



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Kemberton Sp. z o.o.

za okres 6 miesięcy zakończony

30 czerwca 2026 roku

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	1
<i>1. ZARYS OGÓLNY DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTKI</i>	<i>3</i>
1.1. Zmiany w strukturze Udziałowców	3
1.2. Zmiany w składzie organów zarządzających	3
1.3. ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE MIEJSCE OD 1 STYCZNIA DO 30 CZERWCA 2026 ROKU	4
1.4. Istotne zdarzenia mające miejsce po dniu 30 CZERWCA 2026 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania	4
1.5. Struktura organizacyjna spółki	5
1.6. Zatrudnienie w Spółce	5
<i>2. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI ORAZ ISTOTNE ZDARZENIA DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI</i>	<i>5</i>
2.1. Wyniki ekonomiczno -finansowe Spółki	5
2.2. Planowany rozwój oraz Przewidywana sytuacja finansowa spółki	7
<i>3. INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH, ISTOTNYCH RYZYKACH ORAZ OBCIĄŻENIACH KREDYTOWYCH SPÓŁKI</i>	<i>7</i>
3.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki i Grupy Gwaranta	8
3.2. Czynniki ryzyka związane z sytuacją finansową Emitenta i Grupy Gwaranta	14

Niniejszy raport półroczny został przygotowany wytycznymi Załącznika nr 4 do Regulaminu Alternatywnego Systemu w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów dłużnych instrumentów finansowych w alternatywnym systemie obrotu na Catalist.

1. ZARYS OGÓLNY DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTKI

Kemberton Sp. z o.o. (Kemberton, Spółka, Emitent) została utworzona Aktem Notarialnym z dnia 3 lipca 2017 roku i zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla M.St. Warszawy, pod nr. KRS 0000690847. Spółce nadano numer statystyczny REGON 368064271.

Nazwa (firma):	Kemberton Sp. z o.o.
Siedziba:	Warszawa
Adres:	Plac Europejski 1, 00-844 Warszawa
Telefon:	(+48 22) 455-16-00
Fax:	(+48 22) 455-16-10

Podstawowy zakres działalności Spółki obejmuje usługi takie jak:

- pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania (PKD 70.22.Z),
- działalność firm centralnych (head offices) i holdingów, z wyłączeniem holdingów finansowych (PKD 70.10.Z),
- stosunki międzyludzkie (public relations) i komunikacja (PKD 70.21.Z),

1.1. ZMIANY W STRUKTURZE UDZIAŁOWCÓW

W okresie, za który sporządzono niniejsze sprawozdanie wystąpiły zmiany w strukturze udziałowców wynikające z połączenia spółek.

Kemberton Sp. z o.o. jest spółką w 66,15% należącą do Ghelamco Poland Holding Sp. z o.o., spółki prawa polskiego z siedzibą w Warszawie oraz w 33,85% należącą do Deus NV, z siedzibą w Ieper, w Belgii.

Ghelamco Poland Holding Sp. z o.o. wraz z podmiotami zależnymi (spółkami prawa polskiego, w tym Kemberton) tworząc grupę Granbero Holdings (będącej spółką holdingową odpowiedzialną za działalność Grupy Ghelamco w Polsce) podlega bezpośrednio Ghelamco Group NV z siedzibą w Belgii, będącej spółką holdingową stojącą na czele Grupy Inwestycyjno – Deweloperskiej Ghelamco, działającej jako inwestor i deweloper na rynku nieruchomości w Belgii, Francji, Wielkiej Brytanii i Polsce.

Kemberton Sp. z. o.o. została utworzona jako spółka specjalnego przeznaczenia wyłącznie w celu realizacji inwestycji VIBE II, polegającej na budowie budynku biurowo – usługowego zlokalizowanego w Warszawie przy ul. Towarowej.

1.2. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH

W okresie, za który sporządzono niniejsze sprawozdanie nie wystąpiły zmiany w składzie organów zarządzających. Skład Zarządu na dzień 30 czerwca 2026 roku: Jarosław Jukiel - Członek Zarządu.

Spółka nie posiada organów nadzorczych.

1.3. ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE MIEJSCE OD 1 STYCZNIA DO 30 CZERWCA 2026 ROKU

W dniu 13 lutego 2026 roku połączenia Spółki jako spółki przejmującej ze spółką Ghelamco Towarowa Sp. z o.o. zostało zarejestrowane w KRS.

Kapitał zakładowy Spółki po połączeniu prezentuje się następująco, tj. udziały w kapitale zakładowym Spółki posiadają:

1. 373 (trzysta siedemdziesiąt trzy) udziałów w kapitale zakładowym Spółki o wartości nominalnie 50,00 (pięćdziesiąt) złotych każdy udział, o łącznej wartości nominalnej 18.650,00 (osiemnaście tysięcy sześćset pięćdziesiąt) złotych posiada Deus NV, z siedzibą w Ieper, Belgia,
2. 729 (siedemset dwadzieścia dziewięć) udziałów w kapitale zakładowym Spółki o wartości nominalnie 50,00 (pięćdziesiąt) złotych każdy udział, o łącznej wartości nominalnej 36.450,00 (trzydzieści sześć tysięcy czterysta pięćdziesiąt) złotych posiada Ghelamco Poland Holding Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Wraz z połączeniem spółek zostało zarejestrowane podwyższenie kapitału zakładowego Spółki poprzez utworzenie 2 (dwóch) udziałów o wartości nominalnej 50,00 PLN każdy i pokryciu ich w całości wkładem pieniężnym w wysokości 21.430 tys. PLN, przy czym nadwyżka ponad wartość nominalną obejmowanych udziałów została przeniesiona na kapitał zapasowy Spółki.

Konflikt zbrojny w Ukrainie

W ocenie kierownictwa spółki konflikt zbrojny w Ukrainie nie stanowi okoliczności, która mogłaby skutkować istotnym pogorszeniem sytuacji finansowej Spółki oraz negatywnie wpłynąć na założenie kontynuowania jej działalności gospodarczej w dającej się przewidzieć przyszłości. Kierownictwo będzie ściśle monitorować i śledzić wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej w Ukrainie na jej działalność, w tym na przyszłą sytuację finansową oraz wyniki finansowe i będzie dokładać starań, aby ograniczyć wszelkie potencjalne negatywne skutki dla Spółki, jej personelu i działalności.

1.4. ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE MIEJSCE PO DNIU 30 CZERWCA 2026 ROKU DO DNIA PUBLIKACJI NINIEJSZEGO SPRAWOZDANIA

Dodatkowe finansowanie i spłaty zadłużenia po dniu bilansowym to:

- udzielenie pożyczki spółce Ghelamco Poland Holding dnia 10 września 2026 r. w kwocie 180 tys. EUR
- otrzymanie pożyczki od Ghelamco Poland Holding dnia 28 września 2026 r. w kwocie 1.020 tys. EUR
- spłata odsetek od obligacji dnia 28 września 2026 r. w kwocie 4.476 tys. PLN

Grupa Ghelamco, w ramach której działa spółka Kemberton, stopniowo ewoluuje w kierunku modelu dewelopera platformowego w odniesieniu do swojej działalności na polskim rynku nieruchomości. W tym modelu Grupa może inicjować i realizować projekt, podczas gdy partner inwestycyjny nabywa w nim udział (nieruchomość) i uczestniczy w jego finansowaniu. W zależności od warunków transakcji Grupa może nadal zarządzać procesem deweloperskim po wejściu partnera. Podejście to pozwala Grupie wykorzystać posiadane kompetencje deweloperskie przy jednoczesnym ograniczeniu kapitału, który musi zaangażować w poszczególne projekty. Sprzedaż The Bridge stanowiła element realizowanego przez Grupę programu redukcji zadłużenia finansowego.

W ramach wdrożenia nowego modelu spółka wstrzymała prace w modelu JV opisywane w poprzednim sprawozdaniu. We wrześniu 2026 spółka rozpoczęła rozmowy z partnerami biznesowymi, którzy mogliby kupić nieruchomość Kembertonu i następnie razem z Ghelamco realizować projekt deweloperski.

1.5. STRUKTURA ORGANIZACYJNA SPÓŁKI

W dniu 13 lutego 2026 roku zostało zarejestrowane połączenie Spółki jako spółki przejmującej ze spółką Ghelamco Towarowa Sp. z o.o

Spółka nie posiada oddziałów ani spółek zależnych.

Spółka nie nabywała i nie posiada udziałów własnych.

1.6. ZATRUDNIENIE W SPÓŁCE

Spółka nie zatrudniała pracowników w I połowie 2026 roku.

2. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI ORAZ ISTOTNE ZDARZENIA DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

2.1. WYNIKI EKONOMICZNO - FINANSOWE SPÓŁKI

	Kluczowe dane bilansowe (w tys. zł)	% wzrost (+) / spadek (-)	30.06.2026	31.12.2025 dane przekształcone
1	Aktywa ogółem	-0%	234 273 682	234 675 902
2	Inwestycje w nieruchomości	0%	4 832 739	4 832 739
3	Zapasy	+6%	213 608 006	202 187 282
4	Środki pieniężne	-95%	484 776	9 228 989
5	Należności krótkoterminowe	-21%	9 499 892	11 982 081
6	Kapitał własny	+60%	65 928 652	41 289 991
7	Zobowiązania z tytułu obligacji	-0%	121,720,496	122,272,333
8	Zobowiązania z tytułu pożyczek	+5%	46,178,740	44,136,903
9	Zobowiązania handlowe i inne	-99%	378 365	26 957 925

	Kluczowe dane ze sprawozdania z całkowitych dochodów (w tys. zł)	% wzrost (+) / spadek (-)	01.01.2026-30.06.2026	01.01.2025-30.06.2025 dane przekształcone
1	Przychody ze sprzedaży	-96%	327 416	8 504 752
2	Przychody operacyjne	-24%	11 766 995	15 452 104
3	Koszty operacyjne	-88%	(997 139)	(8 621 588)
4	Przychody finansowe	-100%	0	1 209 691
5	Koszty finansowe	-53%	(7 338 746)	(15 517 169)
6	Zysk netto	212%	3 208 661	1 027 786

	Nazwa wskaźnika	30.06.2026	31.12.2025 dane przekształcone
1	Rentowność majątku (%) obliczona jako zysk netto/aktywa razem x100	1,37%	-15,02%
2	Rentowność kapitału własnego (%) obliczona jako zysk netto/kapitał własnyx100	4,87%	-85,36%
3	Wskaźnik bieżącej płynności obliczony jako aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	920,64%	658,15%
4	Wskaźnik wypłacalności gotówkowej obliczony jako środki pieniężne + inne aktywa pieniężne/zobowiązania krótkoterminowe	1,95%	26,43%
5	Trwałość struktury finansowania (%) obliczona jako kapitał własny + zobowiązania i rezerwy długoterminowe/aktywa całkowite x100	89,36%	85,11%
6	Wskaźnik zadłużenia (%) obliczone jako aktywa całkowite-kapitał własny/aktywa całkowite x100	71,86%	82,41%

Wzrostowi uległ wskaźniki rentowności majątku oraz wskaźnik kapitału Spółki co wynikało głównie ze wzrostu zysków Spółki do 3.209 tys. PLN w okresie 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 w stosunku do 1.028 tys. PLN w I półroczu 2025 roku. Kapitał własny na dzień 30 czerwca 2026 uległ zwiększeniu w stosunku do roku poprzedniego o 60% do 65.929 tys. PLN, co związane było z podwyższeniem kapitału zakładowego Spółki poprzez

utworzenie 2 (dwóch) udziałów o wartości nominalnej 50,00 PLN każdy i pokryciu ich w całości wkładem pieniężnym w wysokości 21.430 tys. PLN, przy czym nadwyżka ponad wartość nominalną obejmowanych udziałów została przeniesiona na kapitał zapasowy Spółki.

Wskaźnik bieżącej płynności uległ zwiększeniu w związku z spadkiem zobowiązań krótkoterminowych o 29% do 24 922 tys. PLN nadzień 30 czerwca 2026 roku. Wskaźnik wypłacalności gotówkowej spadł w porównaniu z rokiem 2025 w wyniku spadku środków pieniężnych o 95% w wyniku rozliczenia zobowiązań.

Wskaźnik zadłużenia spadł do poziomu 71,86% w porównaniu z rokiem 2025.

2.2. PLANOWANY ROZWÓJ ORAZ PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

Na dzień 30 czerwca 2026 roku wartość nominalna zobowiązań z tytułu wyemitowanych obligacji wyniosła 120.000 tys. PLN oraz spółka dysponowała środkami pieniężnymi w wysokości 485 tys. PLN.

W 2025 roku Emitent uzyskał prawomocne pozwolenie na budowę budynku biurowo – usługowego zlokalizowanego w Warszawie, przy ul. Towarowej.

Grupa Ghelamco, w ramach której działa spółka Kemberton, stopniowo ewoluuje w kierunku modelu dewelopera platformowego w odniesieniu do swojej działalności na polskim rynku nieruchomości. W tym modelu Grupa może inicjować i realizować projekt, podczas gdy partner inwestycyjny nabywa w nim udział (nieruchomość) i uczestniczy w jego finansowaniu. W zależności od warunków transakcji Grupa może nadal zarządzać procesem deweloperskim po wejściu partnera. Podejście to pozwala Grupie wykorzystać posiadane kompetencje deweloperskie przy jednoczesnym ograniczeniu kapitału, który musi zaangażować w poszczególne projekty. Sprzedaż The Bridge stanowiła element realizowanego przez Grupę programu redukcji zadłużenia finansowego.

W ramach wdrożenia nowego modelu spółka wstrzymała prace w modelu JV opisywane w poprzednim sprawozdaniu. We wrześniu 2026 spółka rozpoczęła rozmowy z partnerami biznesowymi, którzy mogliby kupić nieruchomość Kembertona i następnie razem z Ghelamco realizować projekt developerski.

3. INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH, ISTOTNYCH RYZYKACH ORAZ OBCIĄŻENIACH KREDYTOWYCH SPÓŁKI

Kemberton Sp. z o.o. (Spółka, Emitent) jest spółką celową utworzoną na potrzeby realizacji inwestycji VIBE 2 polegającej na budowie budynku biurowo-usługowego zlokalizowanego w Warszawie.

Bezpośrednimi ryzykami dla Kemberton jest ryzyko walutowe i ryzyko stopy procentowej, które mogą być ograniczane poprzez naturalne zabezpieczenia oraz mają związek z marżą umożliwiającą pokrycie kosztów pozyskania tego finansowania.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Spółka wyemitowała jedną serię obligacji (K1) na łączną kwotę 120.000.000,00 (sto dwadzieścia milionów) złotych. Seria obligacji oprocentowana jest o zmienną stopą WIBOR 6M powiększoną o marżę.

Działalność Kemberton, będąca działalnością deweloperską, podlega tym samym czynnikom ryzyka co Grupa w której działa, w tym ryzykom realizacją projektu deweloperskiego, jak również ryzykom dotyczącym obligacji z uwagi na fakt, że zabezpieczeniem obligacji jest poręczenie udzielone przez Granbero Holdings Ltd. (Gwarant 1) i Ghelamco Poland Holding Sp. z o.o. (Gwarant 2).

Kemberton jest przekonany, że poniższe czynniki, odnoszące się do działalności Granbero Holdings Ltd. i jej podmiotów zależnych mogą być istotne z punktu widzenia inwestorów. Każdy z tych czynników może wystąpić bądź też nie i Spółka nie jest w stanie wyrazić opinii o prawdopodobieństwie wystąpienia takiego czynnika.

3.1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI I GRUPY GWARANTA

Odroczone terminy zwrotu środków finansowych charakterystyczne dla działalności deweloperskiej związane z długim okresem realizacji projektów nieruchomościowych

Emitent oraz Grupa Gwaranta prowadzą działalność deweloperską oraz inwestycyjną. Główną cechą tej działalności jest konieczność zaangażowania znacznych środków o odroczonym terminie zwrotu. Okres prowadzenia projektu od momentu rozpoczęcia do chwili uzyskania środków z jego sprzedaży lub rozpoczęcia generowania przychodów z tytułu najmu powierzchni jest wydłużony, a w tym czasie projekty te nie generują żadnych przychodów. Długotrwałe opóźnienie w sprzedaży lub brak popytu na najem może, w szczególności przy niekorzystnej sytuacji makroekonomicznej, skutkować nieodzyskaniem części lub całości zainwestowanych środków. W związku z tym moment uzyskania przychodów może być znacznie oddalony w stosunku do poniesionych nakładów na realizację danego projektu.

Ponadto długi okres realizacji projektu powoduje, że szacunki kosztów inwestycji, a także prognozy przyszłych przychodów z projektu są obarczone większym ryzykiem błędu. Koszty takich projektów mogą ulegać zmianie wskutek wielu czynników, do których należą między innymi: (i) zmiany zakresu projektu oraz zmiany w projekcie architektonicznym, (ii) wzrost cen materiałów budowlanych, (iii) niedobór wysoko wykwalifikowanych pracowników lub wzrost kosztów ich zatrudnienia, oraz (iv) niewykonanie prac przez wykonawców w uzgodnionych terminach i w uzgodnionym standardzie. Każda zmiana wielkości, wyceny lub innych właściwości projektów, opóźnienie w technicznej realizacji projektów, przekroczenie kosztów założonych w budżecie spowodowane niekorzystnymi warunkami pogodowymi, niedobór materiałów lub sprzętu budowlanego lub inne nieprzewidziane trudności techniczne mogą spowodować wzrost kosztów lub utratę przychodów z projektów, zablokowanie środków zainwestowanych w kupno gruntu, a nawet brak możliwości zakończenia danego projektu.

Długi okres realizacji inwestycji może stanowić istotne zagrożenie dla płynności finansowej Emitenta. Każda z powyższych okoliczności może mieć negatywny wpływ na działalność lub wyniki finansowe Emitenta, Gwarantów lub Grupy Gwaranta 1 oraz na zdolność Emitenta do wykonywania zobowiązań z Obligacji lub zdolność Gwarantów do wykonywania zobowiązań z Poręczenia.

Nieosiągnięcie oczekiwanych wpływów ze sprzedaży nieruchomości lub błędna wycena nieruchomości

Strategia Emitenta i Grupy Gwaranta zakłada między innymi generowanie przychodów ze sprzedaży zrealizowanych i przeznaczonych do sprzedaży nieruchomości. Nieruchomości są aktywami o relatywnie niskim poziomie płynności w porównaniu z innymi składnikami majątku, a ich sprzedaż to zazwyczaj złożony i długotrwały proces. Pomiędzy rozpoczęciem procesu sprzedaży a terminem, w którym taka sprzedaż zostanie dokonana mogą pogorszyć się warunki rynkowe, wystąpić nadpodaż powierzchni nieruchomości biurowych lub brak zainteresowania ze strony inwestorów nabywających nieruchomości. Ponadto, nieruchomości podlegają wycenie zarówno na etapie zakupu, jak i sprzedaży. Pomimo, iż wyceny są wykonywane z zachowaniem odpowiednich standardów, są one oparte na założeniach, prognozach i szacunkach, które mogą okazać się błędne lub ulec zmianie.

Prognozy stanowiące podstawę przeprowadzonych wyceny nieruchomości Emitenta i nieruchomości znajdujących się w portfelu Grupy Gwaranta mogą okazać się nieprawidłowe z powodu m.in. ograniczonej ilości oraz jakości publicznie dostępnych danych. Jeżeli prognozy i założenia do nich okażą się nieprawidłowe, faktyczna wartość nieruchomości w portfelu Grupy Gwaranta może różnić się od wartości rozpoznanej w sprawozdaniu finansowym. Co więcej, Grupa Gwaranta, zgodnie z zasadami rachunkowości, corocznie dokonuje niezależnej aktualizacji wyceny nieruchomości, a wszelki wzrost lub obniżenie wartości nieruchomości rozpoznawane są jako zysk lub strata z aktualizacji wyceny w skonsolidowanym rachunku wyników Grupy Gwaranta za okres, w którym występuje aktualizacja.

W konsekwencji, Emitent i Gwarant nie mogą zagwarantować, iż będą w stanie sprzedać nieruchomości przeznaczone do sprzedaży lub że uzyskają przychody ze sprzedaży w wysokości odpowiadającej wycenom dla poszczególnych nieruchomości. Nie ma również pewności, że wyceny obecnych i przyszłych nieruchomości Grupy Gwaranta będą odzwierciedlały faktyczne ceny ich sprzedaży (nawet jeżeli sprzedaż nastąpi wkrótce po dacie danej wyceny) ani że zostanie osiągnięty szacowany zysk i zrealizowany zostanie zakładany roczny przychód z wynajmu nieruchomości. W wyniku powyższego podmioty z Grupy Gwaranta mogą wykazywać znaczące zyski i straty w poszczególnych okresach w zależności od zmian sytuacji rynkowej, wartości godziwej wynikającej z wyceny danej nieruchomości, bez względu na to, czy nieruchomości takie zostaną sprzedane, czy nie. Każda z tych okoliczność może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Emitenta, Gwarantów lub Grupy Gwaranta oraz na zdolność Emitenta do wykonywania zobowiązań z Obligacji lub zdolność Gwarantów do wykonywania zobowiązań z Poręczenia.

Brak nowych najemców oraz niewypłacalność najemców

Spółki z Grupy Gwaranta w przeszłości realizowały duże projekty biurowe, wieżowe o znaczącej powierzchni, bazując na konieczności pozyskania minimalnego, wymaganego przez podmioty finansujące, poziomu najmu w celu rozpoczęcia realizacji danego projektu nieruchomościowego. Brak nowych najemców ma bezpośredni wpływ na Spółki Projektowe i sytuację Grupy Gwaranta co wpływa na zdolność Emitenta do regulowania zobowiązań z tytułu Obligacji. Emitent realizuje samodzielnie projekt nieruchomościowy. Niektóre większe projekty wymagają osiągnięcia pewnego (wewnętrznie zdefiniowanego w zależności od projektu) poziomu wstępnej sprzedaży lub wstępnego wynajmu przed rozpoczęciem procesu budowlanego. Wymagany poziom jest

zależny od różnych parametrów zazwyczaj wynikających z (dużej) skali projektu, zmieniającej się sytuacji rynkowej lub rodzaju przedsięwzięcia. Choć najemcami są w większości uznane podmioty międzynarodowe, a płatność należności z tytułu umów najmu jest zabezpieczana (np. poprzez depozyty (kaucje) lub gwarancje bankowe) nie można wykluczyć, że niektórzy najemcy staną się niewypłacalni lub z innych powodów zaprzestaną regulowania należności z tytułu najmu. Pomimo osiągnięcia wstępnego poziomu wynajmu nie można wykluczyć, że z uwagi na potencjalną lukę popytu ze strony nowych najemców jego poziom po zakończeniu budowy będzie niewystarczający dla osiągnięcia satysfakcjonującego poziomu, przy którym projekt może być sprzedany.

Pozyskiwanie najemców jest w silny sposób skorelowane z sytuacją gospodarczą i sytuacją na rynku nieruchomości. Zwiększony poziom pustostanów na rynku, wysoka konkurencja i zaostrzone warunki finansowania przez banki mogą wpłynąć na skłonność niektórych deweloperów do obniżania stawek czynszu w swoich projektach dla wypełnienia postanowień umownych. Spadek czynszów najmu może negatywnie wpłynąć na możliwość sprzedaży lub wynajmu nieruchomości i przychodowość projektu realizowanego przez Emitenta.

Wartość projektu nieruchomościowego przeznaczonego do wynajmu, jak również cena ich sprzedaży zależy od poziomu wynajmu danego projektu, okresu obowiązywania umów najmu, jak również od zdolności finansowej najemców.

Jeżeli dla realizowanego projektu Emitent nie będzie w stanie pozyskać odpowiednich najemców, posiadających dobrą kondycję finansową i zamierzających zawrzeć długoterminowe umowy najmu może mieć to istotny niekorzystny wpływ na wartość rynkową nieruchomości.

Nieuzyskanie przez Emitenta wymaganego poziomu wynajmu zrealizowanej inwestycji skutkuje możliwością jej zbycia i może wpłynąć na działalność i wyniki finansowe Emitenta, Gwarantów, podmiotów Grupy Gwaranta, a co za tym idzie na ich możliwość spłaty zobowiązań na rzecz Emitenta i w efekcie na możliwość regulowania zobowiązań z tytułu Obligacji i poręczenia udzielonego przez Gwarantów.

Utrata płynności finansowej przez wykonawców i podwykonawców robót budowlanych realizujących Emitenta

Emitent oraz podmioty z Grupy Gwaranta zawierały i w przyszłości będą zawierać umowy z wykonawcami robót budowlanych na realizację projektów budowlanych, którzy z kolei zawierają umowy z podwykonawcami. Powodzenie realizacji budowy projektów zależy od zdolności Grupy Gwaranta do zatrudnienia generalnych wykonawców lub wykonawców, którzy realizują projekty zgodnie z przyjętymi standardami jakości i bezpieczeństwa, na komercyjnie uzasadnionych warunkach, w uzgodnionych terminach oraz w ramach zatwierdzonego budżetu. W przeszłości doszło do utraty płynności finansowej przez wykonawców i podwykonawców, realizujących powyżej 10% wartości prac budowlanych danego projektu, przy czym nie skutkowało to przekroczeniem budżetów projektów realizowanych przez podmioty Grupy Gwaranta. Ryzyko przekroczenia budżetu zatwierdzonego dla danego projektu nieruchomościowego ma szczególne znaczenie w przypadku charakterystycznych dla działalności Grupy Gwaranta dużych (wieżowych) projektów o znaczącej

powierzchni najmu, które wymagają wysokich nakładów inwestycyjnych i wiążą się z wyższym ryzykiem powodzenia projektu.

W przyszłości wykonawcy lub podwykonawcy mogą utracić płynność finansową, co może wpłynąć na jakość i terminowość realizacji zleconych prac. W przypadku projektu Emitenta i projektów Grupy Gwaranta, w przypadku dużych (wieżowych) projektów każde istotne odchylenie od prognozowanego kosztu lub konieczność poniesienia dodatkowych nakładów w wyniku utraty płynności finansowej przez wykonawców i podwykonawców może negatywnie wpłynąć na zwrot z inwestycji, a co za tym idzie możliwość regulowania przez Emitenta zobowiązań z tytułu Obligacji. Utrata płynności finansowej może doprowadzić także do całkowitego zaprzestania prac przez wykonawcę lub podwykonawcę robót budowlanych i spowodować konieczność jego zastąpienia i poniesienia dodatkowych kosztów. Całkowity brak możliwości zatrudnienia generalnych wykonawców może spowodować opóźnienia realizacji projektu lub jego zaniechanie. Z powodu niedotrzymania przez wykonawców przyjętych standardów jakości i bezpieczeństwa lub nieukończenia budowy w terminie lub w ramach uzgodnionego budżetu mogą wzrosnąć koszty realizacji przedsięwzięcia, wystąpić opóźnienia w jego realizacji, a także pojawić się roszczenia wobec Grupy Gwaranta.

Wybór podwykonawców ma bezpośredni wpływ na Emitenta i sytuację pozostałych Spółek Projektowych Grupy Gwaranta co wpływa na zdolność Emitenta do regulowania zobowiązań z tytułu Obligacji. W przypadku istotnej koncentracji prac wykonywanych przez jednego lub niewielką grupę podwykonawców nagła utrata płynności, likwidacja bądź bankructwo tych podwykonawców może doprowadzić do istotnego wzrostu kosztów budowy, który przekroczyłby poziom zakładanych przez Emitenta rezerw na potencjalne zwiększenie kosztów (koszty nieprzewidziane) stanowiące do 10% kwoty budżetowanego kosztu generalnego wykonawcy, opóźnienia wynikającego ze zmiany wykonawcy lub podwykonawcy, które to mogą wpłynąć negatywnie na rentowność projektu budowlanego realizowanego przez Emitenta, a w konsekwencji na ograniczenie lub brak spłaty zobowiązań przez Emitenta.

Nieosiągnięcie celów strategicznych lub ich niewłaściwa realizacja

Cele strategiczne Gwaranta i Grupy Gwaranta są zbieżne z celami strategicznymi Emitenta. Strategia Emitenta i Grupy Gwaranta jest skoncentrowana na zarządzaniu i budowaniu rentownych, wysokiej jakości, przyjaznych środowisku nieruchomości biurowych (komercyjnych) w atrakcyjnych lokalizacjach.

Grupa Gwaranta systematycznie rozwija swoją działalność jako jeden z kluczowych deweloperów na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce. Charakterystycznym elementem strategii Grupy Gwaranta jest inwestowanie w sektorze wysokiej klasy budynków biurowych i biurowo-usługowych (komercyjnych) i mieszkaniowych. Emitent i Gwarant nie mogą zapewnić, że ich cele strategiczne zostaną osiągnięte. Rynek, na którym działa Grupa Gwaranta podlega ciągłym zmianom, których kierunek i natężenie zależne są od wielu czynników.

Z drugiej strony, realizowanie strategii ekspansji w niekorzystnych warunkach rynkowych może prowadzić do błędnych decyzji inwestycyjnych. Niewłaściwa ocena sytuacji i płynące z niej nietrafne decyzje czy też brak

zdolności adaptacji do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych, mogą mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki finansowe Emitenta, Gwaranta lub Grupy Gwaranta, w wyniku czego cele strategiczne nie zostaną osiągnięte.

Realizacja dużych projektów deweloperskich w centrach miast przez Emitenta i Spółki Projektowe Grupy Gwaranta może rodzić sprzeciwy lub protesty społeczne i żądania okolicznych mieszkańców

Projekt Emitenta, jak i duża część projektów deweloperskich podmiotów z Grupy Gwaranta jest realizowana na nieruchomościach położonych w ścisłych centrach miejskich, sąsiadujących z gęstą, w tym zabytkową zabudową mieszkaniową, wielorodzinną.

Ze względu na wielkość niektórych projektów realizowanych przez podmioty Grupy Gwaranta realizacja dużych kubaturowo czy powierzchniowo projektów deweloperskich na tych nieruchomościach może rodzić sprzeciwy bądź protesty mieszkańców czy użytkowników okolicznych budynków. Protesty te mogą z kolei wpłynąć negatywnie na bieg postępowań administracyjnych dotyczących projektów bądź też spowodować wzmożoną kontrolę realizacji projektu przez organy administracji powołane do nadzoru budowlanego i ochrony zabytków. Ponadto nie można wykluczyć, że przeciwko Emitentowi i podmiotom z Grupy Gwaranta podnoszone będą roszczenia i żądania mające swe podstawy w przepisach prawa budowlanego, prawa o gospodarowaniu nieruchomościami czy tzw. prawa sąsiedzkiego.

W przypadku uzasadnionych roszczeń i żądań Emitent i Spółki Projektowe mogą być zmuszone do ich zaspokojenia.

W każdym zaś z przypadków protesty bądź podnoszone roszczenia mogą powodować opóźnienia lub inne utrudnienia w realizacji projektu deweloperskiego.

Ryzyko związane z Rozporządzeniem o Stawkach Referencyjnych i sposobem obliczania Stopy Bazowej

W dniu 1 stycznia 2018 r. weszło w życie Rozporządzenie o Stawkach Referencyjnych, które ustanawia nowe zasady dla opracowywania, udostępniania oraz stosowania wskaźników referencyjnych na terenie Unii Europejskiej. Zgodnie z Rozporządzeniem o Stawkach Referencyjnych, wskaźnikiem referencyjnym jest, między innymi, dowolny indeks stanowiący odniesienie do określenia kwoty przypadającej do zapłaty z tytułu instrumentu finansowego. Stopą bazową stanowiącą podstawę do wyznaczenia oprocentowania zmiennego Obligacji będzie wskaźnik referencyjny WIBOR (Warsaw Interbank Offer Rate), który jest ustalany przez GPW Benchmark S.A.

Rozporządzenie o Stawkach Referencyjnych nakłada na osoby zamierzające działać jako administratorzy wskaźników referencyjnych obowiązek uzyskania odpowiedniego zezwolenia lub rejestracji. W dniu 16 grudnia 2020 r., KNF jednogłośnie zezwoliła na prowadzenie przez GPW Benchmark SA działalności jako administrator wskaźników referencyjnych stóp procentowych, w tym kluczowych wskaźników referencyjnych, do których należy WIBOR (wpisany do wykazu kluczowych wskaźników referencyjnych, o którym mowa w art. 20 ust. 1 Rozporządzenia o Stawkach Referencyjnych). Oznacza to, że proces opracowywania tego rodzaju wskaźników

referencyjnych przez GPW Benchmark SA będzie podlegał publicznemu nadzorowi, którego elementem jest też cykliczna ocena zdolności kluczowego wskaźnika referencyjnego do pomiaru danego rynku lub realiów gospodarczych.

Rozporządzenie o Stawkach Referencyjnych może mieć istotny wpływ na instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej, dla których stopa procentowa jest ustalana poprzez odniesienie do wskaźników referencyjnych takich jak WIBOR, w szczególności, jeśli metodologia obliczania tego wskaźnika lub inne zasady dotyczące opracowywania takiego wskaźnika referencyjnego ulegną zmianie albo stawka WIBOR przestanie być publikowana. Zmiany te mogą wpłynąć na obniżenie lub wzrost poziomu wskaźnika referencyjnego, który stanowi podstawę do ustalenia Stopy Bazowej Obligacji o zmiennym oprocentowaniu. Obniżenie Stopy Bazowej Obligacji, może w konsekwencji wpłynąć na obniżenie rentowności Obligacji.

Niespełnienie wymogów prawnych oraz negatywne decyzje organów administracji publicznej odnośnie pozwoleń na prowadzenie i zakończenie prac budowlanych

Realizacja projektów deweloperskich wiąże się z koniecznością spełnienia wielu wymagań określonych w przepisach prawa. W szczególności Emitent i Spółki Projektowe muszą uzyskiwać liczne pozwolenia, zezwolenia i zgody (w tym decyzje o warunkach zabudowy i pozwolenia na budowę) wydawane przez organy administracyjne. Posiadanie tych dokumentów stanowi formalnoprawny warunek rozpoczęcia, prowadzenia oraz oddania do użytkowania inwestycji budowlanej.

Jakiegokolwiek błędy, czy wewnętrzne sprzeczności w tych dokumentach lub też opinia, że realizacja inwestycji jest prowadzona w sposób niezgodny z warunkami w nich określonymi mogą potencjalnie doprowadzić do wstrzymania procesu inwestycyjnego aż do czasu usunięcia stwierdzonych wad i nieprawidłowości. Organy administracji budowlanej mogą również odmówić wydania takich pozwoleń, zezwoleń lub zgód wymaganych w związku z projektami bądź ich wydanie może ulec opóźnieniu. Ponadto wydane decyzje administracyjne (w tym pozwolenia na budowę) mogą być wydane z naruszeniem prawa lub obarczone innymi wadami.

Powyższe może doprowadzić do wzruszenia tych decyzji na późniejszym etapie realizacji projektu budowlanego. Nieuzyskanie lub opóźnienie w uzyskaniu wymaganych pozwoleń, zezwoleń i zgód, a także podważenie wydanych decyzji administracyjnych może spowodować wstrzymanie procesu inwestycyjnego. Przekłada się to bezpośrednio na pogorszenie rentowności inwestycji i wyniki finansowe Emitenta Gwaranta oraz Grupy Gwaranta.

Ryzyko związane z konfliktem zbrojnym na terytorium Ukrainy

W związku z konfliktem zbrojnym, który wybuchł w skutek ataku Federacji Rosyjskiej na Ukrainę, Zarząd Emitenta na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu nie zidentyfikował istotnych zagrożeń odnośnie kontynuowania działalności.

W ocenie Zarządu Emitenta konflikt zbrojny w Ukrainie nie stanowi okoliczności, która mogłaby bezpośrednio skutkować istotnym pogorszeniem sytuacji finansowej Emitenta oraz negatywnie wpłynąć na założenie kontynuowania jej działalności gospodarczej w dającej się przewidzieć przyszłości. Zarząd Emitenta ściśle

monitoruje i śledzi wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej w Ukrainie na swoją działalność, w tym na przyszłą sytuację finansową oraz wyniki finansowe i będzie dokładać starań, aby ograniczyć wszelkie potencjalne negatywne skutki dla Emitenta, jego personelu i działalności także poprzez analizę pośrednich czynników wynikających z konfliktu takich jak wzrost kosztów energii i materiałów.

Ryzyko stanowią jednak trudne do przewidzenia konsekwencje gospodarcze, m.in. możliwy w większym zakresie niż oczekiwano wzrost cen surowców, w szczególności tych importowanych z Rosji, jak gaz ziemny i ropa naftowa, dostępność pracowników pochodzących z Ukrainy, zwiększenie cen czy negatywny wpływ na decyzje banków odnośnie finansowania, decyzje inwestorów nabywających projekty nieruchomościowe, jak również pogorszenie sytuacji makroekonomicznej w regionie na skutek eskalacji działań wojennych.

3.2. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ FINANSOWĄ EMITENTA I GRUPY GWARANTA

Zwiększenie wartości łącznego zadłużenia Emitenta i podmiotów z Grupy Gwaranta z tytułu obligacji oraz kredytów

Emitent może w przyszłości zaciągać kredyty, ustanawiać nowe programy emisji obligacji.

Na dzień 30 czerwca 2026 r. wartość nominalna zobowiązań Emitenta z tytułu wyemitowanych obligacji wyniosła 120.000.000,00 PLN (słownie: sto dwadzieścia milionów złotych 00/100), w tym 0,00 PLN (słownie: zero złotych) zobowiązań przeterminowanych. Emitent nie posiada zobowiązań z tytułu kredytów bankowych i udzielonych gwarancji.

Realizacja zobowiązań z tytułu Poręczenia przez Gwarantów zależna od przychodów uzyskiwanych przez Spółki projektowe i spłaty przez nie na rzecz Gwaranta zobowiązań z tytułu pożyczek wewnątrzgrupowych

Gwaranci są podmiotem holdingowym posiadającym (pośrednio lub bezpośrednio) akcje i udziały w Spółkach Projektowych. Poza udzielonymi pożyczkami, Gwaranci nie posiada innych aktywów niż akcje lub udziały w swoich Podmiotach Zależnych, w tym w Emitencie i innych Spółkach Projektowych, a ich możliwości generowania środków pieniężnych jest pochodną realizacji zysków i nadwyżek pieniężnych przez Spółki Projektowe lub sprzedaży swoich aktywów (patrz „Opis działalności Grupy Ghelamco – Działalność Grupy Gwaranta”). Pomimo posiadania aktywów przez Spółki Projektowe z uwagi na uwarunkowania rynkowe, ewentualne kryzysy na rynkach, jak również brak zainteresowania przez inwestorów nabyciem projektów Grupy, Gwaranci mogą nie być w stanie zebrać środków na wywiązanie się ze zobowiązań z tytułu Poręczenia. Gwaranci w ramach zarządzania płynnością, udzielił pożyczek do spółek w Grupie Ghelamco. Zatem zdolność Gwarantów do wykonywania swoich zobowiązań, w tym zobowiązań z tytułu Poręczenia Obligacji, zależy od uzyskiwania przychodów od spółek z Grupy Gwaranta, w tym Spółek Projektowych lub zwrotu należności z tytułu udzielonych Grupie Ghelamco pożyczek.

Dodatkowo zmniejszenie wartości aktywów Spółek Projektowych lub niewypłacalność Spółek Projektowych może mieć negatywny wpływ na możliwość wykonywania przez Gwarantów zobowiązań z tytułu Poręczenia.

Pogorszenie sytuacji makroekonomicznej

Działalność Grupy Gwaranta uzależniona jest od koniunktury na rynku nieruchomości (w tym od popytu inwestycyjnego, planów rozwoju przedsiębiorstw oraz popytu na nieruchomości), która z kolei jest silnie powiązana z sytuacją na rynku finansowym, w tym z tendencjami na rynku stóp procentowych. Działalność w branży deweloperskiej, poziom przychodów z takiej działalności i realizacja zysków są w dużym stopniu powiązane z ogólną koniunkturą gospodarczą, zarówno krajową, jak i międzynarodową. W przypadku wystąpienia spowolnienia czy pogorszenia sytuacji makroekonomicznej: i) najemcy poszukują oszczędności, zmniejszenia kosztów stałych i inwestycji co bezpośrednio wpływa na chęć zmniejszenia powierzchni najmu, a co za tym idzie kosztów biura, ograniczenia lub nawet wstrzymania wydatków inwestycyjnych także w związku z ich umowami najmu, ii) nabywcy mieszkań i lokali ograniczają aktywność inwestycyjną.

Znaczna część zadłużenia Emitenta, Gwarantów i Spółek Projektowych jest oprocentowana według zmiennej stopy procentowej, opartej o poziom wskaźnika WIBOR. Istotny wzrost inflacji i stóp procentowych spowoduje, że znacznie zwiększy się nominalna wysokość odsetek płaconych od zadłużenia Emitenta, Gwaranta i Spółek Projektowych.

Rynek nieruchomości cechuje się również wysoką cyklicznością. W rezultacie, liczba projektów ukończonych przez Grupę Gwaranta była i może być różna w poszczególnych latach, w zależności od, między innymi, ogólnych czynników makroekonomicznych, zmian demograficznych dotyczących określonych obszarów miejskich, dostępności nieruchomości w atrakcyjnych lokalizacjach, długości i skomplikowania procesów administracyjnych, obecności na rynku potencjalnych nabywców i najemców projektów, dostępności finansowania oraz cen rynkowych istniejących i nowych projektów.

Negatywna sytuacja na rynkach finansowych może skutkować wprowadzeniem przez banki zastrzonych procedur kredytowych, zwiększeniem wymaganego poziomu zabezpieczeń lub zastrzeżeniem postanowień umownych, co może spowodować trudności w pozyskiwaniu finansowania przez Emitenta, Gwarantów lub inne podmioty z Grupy Gwaranta oraz trudności w pozyskiwaniu finansowania przez nabywców projektów inwestycyjnych Grupy Gwaranta.

Spowolnienie na rynku nieruchomości, wzrost inflacji i stóp procentowych, negatywna sytuacja na rynkach finansowych może istotnie wpłynąć na wielkość i termin realizacji przychodów Emitenta i Spółek Projektowych oraz na poziom kosztów realizacji projektów i kosztów finansowych co w efekcie może mieć istotny negatywny wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Emitenta, Gwarantów lub Spółek Projektowych, a w konsekwencji na zdolność Emitenta do wykonywania zobowiązań z Obligacji lub zdolność Gwarantów do wykonywania zobowiązań z Poręczenia.

Ryzyko związane z opóźnieniem realizacji projektów nieruchomościowych Emitenta i Grupy Gwaranta w tym w szczególności w zakresie odpowiedniej infrastruktury budowlanej

Realizacja projektów budowlanych wymaga zapewnienia infrastruktury, takiej jak drogi wewnętrzne, drogi miejskie czy przyłącza mediów. Możliwość ich budowy zależy od decyzji właściwych organów administracyjnych

lub ustanowienia służebności na działkach w posiadaniu osób trzecich. W dużych skupiskach inwestycji, ścisłych centrach miast czy budownictwie biurowym, charakteryzującym projekty nieruchomościowe Grupy Gwaranta, istnieje ryzyko, iż ze względu na opóźnienia w przygotowaniu dostępu do infrastruktury nastąpi opóźnienie w rozpoczęciu budowy i terminu oddania danego projektu budowlanego do użytkowania, co może mieć wpływ na zamrożenie zainwestowanego kapitału.

Ponadto, właściwe organy administracji mogą zażądać wykonania odpowiedniej infrastruktury w ramach prac związanych z projektem budowlanym, bądź też wykonania infrastruktury, która nie jest niezbędna z punktu widzenia projektu budowlanego, ale jej wykonanie może być oczekiwane jako wkład inwestora w rozwój społeczności lokalnej. Ponadto, w przypadku braku zgody stron trzecich na ustanowienie służebności może zaistnieć konieczność wystąpienia na drogę sądową. Opisane przypadki mogą mieć znaczący negatywny wpływ na czas realizacji, koszty projektu, a w konsekwencji na działalność i sytuację finansową Emitenta, Gwarantów lub Grupy Gwaranta.

Na skutek opóźnień w realizacji projektów Grupa Gwaranta może nie uzyskiwać w terminie oczekiwanych przychodów z tych projektów, a także może być narażona na zapłatę kar umownych lub innych roszczeń ze strony nabywców lub najemców projektów.

Brak możliwości odzyskania należności grupowych

Mając na uwadze, że terminy realizacji projektów nie są skorelowane z datami zapadalności obligacji w szczególnych przypadkach istniejące zobowiązania z tytułu wyemitowanych przez Emitenta obligacji mogłyby zostać spłacone poprzez realizację należności grupowych.

Brak spłaty tych należności przy jednoczesnym braku możliwości sprzedaży projektów, pozyskaniu finansowania dłużnego w postaci kredytów bankowych, pożyczek wewnątrzgrupowych lub nowych emisji obligacji oraz trudności w pozyskaniu dodatkowego finansowania mogą mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Emitenta i zdolność Emitenta do wykonywania zobowiązań z Obligacji.

Ryzyko wynikające z inflacji, wzrostu cen materiałów i wzrostu stóp procentowych

Znaczna część zadłużenia Emitenta, Gwaranta i Spółek Projektowych jest oprocentowana według zmiennej stopy procentowej, opartej o poziom wskaźnika WIBOR. Istotny wzrost inflacji i stóp procentowych powoduje znaczne zwiększenie nominalnej wysokości odsetek płaconych od zadłużenia Emitenta, Gwaranta i Spółek Projektowych.

Wzrost stóp procentowych negatywnie wpływa na zdolność kredytową nabywców lokali mieszkaniowych, jak również na poziom kosztów finansowych.

Wzrost kosztów budowy wynikający ze wzrostu m.in. kosztów energii może istotnie wpłynąć na zyskowność projektów.

Wzrost kosztów, wzrost inflacji oraz stóp procentowych może istotnie wpłynąć na wielkość i termin realizacji przychodów Spółek Projektowych oraz na poziom kosztów realizacji projektów i kosztów finansowych, co w efekcie może mieć istotny negatywny wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Emitenta, Gwarantów lub

Spółek Projektowych, a w konsekwencji na zdolność Emitenta do wykonywania zobowiązań z Obligacji lub zdolność Gwarantów do wykonywania zobowiązań z Poręczenia.

Ryzyko związane ze wzrostem cen energii

Splot wydarzeń ostatnich lat, tj. pandemii COVID-19, wojny na Ukrainie oraz postępującego kryzysu klimatycznego doprowadził do zachwiania stabilności cen energii na rynku. W okresie od września 2021 r. do września 2022 r., cena nośników energii wzrosła o 44,2% (źródło: GUS, Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych we wrześniu 2022 r.). Rok 2023 był również niestabilny szczególnie w pierwszym półroczu. Ceny od połowy 2023 roku ulegały powolnej stabilizacji również w 2024. Co istotne ustabilizowanie cen nie wyklucza możliwości występowania problemów związanych z ograniczeniem dostępności energii elektrycznej spowodowanym sankcjami, wstrzymaniem dostaw energii ze względu na niestabilną sytuację relacji Unii Europejskiej z Rosją oraz Chinami. Ograniczenia dostępu do surowców połączone z ewentualną długotrwałą i mroźną zimą mogą przyczynić się do ograniczenia dostępności do energii a co za tym idzie istotnego wzrostu cen mediów.

Gwałtowny wzrost cen energii elektrycznej może również przyczynić się do zwiększenia kosztów związanych z realizacją projektów budowlanych, w tym projektów realizowanych lub planowanych przez Emitenta i Grupę Gwaranta, co może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Grupy Gwaranta.

W ramach próby ograniczenia wpływu warunków zewnętrznych na cenę energii dostarczanej do obiektów Grupy Gwaranta a także mając na celu ideę dekarbonizacji obiektów oraz działalności Grupy, Grupa Gwaranta podjęła działania w celu budowy farm fotowoltaicznych produkujących energię elektryczną dla dedykowanych projektów nieruchomościowych realizowanych przez Grupę Gwaranta. Jedenaście farm fotowoltaicznych zbudowanych przez Grupę Gwaranta produkuje energię elektryczną dla obiektów z Grupy. Ani Emitent, ani Grupa Gwaranta nie działają na rynku energetycznym, jednak niestabilność sytuacji energetycznej wpływa na sytuację makroekonomiczną w Polsce i zachowania konsumentów, a w efekcie na rynek nieruchomości, czyli obszar działalności Emitenta. Co jest warte podkreślenia działania te są spójne z polityką ESG organizacji i równolegle istotnie wpływają na obniżanie emisyjności organizacji oraz obiektów obsługiwanych z farm fotowoltaicznych należących do grupy istotnie poprawiając ślad węglowy produktów.

Podpisy Członków Zarządu:

Jarosław Jukiel

Członek Zarządu