

REINO GROUP



We make a difference
in real estate



WSTĘP

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ



- **IM/AM: przejęcie Spółki AM oraz inwestycyjne i operacyjne wyjście poza Polskę jako sposób na kolejny skokowy wzrost zarządzanych aktywów (AUM)**
(gdy na polskim rynku nadal brak REIT-ów)
- **FM: intensywna rozbudowa biznesu poprzez kolejną akwizycję oraz maksymalne wykorzystanie potencjału YATRE PZN**
- **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 FM

(w modelu AM + FM oraz konsolidacja PZN i wykorzystanie synergii YTR + PZN)

Wyniki 4 ostatnich kwartałów (narastająco): przychody oraz EBIDTA

(pełne 12 miesięcy bez kosztów sporów z Grupą RF oraz konsolidacją PZN,
a także pierwszymi efektami synergii YATRE + PZN)

Zysk netto: wpływ skali na rentowność przy stałym koszcie obligacji



Płynność: wzrost liczby akcji w obrocie oraz free float

(po zatwierdzeniu prospektu „dopuszczeniowego” i wprowadzeniu do obrotu akcji E – M)

(bariera cenowa ogranicza podaż i płynność)

Wartość: relacja aktualnej wyceny rynkowej do powtarzalnie dobrych 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.



≈ 600 mln EUR

aktywów pod zarządzaniem REINO Partners i REINO IO Logistics

w tym: ≈ 250 mln euro na rynku biurowym
 ≈ 350 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 prawie 30 lat*



Radosław Świątkowski	19,92%
Dorota Latkowska-Diniejko	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.

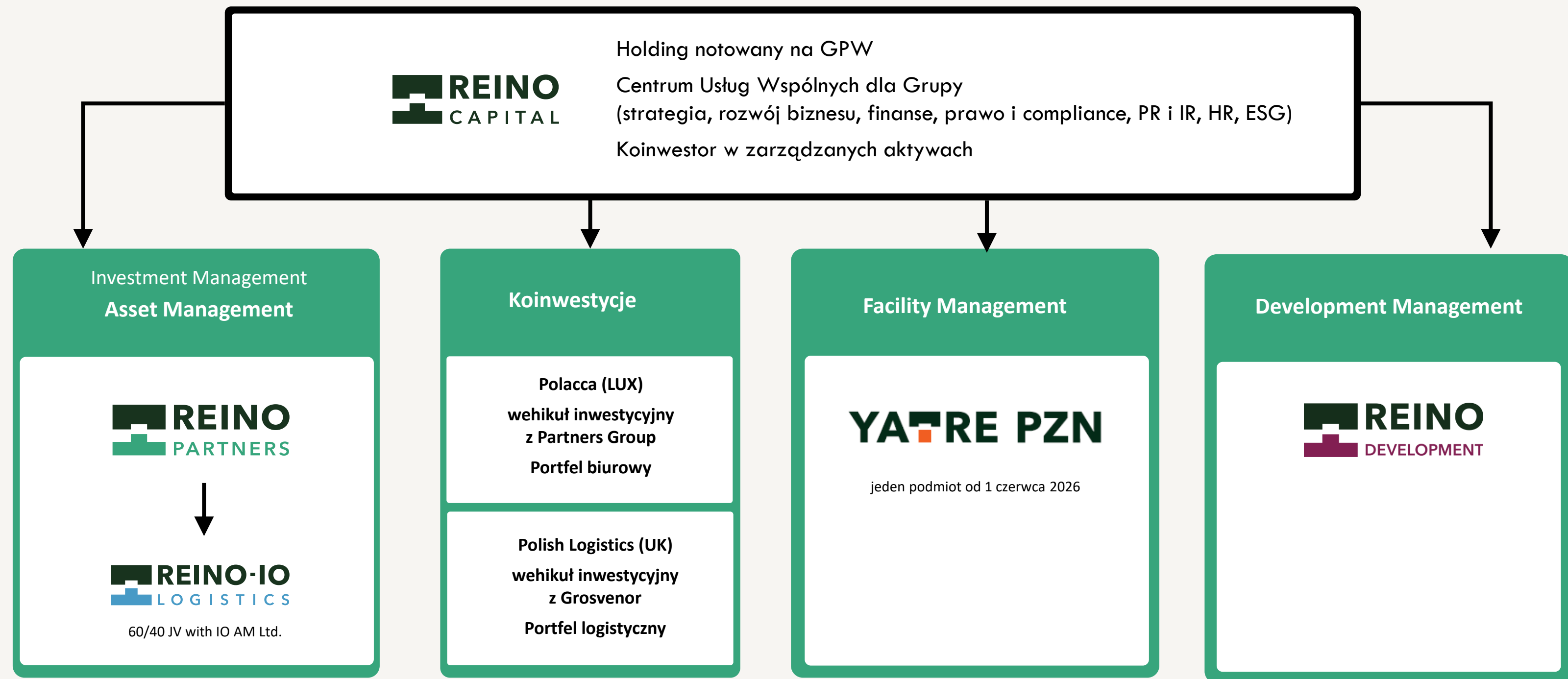
Akcje spółki notowane są pod nazwą skróconą **REINO**.

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.

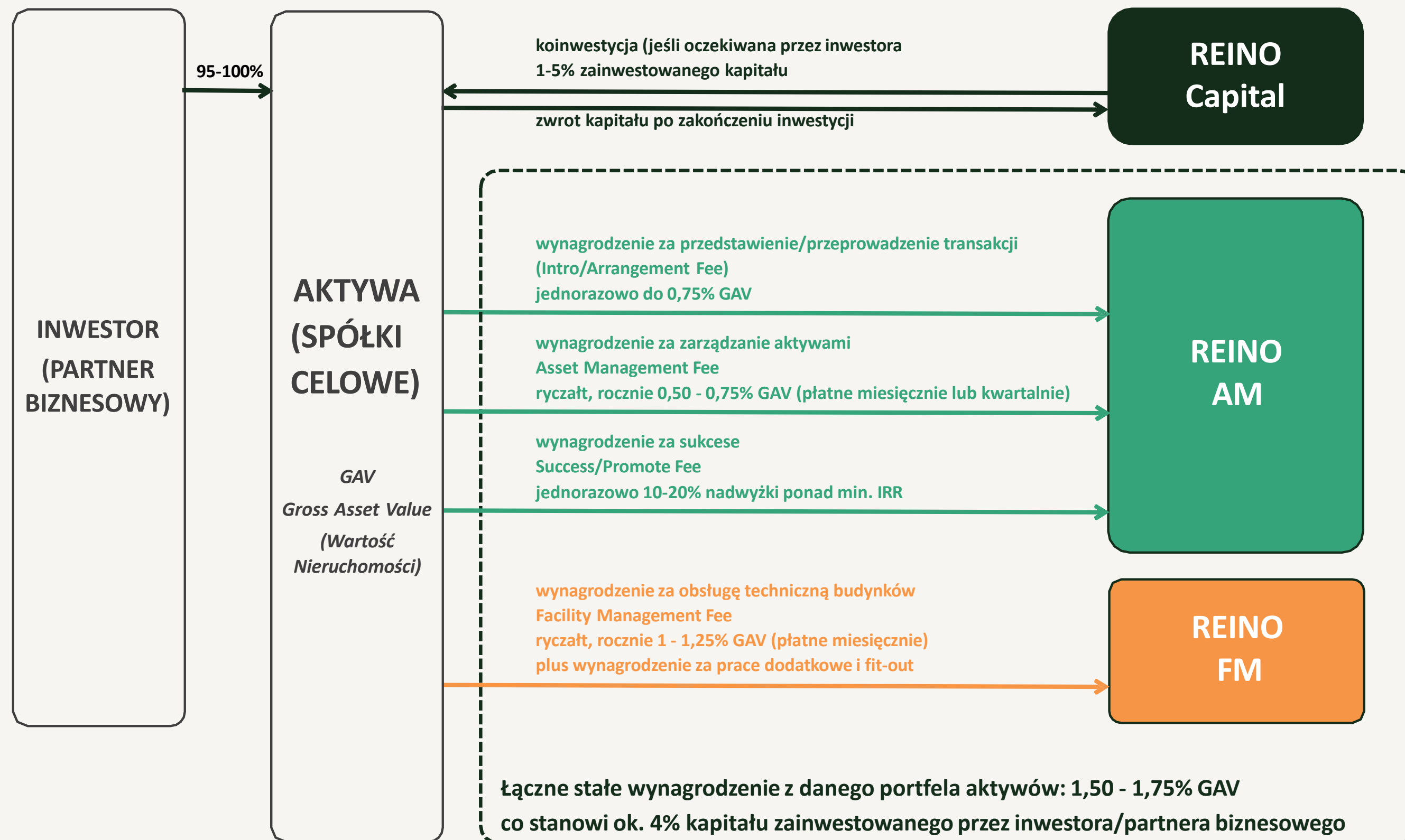
REINO Capital jako właściciel, Centrum Usług Wspólnych, koinwestor.

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)



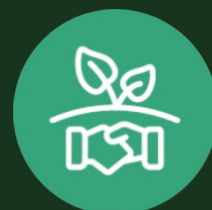
Silny nacisk na kwestie środowiskowe, społeczne i ład korporacyjny (ESG) w każdym aspekcie naszej działalności.

Najwyższe standardy ładu korporacyjnego.

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



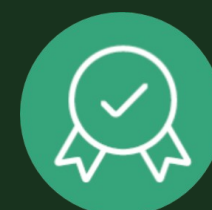
ESG



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, 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.

RAPORT PÓŁROCZNY 1H26



Konsekwentny wzrost aktywów obrotowych do poziomu 23,1 mln zł na koniec I półrocza 2026 r. to bezpośredni efekt skokowego wzrostu skali działalności (sprzedaży). Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście należności handlowych, które osiągnęły ponad 18,4 mln zł, co stanowi wzrost o blisko 50% (rok do roku).

	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Aktywa trwałe	42 991 648	44 646 592	42 215 359
Aktywa obrotowe	23 103 059	21 663 702	16 669 556
Aktywa Razem	66 094 708	66 310 294	58 884 914
Kapitał własny	26 891 104	25 612 576	24 014 789
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania DT	13 604 093	14 287 398	15 884 055
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania KT	25 599 511	26 410 320	18 986 070
Pasywa Razem	66 094 708	66 310 294	58 884 914

Wzrost kapitału własnego do niespełna 26,9 mln zł to rezultat wypracowania solidnego zysku netto w I półroczu 2026 r., co pozwoliło pomniejszyć skumulowaną stratę z lat ubiegłych o blisko 2,7 mln zł.

Suma bilansowa na stabilnym poziomie, przy jednoczesnej aktywnej optymalizacji struktury finansowania. W samym I półroczu 2026 r. znacząca redukcja krótkoterminowych zobowiązań finansowych o ok. 2 mln zł (względem końca 2025 r.)



	H1 2026	H1 2025
Przychody	62 117	21 397
EBIT	4 563	351
Wynik netto	2 684	-337

	1.07.2025 - 30.06.2026	1.07.2024- 30.06.2025
Przychody	115 730	41 338
EBIT	8 311	164
Wynik netto	4 543	-10 863

Skokowy wzrost skali działalności

W ujęciu ostatnich 12 miesięcy (LTM) łączne przychody zbliżyły się do 120 mln zł.

Jest to bezpośredni efekt pełnej konsolidacji PZN oraz pierwszych kontraktów pozyskanych dzięki synergiom YATRE i PZN.

EBIT za ten okres to ponad 8,3 mln zł.

Wielokrotna poprawa rentowności operacyjnej

Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) za I półrocze 2026 r. wyniósł niemal 4,6 mln zł, co stanowi potężny skok w stosunku do 351 tys. zł wypracowanych rok wcześniej.

Dzięki braku obciążeń kosztami sporów z Grupą RF, w okresie ostatnich 12 miesięcy (LTM) wypracowany solidny EBIT na poziomie ponad 8,3 mln zł.



	1.01.2026 - 30.06.2026	1.01.2025 - 30.06.2025	1.07.2025 - 30.06.2026	1.07.2024-30.06.2025
	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN
Przychody netto ze sprzedaży	62 117	21 397	115 730	41 338
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	4 563	351	8 311	164
Zysk (strata) brutto	3 326	-368	5 853	-10 430
Podatek dochodowy	643	-31	1 310	433
Zysk (strata) netto	2 684	-337	4 543	-10 863
Zysk (strata) netto akcjonariuszy jednostki dominującej	2 684	-337	4 543	-10 863
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	4 995	1 572	9 246	3 864
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-348	-2 091	-1 881	-2 110
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-4 441	-239	-7 381	-1 791
Przepływy pieniężne netto razem	207	-758	-16	-37

- Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w I półroczu 2026 r. zanotowały trzykrotny wzrost w stosunku do I półrocza 2025 r.
- EBIT w wysokości 4,56 mln zł wciąż jest w części konsumowany przez koszty obsługi zewnętrznego finansowania – obligacji, kredytów, faktoringu czy leasingów, co obniża zysk brutto do poziomu 3,33 mln zł. Jednak dzięki wysokim wpływom z operacji aktywnie spłacamy te zobowiązania.
- Mimo bardzo dużych obciążeń związanych ze spłatą zadłużenia i obsługą finansową (-4,44 mln zł), podstawowa działalność wygenerowała wystarczająco dużo kapitału, by całkowite przepływy pieniężne netto w I półroczu 2026 r. zamknęły się na dodatnim poziomie 207 tys. zł.



Dane za H1 2026

	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	1.01.2026 - 30.06.2026	1.01.2025 - 30.06.2025	1.01.2026 - 30.06.2026	1.01.2025 - 30.06.2025
Amortyzacja	1 486 895	780 362	522 520	531 605
Zużycie materiałów i energii	4 253 382	1 264 231	36 476	29 112
Usługi obce	35 261 633	12 209 507	1 491 281	2 498 739
Podatki i opłaty	145 500	75 786	1 505	5 005
Wynagrodzenia i inne świadczenia pracownicze	15 465 293	6 400 937	1 120 504	734 235
Pozostałe koszty	1 163 118	503 474	319 245	165 034
Koszty działalności operacyjnej	57 775 821	21 234 297	3 491 531	3 963 730

Dane za 12 miesięcy

	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	1.07.2025 - 30.06.2026	1.07.2024 - 30.06.2025	1.07.2025 - 30.06.2026	1.07.2024 - 30.06.2025
Amortyzacja	2 827 775	1 386 286	1 040 912	1 079 888
Zużycie materiałów i energii	8 394 773	2 103 002	72 427	59 660
Usługi obce	66 662 212	25 538 060	3 458 882	5 769 707
Podatki i opłaty	260 265	121 540	1 744	12 208
Wynagrodzenia i inne świadczenia pracownicze	27 984 979	11 326 065	1 641 532	1 262 754
Pozostałe koszty	2 001 739	1 203 259	383 483	173 044
Koszty działalności operacyjnej	108 131 742	41 678 212	6 598 980	8 357 261

- Wzrost amortyzacji głównie związany z amortyzacją praw do użytkowania aktywów.
- Znaczący spadek kosztów doradztwa prawnego (zakończenie sporów z Grupą RF) wpłynął na znaczące obniżenie kosztów usług w sprawozdaniu jednostkowym (zarówno w ciągu półrocza, jak i narastająco za 12 miesięcy).
- Koszty stałe REINO Capital stanowią coraz mniejszy odsetek kosztów Grupy, co spowodowane jest intensywnym rozwojem działalności operacyjnej Grupy, w szczególności w obszarze FM.



	Asset Management	Facility Management	Raporty dla bankowości hipotecznej	Pozostała działalność, w tym najem *	Razem
1.01.2026 - 30.06.2026					
Przychody uzyskiwane od zewnętrznych klientów	6 651 029	46 311 618	8 997 918	156 000	62 116 565
	11%	75%	14%	0%	
1.01.2025 - 30.06.2025					
Przychody uzyskiwane od zewnętrznych klientów	4 777 606	14 219 743	0	2 399 166	21 396 515
udział w przychodach ogółem	22%	66%	0%	11%	
1.07.2025 - 30.06.2026					
Przychody uzyskiwane od zewnętrznych klientów	12 698 928	85 383 964	19 577 781	-1 931 166	115 729 507
	11%	74%	17%	-2%	

Wyniki linii biznesowych potwierdzają słuszność poszerzenia działalności GK RNC o usługi na rynku facility management (powołanie YATRE i przejęcie PZN).
Równocześnie, wskazują obrazowo jak istotny jest dalszy skokowy wzrost biznesu AM.



	Działalność koinwestycyjna	Asset Management	Facility Management	Raporty dla bankowości hipotecznej	Pozostała działalność, w tym najem *	Razem
1.01.2026 - 30.06.2026						
Przychody ze sprzedaży	0	6 651 029	46 311 618	8 997 918	156 000	62 116 565
Pozostałe przychody	0	0	139 730	82 917	0	222 647
Koszty działalności operacyjnej	53 391	5 071 080	44 249 929	8 245 421	156 000	57 775 821
Amortyzacja	0	324 362	1 094 817	67 715	0	1 486 895
Zużycie materiałów i energii	0	80 376	4 168 484	4 521	0	4 253 382
Usługi obce	47 391	1 902 123	26 098 887	7 057 233	156 000	35 261 633
Podatki	0	1 350	123 860	20 290	0	145 500
Wynagrodzenia i inne świadczenia pracownicze	6 000	2 188 395	12 256 761	1 014 138	0	15 465 293
Pozostałe koszty	0	574 473	507 120	81 525	0	1 163 118
Wynik z działalności operacyjnej segmentu	-53 391	1 579 949	2 201 420	835 414	0	4 563 391
Przychody z tytułu odsetek	112 838	96 893	1 031	0	-17 028	193 734
Koszty z tytułu odsetek	693 896	250 555	261 169	32 187	12 151	1 249 958
Udział w zysku	84 392	0	0	0	0	84 392
Wynik na wycenie jednostek metodą praw własności	-119 203	0	0	0	0	-119 203
Pozostałe przychody i koszty finansowe (RK)	-74 456	-14 153	0	0	-57 354	-145 963
Odpis wartości firmy	0	0	0	0	0	0
Zysk/strata przed opodatkowaniem	-743 715	1 412 133	1 941 282	803 227	-86 533	3 326 394
30.06.2026						
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	587 110	0	219 350	33 158	0	839 618
Suma aktywów	24 756 069	4 778 091	21 085 127	6 084 230	9 391 192	66 094 707
Suma zobowiązań	9 373 920	4 326 148	18 068 832	4 170 344	3 264 360	39 203 603



	IH 2026	IH 2025
Przychody	62 116 565	21 396 515
Koszty operacyjne	57 504 000	21 234 297
Amortyzacja	1 486 895	780 362
Zysk ze sprzedaży	4 612 565	162 218
EBIT	4 563 391	351 433
% EBIT	7,35%	1,64%
EBITDA	6 050 286	1 131 795
% EBITDA	9,74%	5,29%
Zysk brutto	3 326 394	-367 845
Zysk netto	2 683 872	-336 772
% zysku netto	4,32%	-1,57%

	1 lip 2025 - 30 cze 2026	2025	2024
	115 729 507	75 009 457	35 009 146
	107 627 238	71 357 535	34 850 206
	2 827 775	2 121 242	1 247 595
	8 102 269	3 651 922	158 940
	8 310 582	4 098 624	208 136
	7,18%	5,46%	0,59%
	11 138 357	6 219 866	1 455 731
	9,62%	8,29%	4,16%
	5 756 989	2 062 750	-10 438 090
	4 543 017	1 522 373	-10 892 327
	3,93%	2,03%	-31,11%

KLUCZOWE PROJEKTY



- ASSET MANAGEMENT:** To obszar biznesu, w którym efekty skali są największe. To tutaj jest największy potencjał dalszego istotnego wzrostu wyników finansowych. Z uwagi na efekty skali, kolejne kontrakty AM będą realizowane z rentownością EBIT na poziomie 60-75%. Skokowe wzrosty wartości zarządzanych aktywów (AUM) mogą podnieść docelową rentowność operacyjną nawet do 30-40% (przychodów z tej linii biznesowej). Kluczowe jest inwestycyjne i operacyjne wyjście poza Polskę.
- FACILITY MANAGEMENT:** W tej linii biznesowej, potencjał dalszego wzrostu związany jest z optymalnym wykorzystaniem synergii w ramach YATRE PZN (w połączeniu z biznesem AM oraz siłą sprzedażową całej Grupy REINO) oraz kolejnymi przejęciami (YATRE PZN jako centrum konsolidacji rynku). Celem jest rozsądny wzrost i rentowność (a nie bycie największym).
- DEVELOPMENT MANAGEMENT:** Nowa linia biznesowa łącząca atrakcyjny poziom wynagrodzenia za zarządzanie projektami z najbardziej atrakcyjnym komponentem uzależnionym od sukcesu. Potencjał wzrostu związany jest z wykorzystaniem synergii w Grupie REINO oraz zainteresowaniem inwestorów. Szansą na skokowy wzrost tej linii biznesu są także przejęcia.



- ⇒ **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



- ⇒ **„perfect fit”** – idealne uzupełnienie i wzmocnienie biznesu w obszarze facility management, zarówno w obszarze osobowym, jak i operacyjnym (portfel klientów oraz lokalizacja obsługiwanych aktywów),
- ⇒ **rosnący biznes** (zarówno pod względem przychodów, jak i rentowności)
- ⇒ **własne rozwiązania w zakresie digitalizacji i automatyzacji procesów** (BIM4FM, Building Information Modeling for Facility Management) – PropTech, „AI FM” w rozsądnym i efektywnym zakresie, a nie jako marketingowe hasło)
- ⇒ **duży potencjał do optymalizacji i synergii** (po połączeniu z YATRE PZN, w tym dużo nowych kontraktów fit-out w przejętym portfelu)

WZROST BIZNESU FM
(YATRE PZN)

↑ 30%

ATRAKCYJNA WYCENA

5,7* EBITDA



- ⇒ **portfel biurowy w atrakcyjnych lokalizacjach** – dobre uzupełnienie aktualnie zarządzanych aktywów z dużym potencjałem dalszej rozbudowy portfelu (także w pozostałych klasach aktywów),
- ⇒ **duże synergie i optymalizacja oraz kolejne efekty skali** (znacząco rosnący zysk operacyjny z kolejnych przychodach z IM/AM; rentowność nowych kontraktów na poziomie ponad 65%),
- ⇒ **nowy duży partner biznesowy** (z dużym potencjałem kolejnych inwestycji na polskim rynku)
- ⇒ **nowe możliwości pozyskiwania kapitału do kolejnych inwestycji** (dwie zarządzane nieruchomości są własnością inwestorów pozyskanych w Singapurze)

WZROST AUM
(REINO PARTNERS)

↑ 25%

⇒ 750 MLN EUR

ATRAKCYJNA WYCENA

2* EBITDA

PODSUMOWANIE



	1/7/2025 - 30/6/2026	2025	2024	2023	2022	2021	2020
Przychody	115 729 507	75 009 457	35 009 146	27 564 606	14 175 131	10 664 175	3 506 005
Koszty operacyjne	107 627 238	71 357 535	34 850 206	25 799 420	13 332 096	9 814 965	6 776 096
Amortyzacja	2 827 775	2 121 242	1 247 595	691 513	657 021	512 670	494 620
Zysk ze sprzedaży	8 102 269	3 651 922	158 940	1 765 186	843 035	849 210	-3 270 091
EBIT	8 310 582	4 098 624	208 136	1 853 647	847 358	649 185	-3 178 136
% EBIT	7,18%	5,46%	0,59%	6,72%	5,98%	6,09%	-90,65%
EBITDA	11 138 357	6 219 866	1 455 731	2 545 160	1 504 379	1 161 855	-2 683 516
% EBITDA	9,62%	8,29%	4,16%	9,23%	10,61%	10,89%	-76,54%
Zysk brutto	5 756 989	2 062 750	-10 438 090	456 471	-879 973	670 540	-3 843 690
Zysk netto	4 543 017	1 522 373	-10 892 327	297 991	-821 344	474 578	-3 623 400
% zysku netto	3,93%	2,03%	-31,11%	1,08%	-5,79%	4,45%	-103,35%



≈ 3-krotny
↑ PRZYCHODÓW

≈ 120 MLN PLN
ROCZNIE

⇒ **21,4 mln PLN ⇒ 62,1 mln PLN** (I półrocze 2026 do I półrocza 2025)

⇒ **32,4 mln PLN w ostatnim kwartale** (II kwartał 2026)

⇒ **41,3 mln PLN ⇒ 115,7 mln PLN rocznie** (narastająco na 30 czerwca 2026 do narastająco na 30 czerwca 2025)

**EBITDA**

II półrocze 2025
(6 miesięcy)

5,1 mln PLN

9,5%

EBITDA

I półrocze 2026
(6 miesięcy)

6 mln PLN

9,7%

EBITDA

(12 miesięcy)

11,1 mln PLN

9,6%

- ⇒ **poprzednie 4 kwartały to okres pełnej konsolidacji PZN** (spółki FM przejętej w 5/2025) oraz pierwszych efektów synergii YATRE + PZN
- ⇒ **4 kwartały wolne od kosztów sporów z Grupą RF** (porozumienie zawarte w 5/2025)
- ⇒ **pierwsze przychody z development management** (REINO IO Allegro BTS)

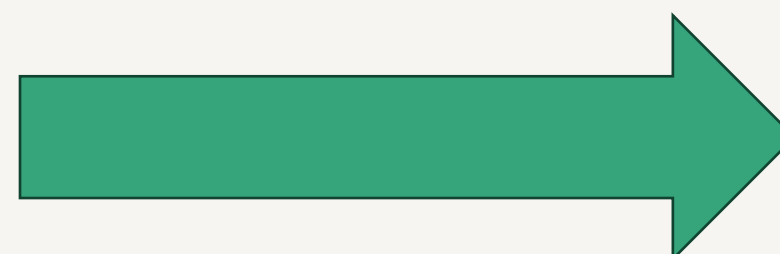


SKALA BIZNESU

- ⇒ **przynajmniej podwojenie AUM: 1,2 mld EUR**
- ⇒ **maksymalizacja efektu YATRE PZN + Spółka FM:**
150 mln PLN z FM (jak najszybciej)
- ⇒ **intensywny rozwój Development Management**
(kolejnej wyodrębnionej linii biznesowej)



≈ 2,4%



100%

- ⇒ **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)



- ⇒ **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

