejących umów najmu (33%), a udział umów przednajmu jest marginalny. Potwierdza to fakt, że rynek biurowy w Polsce nadal znajduje się w fazie dużej niepewności. W II kw. 2023 r. przyniósł wzrost stawek czynszu za najlepsze powierzchnie biurowe we Wrocławiu oraz Trójmieście (13,9-15,9 €/m²/miesiąc).

Wojna na Ukrainie i wynikająca z niej niepewna sytuacja społeczno-polityczna, inflacja, nowe regulacje prawne w zakresie zrównoważonego rozwoju firm oraz wyzwania związane z nowymi modelami pracy będą nadal oddziaływać na rynek nieruchomości, w tym również na Grupę. Obserwujemy wyraźne spowolnienie aktywności deweloperskiej na rynku biurowym. Przerwy w wydawaniu nowych pozwoleń na budowę i ograniczona liczba nowych inwestycji biurowych spowoduje lukę podażową w kolejnych latach. Spadek podaży nowej powierzchni biurowej wynika z kilku czynników, w tym: rekordowo wysokiego poziomu inflacji, który napędza wzrost kosztów m.in. materiałów budowlanych, gruntów, mediów i wynagrodzeń. Z drugiej strony niska podaź nowej powierzchni wywrze presję na czynsze wywoławcze, a rosące ceny energii będą miały wpływ na opłaty eksploatacyjne. Nie spowoduje to jednak istotnego spadku aktywności najemców. Na rynku widoczne są coraz częstsze decyzje firm o powrocie pracowników do biur.

Rosyjska inwazja na Ukrainę zintensyfikowała relokacje niektórych firm działających na Wschodzie (Ukraina, Rosja, Białoruś), a beneficjentem tej sytuacji jest również Olivia Centre. Polska, będąc członkiem zarówno Unii Europejskiej, jak i NATO, gwarantuje stabilne schronienie dla biznesu i pracowników, którzy w poszukiwaniu bezpieczeństwa zdecydowali się na przyjazd do Polski. Zmian dokonały głównie duże organizacje, które mają odbiorców na świecie, a ich oddziały znajdowały się na Wschodzie. Wojna, wykluczenie geopolityczne, presja ze strony zagranicznych akcjonariuszy oraz obawa przed utratą zagranicznych klientów były głównymi czynnikami, które zadecydowały o podpisaniu umów najmu biur w Polsce i relokacji pracowników.

Polska utrzymuje pozycję najatrakcyjniejszego rynku w Europie Środkowo-Wschodniej dzięki wysokiej płynności oraz szerokiej gamie wysokiej jakości produktów inwestycyjnych. Zdaniem Zarządu, jednym z głównych wyzwań stojących przed rynkiem nieruchomości biurowych w nadchodzących kwartałach będzie konieczność poszukiwania oszczędności w związku z rosnącymi kosztami eksploatacji. ESG staje się coraz ważniejszym uzasadnieniem decyzji biznesowych. Coraz większy wpływ na efektywność pracowników i wzrost częstotliwości pracy z biura będzie miał coraz większy komfort pracy. Polska będzie nadal liderem aktywności inwestycyjnej, jednocześnie zwiększając swój udział jako kluczowy rynek w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Ewentualna korekta wartości aktywów powinna zostać w znacznym stopniu zrekompensowana wzrostem czynszów, co wzbudzi zainteresowanie inwestorów. Inwestorzy postrzegają biurowce jako atrakcyjne aktywa ze względu na potencjał wzrostu czynszów, wysoki popyt i absorpcję netto. Upowszechnienie hybrydowego modelu pracy przyczynia się do dywersyfikacji liczby najemców i nie zagraża perspektywom dalszego rozwoju rynku biurowego w Polsce. Wzrost cen materiałów budowlanych oraz alternatywnych możliwości wykorzystania gruntów pierwotnie przeznaczonych pod inwestycje biurowe w celu realizacji inwestycji PRS (instytucjonalny wynajem mieszkań) przyczyni się do ograniczenia podaży nowych budynków biurowych, co przełoży się na wzrost czynszów w kolejnych latach. Aranżacje powierzchni biurowej w połączeniu z luką podażową będą miały wpływ na decyzje najemców dotyczące lokalizacji ich biur. Zdaniem Zarządu najemcy chętniej pozostaną w dotychczasowej lokalizacji biura lub wybiorą dobrze funkcjonujące centra biznesowe o ugruntowanej reputacji wśród najemców, oferujące oprócz korzyści dla środowiska także wysoki komfort i przyjemność pracy z biura.

W I połowie 2023 r. widoczna jest zmiana na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Polsce. Zapowiedź, a później szybkie uchwalenie ustawy wprowadzającej nowy program mieszkaniowy „kredyt za 2%” spowodowało powrót sprzedaży mieszkań w Polsce do poziomu z II poł. 2021 r. - mimo rekordowo wysokich w ostatnich latach stóp procentowych, wysokiego poziomu inflacji oraz wojny w Ukrainie.

Najsilniej na rynek mieszkaniowy zadziałały obawy przed możliwym wzrostem cen i ograniczeniem oferty. Nabywcy poszukujący mieszkań, zarówno na własne potrzeby jak i w celach inwestycyjnych, przyspieszyli swoje decyzje zakupowe. Po trzech kwartałach stagnacji na rynku mieszkaniowym wzrosła nowa podaź. Największy wzrost w porównaniu z poprzednim kwartałem miał miejsce w Trójmieście, o 127%. We wszystkich miastach regionalnych widać trend wzrostowy. Jeśli

deweloperzy nie zwiększą szybko nowej podaży, to będą musieli sztucznie ograniczać sprzedaż, a nierównowaga zaowocuje szybkim wzrostem cen. Zdaniem Jones Land LasSalle rynek mieszkaniowy w Polsce jest w sytuacji znanej z poprzednich kryzysów, gdy banki jednocześnie pobudzają popyt (w związku z programem „kredyt za 2%”), ograniczając jednocześnie nową podaż. Bardzo dobra sprzedaż i nienadążająca za nią nowa podaż oznaczają wejście rynków w fazę wyraźnej nadwyżki popytu. Brak równowagi popytowo-podażowej może zatem powodować kolejny wyraźny wzrost cen mieszkań w następnych miesiącach. Projekty PRS cieszą się dużą popularnością, a nowe inwestycje są wynajmowane bardzo szybko pomimo wysokich czynszów. Projekty te pomagają nieco złagodzić znaczny deficyt mieszkaniowy występujący we wszystkich głównych miastach. Biorąc pod uwagę te silne podstawy rynku, zainteresowanie inwestorów polskim rynkiem pozostaje ogromne, nawet jeśli wysokie koszty finansowania stanowią wyzwanie dla nowych inwestycji z perspektywy inwestorów.

Na ogromny potencjał polskiego rynku najmu instytucjonalnego składa się kilka czynników, m.in. strukturalny niedobór mieszkań na wynajem oraz rosnący popyt skutkujący pełnym obłożeniem niemal wszystkich istniejących projektów instytucjonalnych. Kolejnymi czynnikami są potrzeby migrantów zarobkowych czy uchodźców poszukujących bezpiecznego miejsca do życia, rozwój miast wynikający z niskiego poziomu urbanizacji, proces singularyzacji gospodarstw domowych, a także mobilność związana z różnymi formami zatrudnienia. Zdaniem Zarządu spodziewana kompresja stóp kapitalizacji i dalszy wzrost cen w kolejnych latach stanowią zachętę do wejścia na ten rynek. Grupa planuje realizację kolejnego etapu Olivia Centre właśnie w tym segmencie rynku.

32. Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

Po zakończeniu okresu sprawozdawczego nie wystąpiły istotne zdarzenia, które wymagałyby korekty lub ujawnienia w niniejszym skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Zarząd,

M. Grabski

D. Luksenburg

M. Leininger

J. Missaar

Rotterdam, 22 września 2023 roku