

REINO GROUP



We make a difference
in real estate



WSTĘP

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ



**KUMULACJA
POZYTYWNYCH
INFORMACJI**

**(nadal) NISKA WYCENA
PRZY (wreszcie)
NORMALNEJ PŁYNNOŚCI**



- IM/AM: Platforma paneuropejska z Arcona Capital – inwestycyjne i operacyjne wyjście poza Polskę jako priorytet oraz sposób na kolejny skokowy wzrost zarządzanych aktywów**
(gdy na polskim rynku nadal brak REIT-ów, a zagraniczny kapitał jest szczególnie wrażliwy na niepewności geopolityczne i gospodarcze)

- FM: intensywna rozbudowa biznesu**
(maksymalne wykorzystanie potencjału YATRE PZN oraz kolejne akwizycje)

- DM: budowa nowej linii biznesowej w ramach wydzielonej spółki – REINO Development**
(wykorzystanie momentum Allegro BTS oraz akwizycje)



■ Koszty: skala oszczędności po ugodzie w sporze z Grupą RF

■ Przychody: skokowy wzrost biznesu – już ponad 100 mln PLN w ujęciu rocznym

(efekt skali w modelu AM + FM oraz konsolidacja PZN i wykorzystanie synergii YATRE PZN)

(skonsolidowane dane finansowe pro forma 2025 oraz narastająco na 31/3/2026)

■ Wyniki II półrocza 2025 oraz I kwartału 2026: przychody oraz % EBIDTA

(9 miesięcy bez kosztów sporów z Grupą RF oraz konsolidacją PZN,

a także z pierwszymi efektami synergii YATRE + PZN oraz pierwszą umową DMA)

■ Zysk netto: wpływ skali na rentowność przy stałym koszcie obligacji



Płynność: wzrost liczby akcji w obrocie oraz free float

(po wprowadzeniu do obrotu akcji E – M)

(bariera cenowa ogranicza podaż i płynność)

Wartość: relacja aktualnej wyceny rynkowej do rekordowych wyników

(EV/EBIDTA)

(atrakcyjność inwestycji w akcje i potencjał wzrostu)

PODSTAWOWE INFORMACJE



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.



5-krotny wzrost wartości zarządzanych aktywów (GAV)

25-krotny wzrost skali biznesu (przychody)

4 linie biznesowe - AM, FM, DM, koinwestycje

FM już ponad 80 mln PLN rocznie (YATRE + PZN pro forma 2025)
potrojenie przychodów z zarządzanych aktywów (AM Fee + FM Fee)



≈ 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

2 800 000 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 30 lat*



Radosław Świątkowski	19,92%
Dorota Latkowska-Diniejkó	19,91%
Justyna Tinc	7,42%
Rafał Prączyński	5,87%
Andrzej Zalega	3,11%
Maciej Komorowski	2,93%
Tomasz Buczak	1,47%
Paweł Żuczek	1,47%
założyciele i osoby kluczowe Grupy REINO	62,10%
pozostali Akcjonariusze	37,90%
Andrzej Kurasik	6,40%
pozostali właściciele akcji serii A - M	31,49%
łączna liczba akcji REINO Capital	100,00%

REINO Capital jest obecna na Giełdzie Papierów Wartościowych od listopada 2018 r.

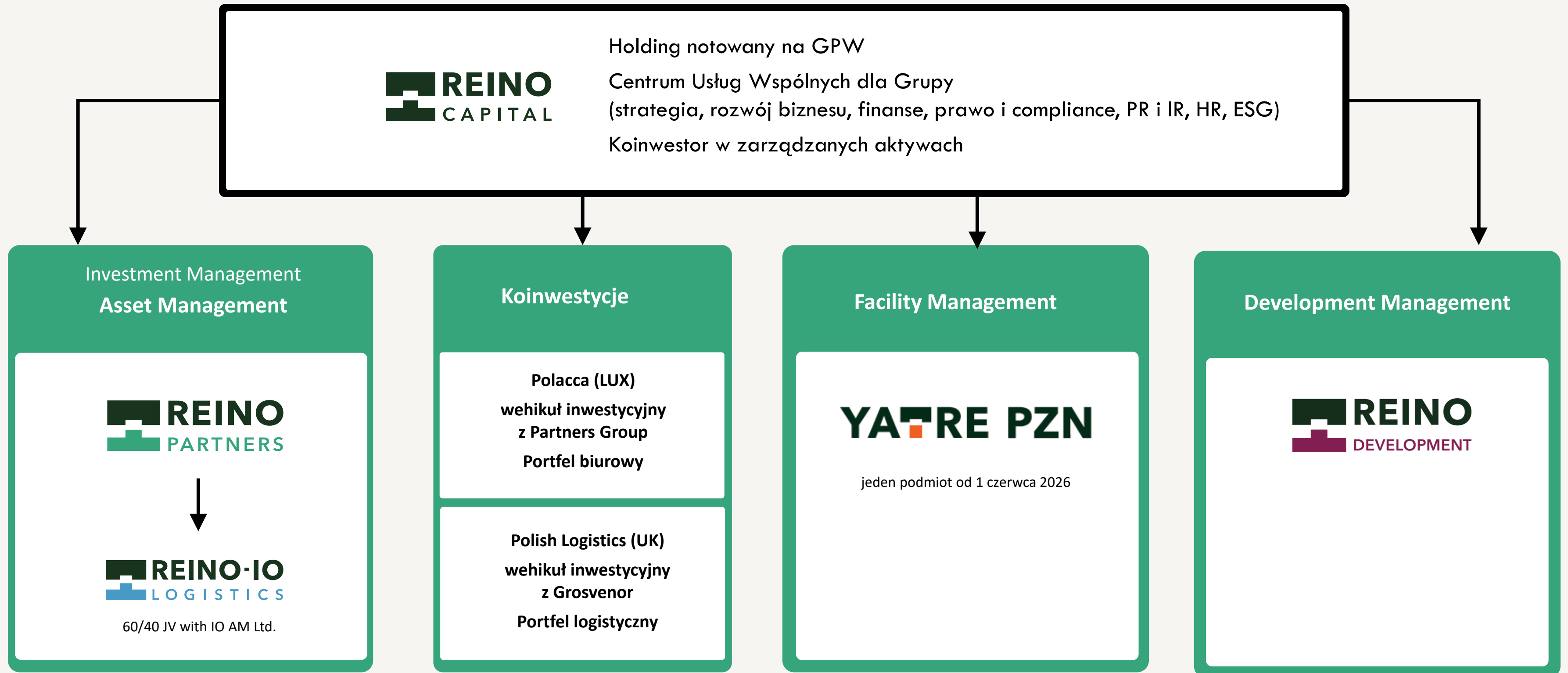
Akcje spółki notowane są pod nazwą skróconą **REINO**.

TICKER: **RNC**

Liczba akcji: 87 442 895

Wartość nominalna akcji: 0,80 zł

Kapitał zakładowy: 69 954 316 zł



BIZNES

MODEL I STRATEGIA



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.

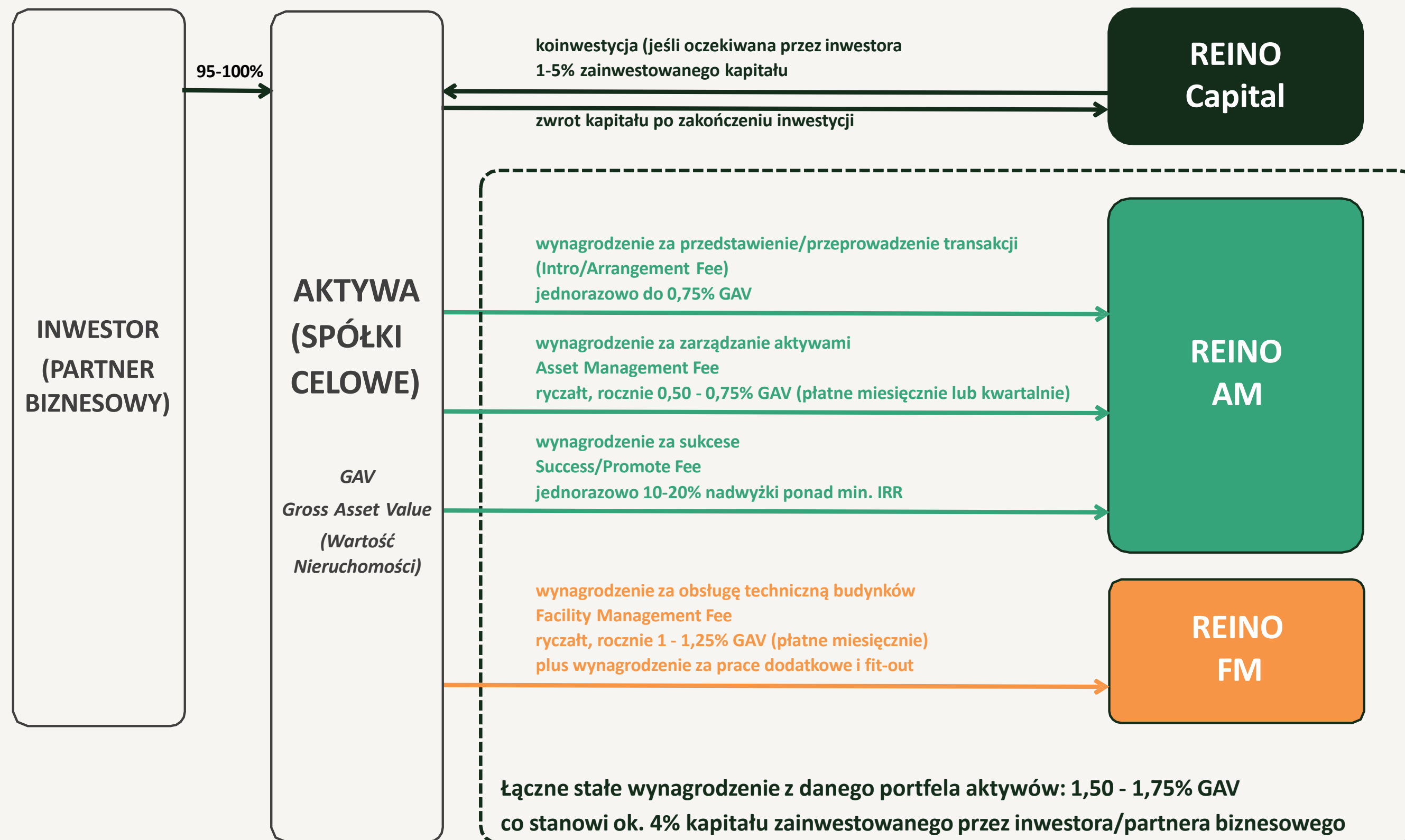
REINO Capital jako właściciel, Centrum Usług Wspólnych, koinwestor.

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







Najbardziej dochodowy z wszystkich biznesów zarządzania aktywami

⇒ **AM Fee + FM Fee = 4% NAV**

(kapitału zainwestowanego przez inwestorów w aktywa)

⇒ **jest to poziom przychodowości równy opłacie pobieranej przez TFI
od zarządzania portfelami akcji**

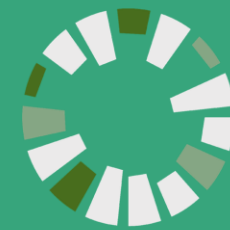
(przy czym TFI oddają sieci dystrybucji do 70% swoich przychodów)



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

Najwyższe standardy ładu korporacyjnego.

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



GRESB
REAL ESTATE
member



ESG

5



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, 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 and 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-akceleryjnych. W Grupie mamy ekspertów WiredScore, którzy posiadają rozległą wiedzę na temat infrastruktury cyfrowej w naszych nieruchomościach.



- Koncentracja na wzroście skali biznesu IM/AM w oparciu o istotnie zmienioną strategię**
(poszerzenie zakresu projektów i grona inwestorów, a także platforma paneuropejska).
- Budowa biznesu w obszarze „living”** (PRS, PBSA, etc.)
- Powrót do polskiego kapitału**
(nowa struktura budowana wokół LuxCo przejętej od Grupy RF).
- Intensywna rozbudowa biznesu FM**
(maksymalne wykorzystanie potencjału YTR + PZN oraz kolejne akwizycje).
- Budowa biznesu DM**
(osobna spółka budująca nowy track record z wykorzystaniem Cu Office i BTS Allegro).
- Budowa biznesu VC**
(w oparciu o polski kapitał zebrany do subfunduszu luksemburskiego).

RAPORT KWARTALNY

Q1 2026



	30.09.2025	30.06.2025	31.12.2024	30.09.2024
Aktywa trwałe	42 071 161	42 215 359	30 901 574	54 255 202
Aktywa obrotowe	18 969 591	16 669 556	9 950 689	10 720 148
Aktywa Razem	61 040 752	58 884 914	40 852 263	64 975 350
Kapitał własny	24 348 498	24 014 789	15 921 115	39 438 790
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania DT	4 913 861	5 024 858	2 995 834	3 086 135
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania KT	31 778 392	29 845 267	21 935 315	22 450 425
Pasywa Razem	61 040 752	58 884 914	40 852 263	64 975 350

Wzrost sumy bilansowej w 2025
związany z przejęciem PZN
oraz dynamicznym rozwojem FM

Obniżenie sumy bilansowej w 2024
jest wynikiem odpisów aktualizujących
dot. wartości udziałów
i pożyczek związanych
z funduszem REINO RF Real Estate CEE



	Asset Management	Facility Management	Raporty dla bankowości hipotecznej	Pozostała działalność, w tym najem *	Razem
1.07.2025 - 30.09.2025					
Przychody uzyskiwane od zewnętrznych klientów	2 352 873	15 431 080	4 289 494	211 837	22 285 284
	11%	69%	19%	1%	
1.01.2025 - 30.09.2025					
Przychody uzyskiwane od zewnętrznych klientów	7 268 550	29 650 823	6 739 804	399 033	44 058 210
udział w przychodach ogółem	16%	67%	15%	1%	
1.01.2024 - 30.09.2024					
Przychody uzyskiwane od zewnętrznych klientów	8 110 301	15 728 822	0	255 262	24 094 385
udział w przychodach ogółem	34%	65%		1%	
1.01.2023 - 30.09.2023					
Przychody uzyskiwane od zewnętrznych klientów	8 996 858	9 973 958	0	596 781	19 567 597
udział w przychodach ogółem	46%	51%		3%	

Wyniki linii biznesowych potwierdzają słuszność poszerzenia działalności GK RNC o usługi na rynku facility management (powołanie YTR i przejęcie PZN)



	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	1.01.2025 - 30.09.2025	1.01.2024 - 30.09.2024	1.01.2025 - 30.09.2025	1.01.2024 - 30.09.2024
Amortyzacja	1 421 755	935 803	796 889	814 211
Zużycie materiałów i energii	2 844 370	1 084 614	45 774	40 568
Usługi obce	25 190 092	14 291 439	3 663 650	3 511 023
Podatki i opłaty	127 465	9 662	5 125	2 804
Wynagrodzenia i inne świadczenia pracownicze	12 177 339	6 787 298	1 116 595	1 121 893
Pozostałe koszty	853 802	697 983	235 114	235 114
Koszty działalności operacyjnej	42 614 822	23 806 797	5 863 146	5 725 612

	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	1.07.2025 - 30.09.2025	1.07.2024 - 30.09.2024	1.07.2025 - 30.09.2025	1.07.2024 - 30.09.2024
Amortyzacja	641 394	294 132	265 284	271 667
Zużycie materiałów i energii	1 580 139	389 331	16 662	13 441
Usługi obce	12 980 585	5 665 394	1 164 911	1 367 949
Podatki i opłaty	51 678	-3 949	120	590
Wynagrodzenia i inne świadczenia pracownicze	5 776 402	2 511 029	382 359	405 814
Pozostałe koszty	350 328	255 940	70 080	116 147
Koszty działalności operacyjnej	21 380 526	9 111 875	1 899 416	2 175 608

- Koszt usług obcych zawiera również część kosztów zespołu.
- Koszty osobowe stanowią łącznie ok. 46% kosztów operacyjnych. łącznie z wynajmem i obsługą biura jest to ok. 50%, co jest typowe dla spółek usługowych, w szczególności na rynku finansowym (gdy skala biznesu nie jest optymalna).
- Koszt doradztwa prawnego związanego z obsługą sporów tylko w 2025 wyniósł ok. 600 tys. PLN (z czego zdecydowana większość przypadła na obsługę sporów z Grupą RF).

- W ujęciu kwartalnym na poziomie jednostkowym widać istotny spadek kosztów usług obcych (efekt zakończenia sporów z Grupą RF)
- Koszty REINO Capital stanowią również coraz mniejszy odsetek kosztów Grupy, co spowodowane jest intensywnym rozwojem działalności operacyjnej Grupy (w szczególności w obszarze FM)



Dane skonsolidowane narastająco

	1.01.2025 - 30.09.2025	1.01.2024 - 30.09.2024
	tys. PLN	tys. PLN
Przychody netto ze sprzedaży	43 682	24 028
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 443	288
Zysk (strata) brutto	67	-859
Podatek dochodowy	-10	76
Zysk (strata) netto	76	-783
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	3 136	1 847
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-2 195	-152
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-921	-712
Przepływy pieniężne netto razem	21	983

- Brak kosztów sporów w ujęciu kwartalnym w 2024 i 2025 poprawiłby rentowność operacyjną do poziomów odpowiednio 6% i 5%.
- Wynik brutto/netto istotnie obniżają koszty obsługi finansowania zewnętrznego (obligacje, kredyt w rachunku bieżącym oraz faktoring; ok 1,8 mln PLN)
- Wpływy z ostatniej emisji (2,3 mln PLN) pozwoliły na sfinansowanie inwestycji w udziały PZN oraz LuxCo (ta druga spółka w ramach porozumienia z Grupą RF)



	1.07.2025 - 30.09.2025	1.07.2024 - 30.09.2024
Przychody	22 285 284	8 960 281
EBIT	1 091 955	-107 818
Wynik netto	413 175	-417 047

- Pierwszy kwartał z pełną konsolidacją wyników PZN oraz bez kosztów sporów z Grupą RF.
- Wzrost przychodów o ok. 150%.
- EBIT za kwartał to ponad 1 mln PLN.
- Jeszcze bez nowych kontraktów pozyskanych w wyniku synergii YTR + PZN.

PODSUMOWANIE



- **FINANSE: Rekordowe wyniki za rok 2005 i I kwartał 2026 – skala biznesu i jego rentowność**
- **ASSET MANAGEMENT: Inwestycyjne i operacyjne wyjście poza Polskę w ramach platformy paneuropejskiej budowanej z Arcona Capital szansą na kolejny skokowy wzrost zarządzanych aktywów (AUM \Rightarrow 1,2 mld EUR) i kolejne znaczące efekty skali**
- **FACILITY MANAGEMENT: Sukces rozwoju biznesu YATRE wsparty przejęciem PZN (efekty synergii i skali oraz potencjał kolejnych akwizycji)**
- **DEVELOPMENT MANAGEMENT: Budowa trzeciej linii biznesowej wsparta sukcesem realizacji REINO IO Allegro BTS**
- **SPORY: Ugoda z Grupą RF (5/2005) oraz pozytywny wyrok w sprawie z Apleoną (3/2026)**
- **GIEŁDA: Zwiększenie ilości akcji w obrocie do 100% oraz free float do ok. 40%**
- **WYCENA: Duży potencjał wzrostu**



≈ **3-krotny**
↑ **PRZYCHODÓW**

> **100 MLN PLN**
ROCZNIE

⇒ **19,9 mln PLN ⇒ 53,6 mln PLN** (II półrocze 2025 do II półrocza 2024)

⇒ **29,9 mln PLN w ostatnim kwartale** (I kwartał 2026)

⇒ **96,9 mln PLN rocznie** (narastająco na 31 marca 2026/ narastająco na 31 marca 2025)

⇒ **93,5 mln PLN za ostatnie 3 kwartały** (1 lipca 2025 – 31 marca 2026), **co już oznacza istotnie ponad 100 mln PLN w ujęciu rocznym** (narastająco na koniec II kwartału 2026)

**EBITDA**II półrocze 2025
(6 miesięcy)**5,1 mln PLN****9,5%****EBITDA**I kwartał 2026
(3 miesiące)**2,6 mln PLN****11,5%****zysk netto**I kwartał 2026
(3 miesiące)**1,6 mln PLN****5,6%**

- ⇒ **poprzednie 3 kwartały to okres pełnej konsolidacji PZN (spółki FM przejętej w 5/2025) oraz pierwszych efektów synergii YATRE + PZN**
- ⇒ **3 kwartały wolne od kosztów sporów z Grupą RF (porozumienie zawarte w 5/2025)**
- ⇒ **pierwsze przychody z development management (REINO IO Allegro BTS)**



- ⇒ **Odpowiedź na oczekiwania inwestorów**
(dywersyfikacja geograficzna dużych portfeli, postrzeganie aktywów i poszczególnych krajów) **oraz specyfikę polskiego rynku** (geopolityka i brak lokalnego kapitału)
- ⇒ **Pierwszy fundusz: magazyny w 3 krajach (Holandia, Niemcy i Polska)**
- ⇒ **Arcona Capital jako idealny partner**
(korzenie, wielkość, biura w Holandii i Niemczech)
- ⇒ **Operacyjne wyjście REINO Partners poza PL**
(wspólny podmiot AM na rynku niemieckim)
- ⇒ **Szersze perspektywy dla Grupy REINO**
(akwizycje AMCos, potencjalna integracja kapitałowa)

WZROST BIZNESU AM
DZIĘKI WYJŚCIU
POZA LOKALNY RYNEK

PL ⇒ EUR

CEL TO
PRZYNAJMNIEJ
PODWOJENIE AUM

⇒ 1,2 MLD EUR



KONTRAKTY

od przejęcia PZN

⇒ **470k m.kw. GLA w nowych kontraktach YTR dla klientów zewnętrznych.**

(magazyny 315k m.kw. oraz biura 156k m.kw.)

⇒ **kontrakty zewnętrzne to już 58% GLA obsługiwanego przez YTR!**

WYNIKI

2025 pro forma

⇒ **przychody FM: 80,9 mln PLN**

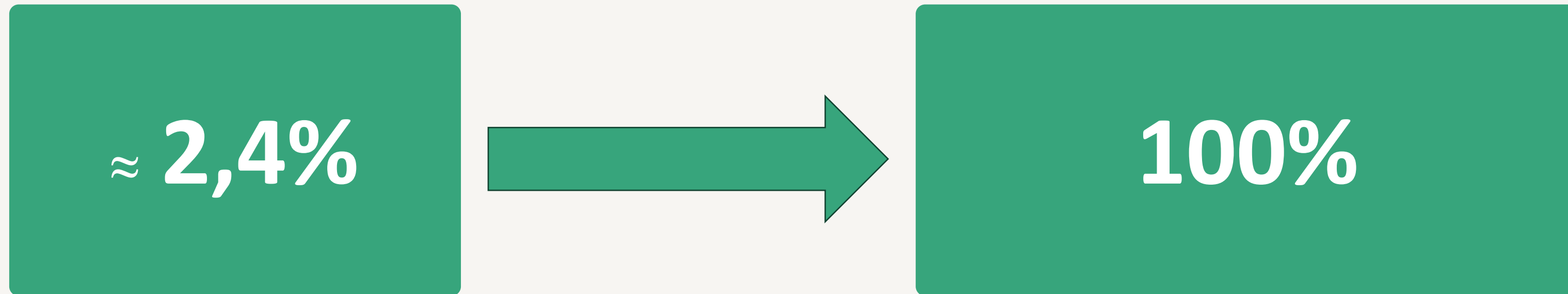
(YTR: 28,8 mln PLN, PZN: 52,1 mln PLN)

⇒ **EBIT FM: 3,0 mln PLN**

(YTR: 1,1 mln PLN, PZN: 1,9 mln PLN)

⇒ **zysk netto FM: 2,4 mln PLN**

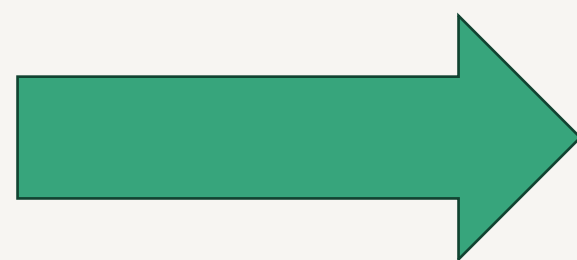
(YTR: 0,83 mln PLN, PZN: 1,37 mln PLN)



- ⇒ **prospekt „dopuszczeniowy” zatwierdzony 3 marca 2026**
- ⇒ **wszystkie akcje RNC notowane od 30 marca 2026**
- ⇒ **3-letnie zobowiązanie do niesprzedawania akcji przez menedżerów REINO**
- ⇒ **free float ok. 38%**
- ⇒ **silna bariera cenowa** (wprowadzane do obrotu akcje, stanowiące 97,64% kapitału, były obejmowane po nie mniej niż 1,60 PLN)



0,97 zł



84,8 mln PLN

Aktualna wartość rynkowa $\approx 8 \cdot \text{EBITDA}$ (wg danych za II półrocze):

- ⇒ **nie uwzględnia** dalszego skokowego wzrostu biznesu Grupy REINO oraz kolejnych efektów skali,
- ⇒ **nie uwzględnia** wartości koinwestycji w zarządzane aktywa (15,3 mln PLN na 31/12/2025),
- ⇒ **jest istotnie niższa** od wyceny wg mnożników na poziomie typowych dla notowanych biznesów AM i FM



- ⇒ **spółki AM** zarządzające alternatywnymi klasami aktywów (w tym nieruchomości)
wyceniane są na poziomie **15* - 25*EBITDA**
(z uwagi na wyższe stawki wynagrodzenia, atrakcyjne wynagrodzenia za sukces
oraz długoterminowe zaangażowanie zarządzanego kapitału, zwykle przynajmniej 3-5 lat)
lub na poziomie stanowiącym **3 - 6% AUM** (wartości zarządzanych aktywów)
- ⇒ typowo **techniczne spółki FM** (z silnym udziałem HVAC)
wyceniane są przynajmniej na poziomie **8*EBITDA**,
- ⇒ **giełdowe, większe, dobrze zdywersyfikowane spółki FM**
wyceniane są na poziomie do **15*EBITDA**



REINO Capital SA
Polna Corner
8 piętro

ul. Waryńskiego 3a
00-645 Warszawa

+48 22 273 97 50

office@reinocapital.pl

reinocapital.pl





Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Spółkę i przeznaczona jest dla klientów, inwestorów oraz analityków finansowych i mediów.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży, zaproszenia do złożenia oferty nabycia lub objęcia papierów wartościowych lub instrumentów finansowych, lub jakiegokolwiek porady lub rekomendacji w odniesieniu do tychże papierów wartościowych lub innych instrumentów finansowych.

Prezentowane dane mają jedynie charakter ogólnoinformacyjny. Zaprezentowane w Prezentacji dane są symulacją Zarządu, sporządzoną według najlepszej wiedzy oraz przy określonych założeniach, w tym wzroście wartości aktywów pod zarządem, i założonego wzrostu przychodów i nie stanowi prognozy wyników.

Prezentacja może obejmować stwierdzenia dotyczące przyszłości, perspektyw Spółki i Grupy Kapitałowej, przyszłych planów oraz strategii lub planowanych zdarzeń, nie będących faktami historycznymi. W związku z tym, że te stwierdzenia zostały przyjęte na podstawie przypuszczeń, oczekiwań, projekcji oraz tymczasowych danych o przyszłych wydarzeniach, obarczone są ryzykiem oraz niepewnością. Czynniki, które mogą spowodować lub przyczynić się do powstania zmiany niniejszych oświadczeń obejmują, ale nie są ograniczone do: (i) ogólnych warunków gospodarczych, z uwzględnieniem warunków gospodarczych obszarów działalności gospodarczej oraz rynków, w których Spółka oraz jego podmioty zależne prowadzą działalność (ii) wyników rynków finansowych (iii) zmian prawa, oraz (iv) ogólnych lokalnych, regionalnych, krajowych i/lub międzynarodowych warunków konkurencji.

Co do zasady, Spółka nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na symulacje oraz zamiary Spółki, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Spółka ani jakikolwiek z jej przedstawicieli nie będzie ponosił odpowiedzialności za jakąkolwiek szkodę wynikającą z jakiegokolwiek użycia niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych lub na innej podstawie pozostającej w związku z niniejszą Prezentacją.