

REINO GROUP



We make a difference
in real estate





5-krotny wzrost wartości zarządzanych aktywów (GAV)

10-krotny wzrost skali biznesu (przychody)

3 linie biznesowe - AM, FM, koinwestycje

FM już 70 mln PLN rocznie (z uwzględnieniem przejętej PZN Sp. o.o.)
potrojenie przychodów z zarządzanych aktywów (do $\geq 1,5\%$ GAV / $\approx 4\%$ NAV)

** ponad 25-krotny z uwzględnieniem PZN*



OSTATNIE MIESIĄCE TO OKRES PRZEŁOMOWYCH WYDARZEŃ O KLUCZOWYM ZNACZENIU DLA PRZYSZŁOŚCI SPÓŁKI W ZAKRESIE DALSZEGO WZROSTU, POTENCJAŁU FINANSOWEGO I OGRANICZENIA RYZYK

- Zakończenie sporów z Grupą RF** (w sposób umożliwiający rozwój biznesu w zakresie AM).
⇒ Wyeliminowanie powiązanych ryzyk oraz znaczące obniżenie kosztów (6,6% przychodów w roku 2024).
- Zamknięcie z sukcesem emisji akcji serii L i M** z ceną emisyjną 1,60 PLN/akcję.
⇒ Potwierdzenie wyceny na poziomie 1,60 PLN/akcję (kluczowe dla akcjonariuszy oraz dla przejęcia PZN).
- Przejęcie PZN**, wiodącego ogólnopolskiego dostawcy usług FM, prowadzącego działalność od 1996, z przychodami ok. 50 mln PLN (średniorocznie).
⇒ $\geq$ podwojenie przychodów Grupy w kolejnych 12 mies., potencjał na 100 mln PLN przychodów z FM w 2026, maksymalizacja efektów skali wraz ze wzrostem AUM.
- Uregulowana sytuacja w programie Obligacji**, przedłużonym do 12/2027.
⇒ Stabilność finansowa w kluczowym okresie pracy nad dalszym skokowym wzrostem biznesu Grupy.



% EUR

obniżki stóp procentowych w strefie EUR (łącznie 1,75% od 6/2024)
„odmrażające” rynek inwestycyjny po ponad 2 latach wyczekiwania

PL REIT

bliskie wprowadzenie polskich instytucji typu REIT
(„game changer” na każdym rynku; REINO jako naturalny beneficjent)

↑ AUM

kolejne skokowe wzrosty wartości zarządzanych aktywów
(jako efekt „odmrożenia” rynku inwestycyjnego oraz wprowadzenia REIT)

↑ FM

skokowy wzrost przychodów i efekty synergii po przejęciu PZN
(przejmowanie obsługi technicznej zarządzanych aktywów oraz kontrakty zewnętrzne)

↑ EBIT

skokowy wzrost wyników i rentowności na poziomie operacyjnym
(jako efekt skali, w szczególności w biznesie AM)



Holding notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Zintegrowana obsługa rynku nieruchomości (Investment Management, Asset Management, Development Management, Facility Management) oraz koinwestycje w zarządzane aktywa.

WIARYGODNOŚĆ

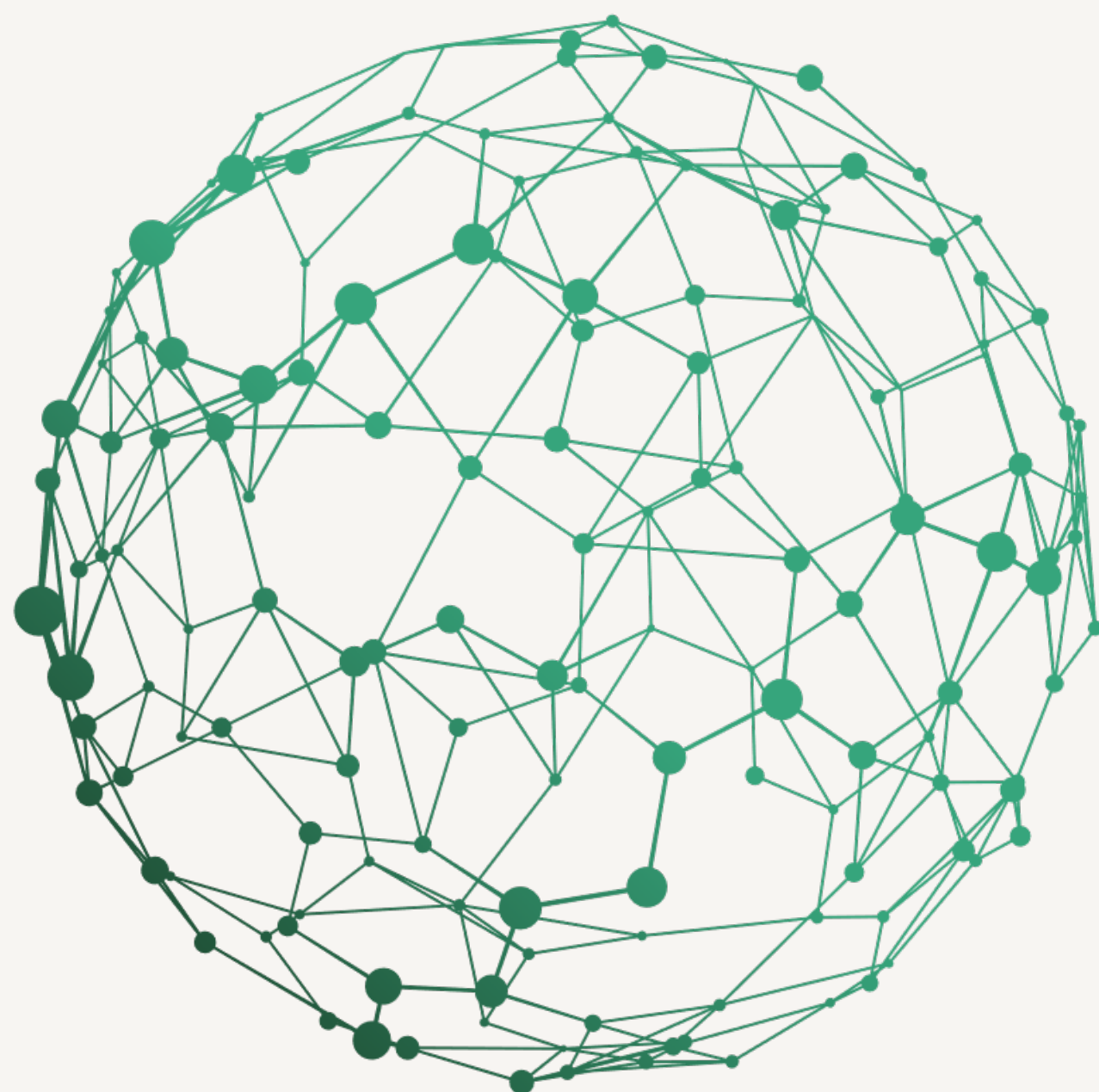
Lokalny partner pierwszego wyboru dla renomowanych globalnych inwestorów, w tym Partners Group i Grosvenor.

PARTNERSTWO

Prekursor produktów typu REIT dla polskich inwestorów.

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Aktywna polityka ESG od początku działalności.

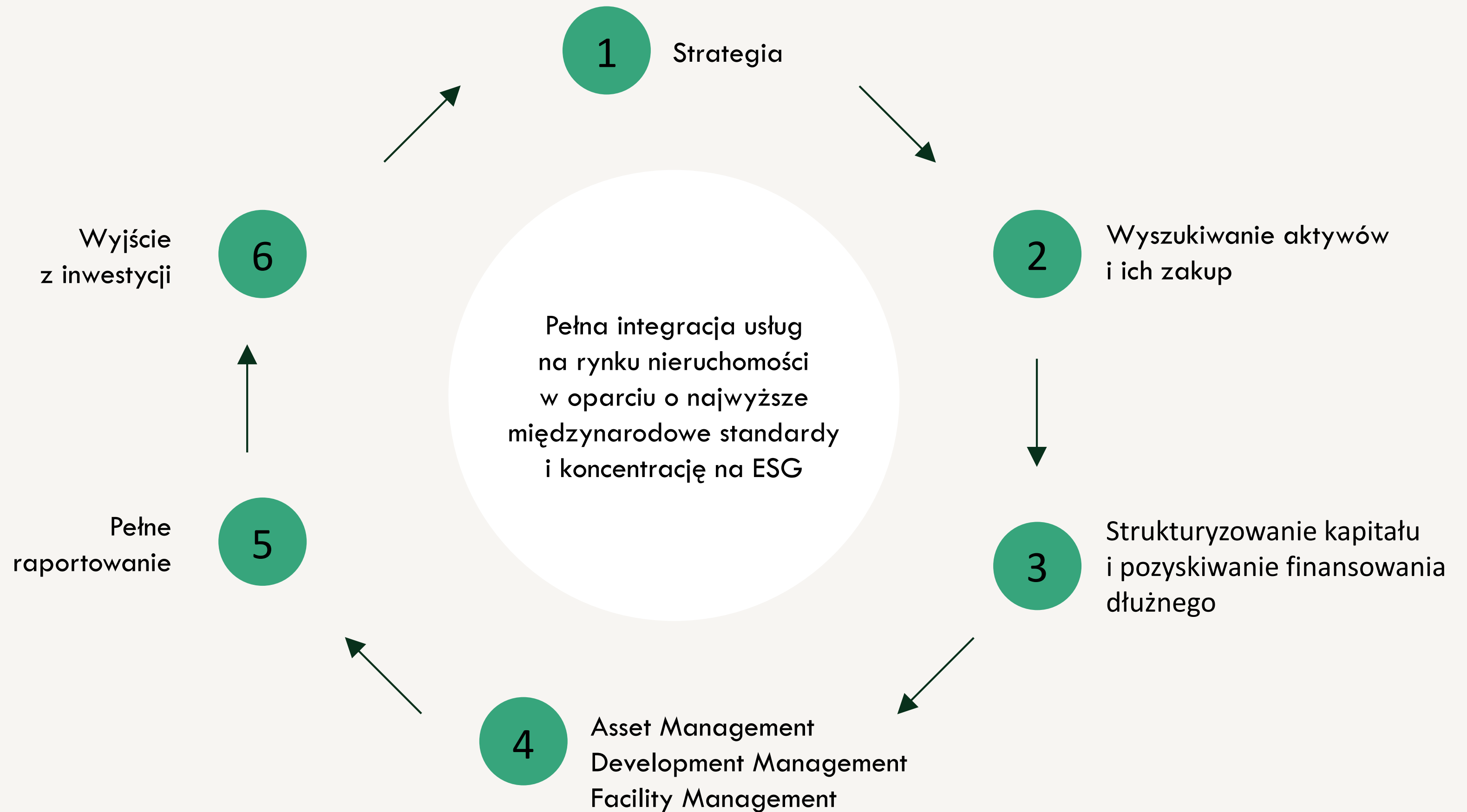


Czołowi eksperci rynkowi
docenieni za swoje osiągnięcia.

Unikatowe umiejętności w zakresie zarządzania aktywami
i przeprowadzania transakcji.

Kompetencje łączące wiedzę z zakresu nieruchomości
z doświadczeniem na rynkach kapitałowych.

Dostęp do zróżnicowanych aktywów na terenie
całej Polski, w różnych segmentach rynku.





Silny nacisk na kwestie środowiskowe, społeczne i ład korporacyjny (ESG) w każdym aspekcie swojej działalności.

Najwyższe standardy ładu korporacyjnego.

Odporny i zrównoważony biznes, w którym wszyscy interesariusze mogą liczyć na uczciwość i zaufanie.



ESG



Naszym celem jest bycie odpowiedzialną organizacją, minimalizowanie naszego wpływu na środowisko i maksymalizowanie wyników dla wszystkich naszych interesariuszy.

Nasza strategia jest wspierana przez partnerów i pracowników wyższego szczebla naszej firmy, którzy są odpowiedzialni za uwzględnianie zasad zrównoważonego rozwoju, nie tylko w procesach analizy i podejmowania decyzji inwestycyjnych, ale także w codziennym zarządzaniu i ładzie korporacyjnym.

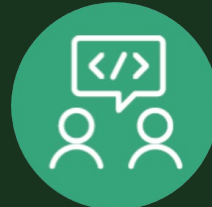
Certyfikacja



Jako członek PLGBC (Polish Green Building Council), w ramach szerszych inicjatyw REINO Partners, zwracamy szczególną uwagę na rozwiązania w zakresie budownictwa ekologicznego. Aktywa zarządzane przez REINO są certyfikowane i recertyfikowane według metodologii LEED, BREEAM i Fitwell. Spełniają one jednocześnie najwyższe międzynarodowe standardy zrównoważonego budownictwa.

Nasze nieruchomości są przystosowane dla osób niepełnosprawnych, o ograniczonej sprawności ruchowej, a także osób starszych i rodziców z dziećmi. Część portfolio posiada certyfikat „Budynki bez barier”.

Energy savings oraz PropTech



Stale rozwijamy strategię w zakresie efektywności energetycznej i zrównoważonego projektowania budynków.

Grupa REINO wprowadziła rozwiązania PropTech, w tym analizę zużytej energii. Aktywnie współpracuje również ze start-upami PropTech oraz uczestniczy w programach dewelopersko-akceleryacyjnych. W Grupie mamy asesora WiredScore, którzy posiadają rozległą wiedzę na temat jakości łączności cyfrowej w naszych nieruchomościach.



≈ 600 mln EUR

aktywów pod zarządzaniem REINO Partners i REINO IO Logistics

w tym: > 350 mln euro na rynku biurowym
> 250 mln euro na rynku logistycznym

500 000 m²

GLA zarządzanych przez REINO Partners & REINO IO Logistic
(Asset Management)

50 mln EUR

kapitału pozyskanego od polskich inwestorów

2 500 000 m²

GLA obsługiwanych przez YATRE oraz PZN (Facility Management)

8,5 mln EUR

kapitał zainwestowany przez REINO w aktualnie zarządzane aktywa



200+

specjalistów i menedżerów łączących doświadczenia z nieruchomości oraz rynku kapitałowego

15* lat

obecności na rynku

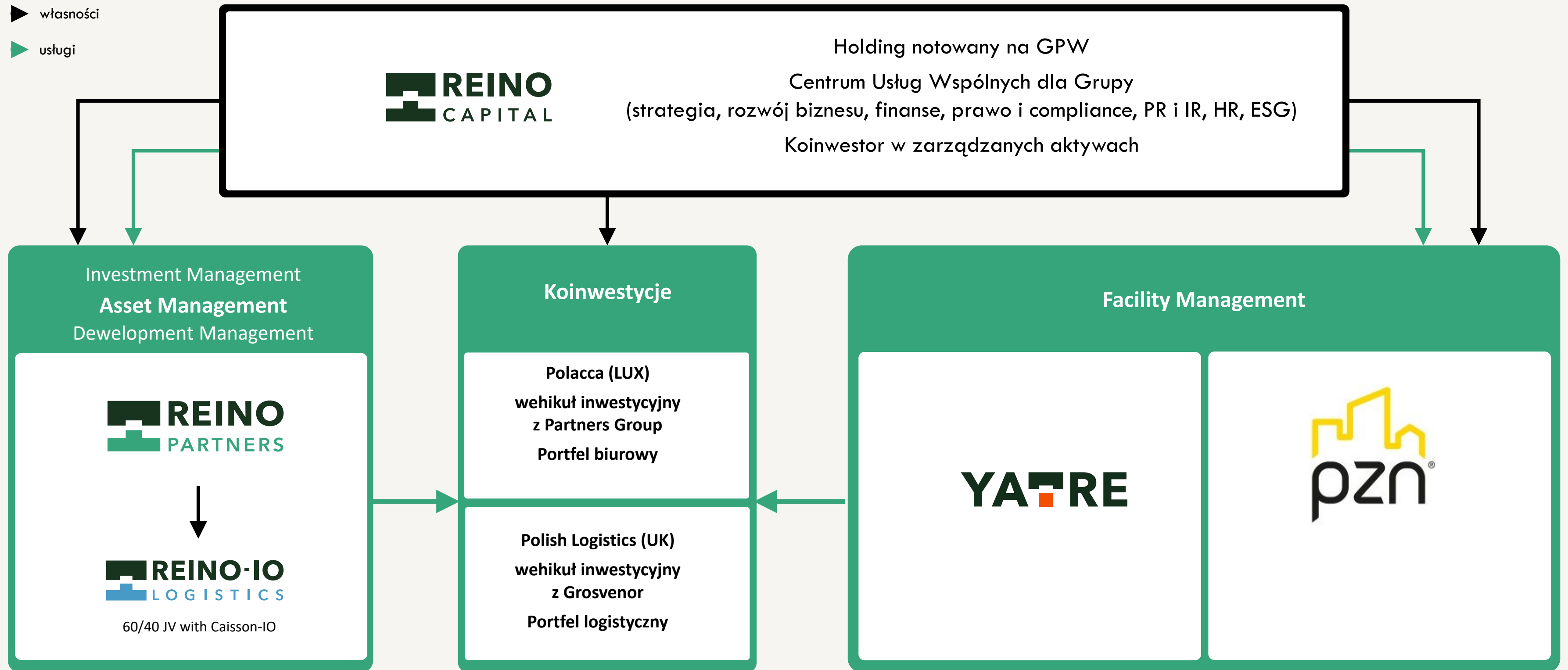
>5 mld EUR

łączna wartość transakcji zrealizowanych przez kluczowy personel

62%

łączny udział kluczowych osób w akcjonariacie Spółki

**PZN działa na rynku FM od prawie 30 lat*



Łącznie przychody spółek operacyjnych w 2024 (RPS, YTR, PZN): **80 mln PLN**



Radosław Świątkowski	17 412 732	19,91%
Dorota Latkowska-Diniejk	17 412 732	19,91%
Justyna Tinc	6 492 248	7,42%
Rafał Prączyński	5 129 728	5,87%
Andrzej Zalega	2 720 800	3,11%
Maciej Komorowski	2 564 864	2,93%
Tomasz Buczak	1 282 432	1,47%
Paweł Żuczek	1 282 432	1,47%
założyciele i osoby kluczowe Grupy REINO	54 297 968	62,10%
pozostali Akcjonariusze	33 144 927	37,90%
Andrzej Kurasik	5 600 000	6,40%
pozostali właściciele akcji serii A - M	27 544 927	31,50%
łączna liczba akcji REINO Capital	87 442 895	100,00%

**Pozostali Akcjonariusze
obejmując**

37,9%

akcji Spółki

zainwestowali

53,5 mln PLN



Grupa REINO zarabia na świadczeniu usług.

Inwestycje w nieruchomości:

- ⇒ tylko koinwestycje w zarządzane aktywa,
- ⇒ minimum niezbędne do pozyskania kontraktu AM.

Cykliczne zmiany wartości nieruchomości są dla nas szansą, a nie problemem.
Problemem był brak transakcji w ciągu ostatnich 2 lat, gdy inflacja i stopy procentowe były bezprecedensowo wysokie. Fala obniżek stóp procentowych w strefie EUR to powrót warunków do dalszego intensywnego wzrostu skali biznesu.

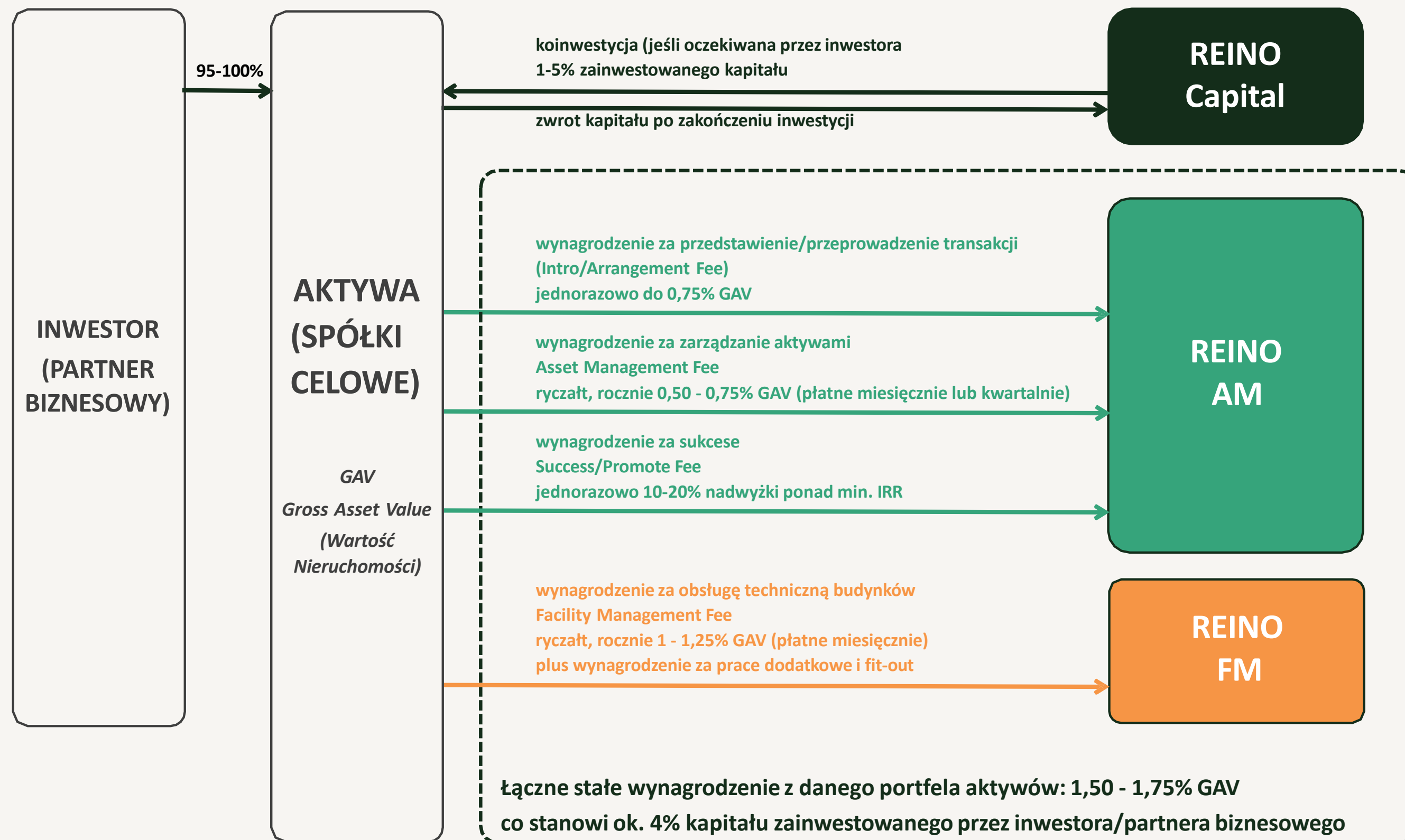
REINO Capital jako właściciel, Centrum Usług Wspólnych, koinwestor.

Asset Management + Facility Management (naturalnie uzupełniające się linie biznesowe):

- ⇒ obniżają koszt pozyskania klientów/kontraktów (jednorazowy koszt rozkładający się na dwa biznesy),
- ⇒ zwiększają efektywność finansową współpracy z danym inwestorem (do poziomu $\geq 1,5\%$ GAV).

Kolejne linie biznesowe:

- ⇒ Development Manager (usługi w akresie DMA bez posiadania aktywów – nie chcemy być deweloperem),
- ⇒ szeroko rozumiany rynek mieszkaniowy (living),
- ⇒ inwestycje Venture Capital (działalność związana z rynkiem nieruchomości)





Asset Management, AM

(główny kreator wartości dla Akcjonariuszy):

- ⇒ siła napędowa Grupy: pozyskiwanie kontraktów FM jest ściśle związane z rozwojem biznesu AM,
- ⇒ najlepsze źródło dobrych kontraktów dla FM (marża oraz dodatkowe usługi, w tym fit-outy),
- ⇒ najbardziej rentowna działalność (przy odpowiedniej skali 40-50% na poziomie EBIT),
- ⇒ istotne kwoty wynagrodzenia za sukces

Facility Management, FM

(z AM w grupie kapitałowej):

- ⇒ formalnie spółka siostrzana, w kontraktach wewnętrznych działa pod nadzorem AM (klient wewnętrzny),
- ⇒ stabilniejszy biznes i wyższe marże (w porównaniu z działalnością FM bez AM),
- ⇒ działalność może być i jest poszerzana o zarządzanie kontraktami w zakresie fit-out (wykończenie powierzchni dla najemców), co dodatkowo zwiększa przychody oraz rentowność biznesu FM,
- ⇒ stałe przychody z kontraktów FM powinny być i są wyższe niż stałe przychody z AM
- ⇒ biznes FM zapewnia stabilizację w okresie zastoju na rynku inwestycyjnym



DLA WYNIKÓW FINANSOWYCH KLUCZOWY JEST DALSZY WZROST SKALI BIZNESU

- **Powrót rynku inwestycyjnego.** Okres od agresji Rosji na Ukrainę, czas bezprecedensowego wzrostu inflacji i stóp procentowych, zahamowały dalszy skokowy wzrost biznesu Grupy REINO. Fala obniżek stóp procentowych w strefie EUR „odmraża” rynek inwestycyjny i tworzy warunki do dalszego skokowego wzrostu wartości zarządzanych aktywów (AUM).
- **Efekt skali w biznesie AM.** Grupa REINO posiada całą niezbędną infrastrukturę do dalszego wzrostu. Dodatkowe koszty związane z obsługą kolejnych kontraktów na zarządzanie aktywami będą stanowiły co najwyżej 25% przychodów z tych umów. Dzięki temu, znacząca większość AM Fee z kolejnych kontraktów będzie stanowiła zysk operacyjny. Przy odpowiedniej skali, rentowność operacyjna (EBIT) działalności AM może wynieść 40-50%. Wzrost wartości zarządzanych aktywów z 600 mln EUR do 1,2 – 1,8 mld EUR jest naturalny. (Duże podmioty na tym rynku zarządzają aktywami o wartości kilkudziesięciu mld EUR.)
- **Dodatkowe zyski z FM.** Poszerzenie działalności Grupy o usługi facility management pozwala na potrojenie stałych przychodów z obsługi danego portfela aktywów/inwestora oraz dodanie do 10% przychodów z FM do wyniku operacyjnego.



WZROST WARTOŚCI DLA AKCJONARIUSZY WYNIKAJĄCY ZE SKOKOWEGO WZROSTU SKALI BIZNESU

- Dalszy skokowy wzrost wartości zarządzanych aktywów (AUM) w REINO Partners.
- Dynamiczny rozwój biznesu w segmencie facility management (YATRE + PZN).
- Zbudowanie „zdolności przychodowej” w segmencie mieszkaniowym (na sprzedaż i na wynajem) oraz deweloperskim (development management).
- Rozwój działalności w zakresie VC (łącznie funkcji inwestora strategicznego i inwestora finansowego).



Asset Management

- Maksymalne wykorzystanie szans na odmrażającym się rynku inwestycyjnym – aktywa i inwestorzy.
- Pozyskiwanie kontraktów AM na zainwestowane portfele.
- Wspólne przedsięwzięcie (joint venture) z partnerem niemieckim (Kingstone) – strategia inwestycyjna na Europę Centralną (Polska + Niemcy).
- Wykorzystanie szans związanych z wprowadzeniem REIT-ów (zakładane uchwalenie ustawy: 6-9/2025).
- Budowa biznesu w obszarze rynku mieszkaniowego (living).

Facility Management

- Wyjście YATRE poza klientów wewnętrznych (z wykorzystaniem posiadanej siły sprzedażowej).
- Wykorzystanie wspólnego potencjału YATRE i PZN do budowy ogólnopolskiego liczącego się gracza na rynku FM.
- Dalsze aktywne poszukiwanie podmiotów zapewniających skokowy wzrost przychodów oraz zasobów ludzkich (dalsze zwiększenie zdolności konkurencyjności o kontrakty zewnętrzne).



OGÓLNOPOLSKI I ZNACZNIE WIĘKSZY FM

- Historia (od 1996) oraz ogólnopolski zasięg (doskonale zorganizowane zasoby w całym kraju).
- Uzupełniający się (niekonfliktowy) model biznesowy (inny typ klienta i kontraktów).
- PZN: 45 mln zł przychodów i ponad 140 osób (2024).
- Łącznie (YATRE + PZN) prawie 70 mln zł przychodów (2024).
- Rozliczenie transakcji: 90% w akcjach aportowych RNC (stanowiących łącznie 4,7% łącznej liczby akcji).
- Główny właściciel i prezes PZN pozostaje w biznesie jako akcjonariusz RNC.
- Połączenie i konsolidacja (z YATRE) – jeden podmiot FM w Grupie REINO.
- Wyjątkowa szansa biznesowa $\Rightarrow$ wykorzystanie przejmowanej historii i ogólnopolskiego zespołu do skokowego rozwoju biznesu FM z rentownością EBIT na poziomie 10% (dla FM w grupie z AM)
- Możliwość osiągnięcia 100 mln zł przychodów z usług FM już w 2026.



$$\text{AM Fee} = 0,50\% \text{ GAV} \quad (\text{wartości nieruchomości})$$

Jeśli dług stanowi średnio 60% (LTV),
wynagrodzenie za Asset Management wynosi 1,25% zainwestowanego kapitału

$$\text{AM Fee} = 1,25\% \text{ NAV} \quad (\text{kapitału własnego})$$

Dodanie kontraktu za techniczną obsługę budynków (FM), zwiększa przychody z zarządzanych aktywów o nie mniej niż 1% GAV, a z uwzględnieniem kontraktów fit-out o nie mniej niż 1,25% GAV

$$\text{AM} + \text{FM Fee} = 4,00\% \text{ NAV} \quad (\text{kapitału własnego})$$

Połączenie usług AM i FM zwiększa przychodowość z zarządzanych aktywów do ok. 4% kapitału zainwestowanego przez inwestorów.

Jest to poziom przychodowości na poziomie opłat pobieranych przez TFI od zarządzania portfelami akcji, przy czym TFI oddają sieci dystrybucji do 70% swoich przychodów.

Przy odpowiedniej skali, biznes Grupy REINO łączący AM i FM jest bardzo dochodową działalnością.



POTENCJAŁ BIZNESOWY



PŁYNNOŚĆ

Efekt skali

(kluczowy i skokowy wpływ na EBIT):

- ⇒ Asset Management to biznes skali; po przekroczeniu danego poziomu AUM, wynik na poziomie EBIT rośnie skokowo, rentowność EBIT nawet do 40-50%,
- ⇒ odmrożenie rynku inwestycyjnego po serii obniżek stóp procentowych w strefie EUR, umożliwia dalszy skokowy wzrost wartości zarządzanych aktywów,
- ⇒ przejęcie Spółki FM i jej połączenie z YATRE umożliwia sprawne przejmowanie obsługi technicznej w kolejnych zarządzanych portfelach oraz zdobywanie zewnętrznych kontraktów (efektywne wykorzystanie siły sprzedażowej Grupy REINO)

Wprowadzenie akcji do obrotu giełdowego

(kluczowe dla płynności inwestycji):

- ⇒ sfinalizowane przejęcia PZN kończy etap rozwoju biznesu finansowany kapitałem zbieranym w ramach ofert prywatnych,
- ⇒ złożenie prospektu wprowadzającego do obrotu akcje serii E – M niezwłocznie po Transakcji,
- ⇒ w efekcie free float na poziomie ok. 40%,
- ⇒ zobowiązanie do niepozbywania się akcji (lock-up) dla akcjonariuszy z Zespołu REINO,
- ⇒ potencjał podwojenia wartości oraz silna bariera cenowa (wprowadzane akcje obejmowane po cenie nie niższej niż 1,60 zł)



POROZUMIENIE Z GRUPĄ RF CorVal

Wspólne zarabianie pieniędzy zamiast wydawania na doradców prawnych

- Grupa RF CorVal to partner strategiczny, z którym Grupa REINO miała kupić aktywa i spółki operacyjne Grupy BUMA (większość aktywów zostało ostatecznie nabytych przez Partners Group i jest zarządzane przez REINO Partners). Grupa REINO i Grupa RF były w sporze od maja 2020 roku, gdy australijski partner wycofał się z wszystkich wspólnych transakcji.
- Spory prowadzone w trzech jurysdykcjach (Wielka Brytania, Polska i Luksemburg) wiązały się z największymi ryzykami oraz generowały wysokie koszty obsługi prawnej (4,5 mln PLN w ciągu ostatnich 3 lat).
- W maju br. Grupa REINO i Grupa RF zawarły porozumienie kończąc wszelkie spory i wzajemnie zrzekając się wszelkich roszczeń.
- Porozumienie to także powrót do biznesowej współpracy w nowej formule.
- W ramach współpracy ma powstać portfel inwestycyjny o wartości kilkuset milionów EUR, którym na warunkach rynkowych będzie zarządzała REINO Partners (mając dodatkowo 50% udziału w promote/success fee).



INWESTOR STRATEGICZNY

- Bliskie wprowadzenie regulacji dot. polskich REIT-ów spowodowało duży wzrost zainteresowania polskim rynkiem oraz podmiotami, które mogą najwięcej zyskać na wprowadzeniu tego rozwiązania.
- REINO było od początku bardzo zaangażowane w promowanie i wprowadzenie polskich REIT-ów. Jesteśmy także prekursorem tak działających produktów inwestycyjnych w Polsce.
- REINO jest potencjalnie jednym z największych beneficjentów wprowadzenia polskich REIT-ów.
- Dla podmiotów zagranicznych chcących zbudować silną pozycję w Polsce i nie przegapić momentu oraz szans związanych z wprowadzeniem polskich REIT-ów, objęcie znaczącego pakietu akcji RNC jest najlepszym możliwym rozwiązaniem.
- W przypadku kupowania istniejących akcji, w pierwszej kolejności przedmiotem transakcji byłyby akcje posiadane przez akcjonariuszy spoza zespołu REINO (stanowiących obecnie ok. 38% ogółu akcji).
- Potencjalny nabywca będzie musiał zaoferować akcjonariuszom odpowiednią premię (ponad wartość emisyjną z wszystkich ofert prywatnych, a zatem ponad 1,60 zł/akcję).



REINO Capital SA
Polna Corner
8 piętro

ul. Waryńskiego 3a
00-645 Warszawa

+48 22 273 97 50

office@reinocapital.pl

reinocapital.pl

