



19

Деловой отчет

Развитие бизнеса B-A-L Germany AG

	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Количество жилых единиц	17	32	48	67
Жилая площадь	432 м ²	840 м ²	1.648 м ²	2.781 м ²
Доля пустующих площадей	2 %	0 %	3 %	8 %
Кэш-флоу	11.241,69 €	9.475,03 €	- 89.364,87 €	- 192.166,69 €
Рентабельность совокупного капитала	4,35 %	0,82 %	0 %	0 %
Длительность погашения долгов	14,5 лет	44,3 лет	0,8 лет	н.д.
Доля собственного капитала в сумме активов баланса	21,09 %	10,14 %	74,58 %	79,24 %

Франкенберг, Ам Заксенпарк





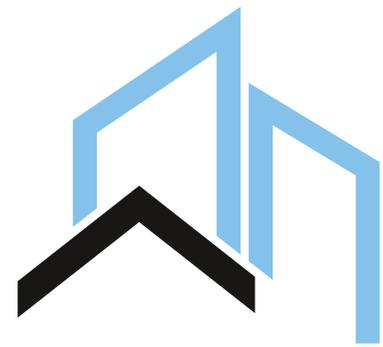
Оглавление

Вступительное слово правления	3
Отчет наблюдательного совета	5
1. Стратегическое направление деятельности	6
2. Бизнес-модель в деталях	7
а. Саксония как региональный профиль	7
б. Ориентация на малые и средние объекты	7
в. Стабильный уровень арендной платы с перспективным прогнозом	8
г. Высокая эффективность использования арендных площадей	8
3. Оперативная деятельность	9
а. Приобретение	9
б. Обновление / модернизация	10
в. Сдача в аренду	10
г. Эксплуатация.....	10
4. Система управления	11
5. Структура компании	11
6. Персонал	12
7. Филиалы	12
8. Рынок недвижимости в Саксонии	12
а. Общее экономическое развитие Саксонии	12
б. Рынок арендной жилой недвижимости в Саксонии	13
в. Экономическое развитие в прошедшем финансовом году	13
9. Отчет о прогнозируемых показателях	14
10. Отчет о возможностях	15
11. Отчет о рисках	16
а. Переход к наименее подходящим объектам при покупке	16
б. Пустующие площади	17
в. Невыполнение обязательств по оплате	17
г. Высокие накладные расходы на содержание и техническое обслуживание	17
д. Трудности привлечения капитала	18
е. Влияние политики	19



Дёбельн, Росвейнер Штрассе 3





Вступительное слово правления

Уважаемые акционеры, дамы и господа!

Насыщенный работой финансовый год завершился. В 2019 году компания вновь продемонстрировала интенсивный рост. По сравнению с предыдущим годом доходы от сдачи в аренду практически удвоились. Мы успешно внедрили бухгалтерский учет недвижимого имущества.



С начала года компания была зарегистрирована со своими привилегированными акциями на Венской фондовой бирже в сегменте MTF. В конце июля был проведен вторичный листинг на Штутгартской фондовой бирже. Спрос на акции и первоначальная динамика цены были довольно впечатляющими. В дальнейшем, в течение года ситуация естественным образом вернулась в нормальное русло, и мы смогли привлечь большое количество новых акционеров.

В этом финансовом году мы вновь привлекли финансирование от наших акционеров и за счет этого приобрели более 1000 квадратных метров жилых площадей. Компания почти не имеет долгов и несет лишь незначительную долговую нагрузку по процентным платежам. Это позволило нам почти полностью реинвестировать возросшую прибыль.

Очень рациональное использование капитала уже показало хорошие результаты в текущем году. Таким образом, несмотря на рост цен, удалось сохранить оптимальный уровень закупок. Мы вновь отобрали наиболее выгодные единицы из широкого спектра представленных на рынке объектов недвижимости.

В будущем я ожидаю дальнейшего динамичного роста с очередным удвоением как денежного оборота, так и жилых площадей. В наступающем году компания снова должна отчитаться о значительной прибыли после устранения сверхплановых расходов на проведение капитальных мероприятий и листинг на фондовой бирже.

Фалько Чунке
Генеральный директор



Дёбельн, Ваппенхенштрассе 16





Уважаемые дамы и господа,

Наблюдательный совет сопровождал и контролировал развитие компании в течение всего 2019-го года. При этом он исполнял свои обязанности, предусмотренные законодательством и уставом компании.



Совет директоров консультировал и поддерживал правление в управлении компанией. В течение года было проведено два заседания наблюдательного совета, в каждом из которых приняли участие все члены наблюдательного совета. Сотрудничество между наблюдательным советом и правлением в 2019-ом году снова было открытым и доверительным. Кроме заседаний наблюдательного совета, члены наблюдательного совета в личных беседах и телефонных разговорах также получали от правления информацию о текущих событиях и развитии компании. Все сделки и мероприятия, требующие одобрения наблюдательного совета согласно законодательству или уставу компании, обсуждались с правлением и утверждались наблюдательным советом. Наблюдательный совет утвердил годовую финансовую отчетность компании по состоянию на 31 декабря 2019 года. Повестка дня годового общего собрания акционеров компании была утверждена совместно наблюдательным советом и правлением. Правление информировало членов наблюдательного совета о состоянии и развитии компании с помощью исчерпывающей информационно-справочной документации и устных разъяснений. В частности, наблюдательному совету были представлены промежуточная финансовая отчетность, информация об изменениях в портфеле недвижимости и индивидуальные отчетные документы. Члены наблюдательного совета имеют неограниченный доступ к платформе недвижимости RESCORE и могут просматривать и комментировать все связанные с недвижимостью данные портфеля, а также принимать участие в голосовании по вопросам приобретения новых объектов. Эти данные дают наблюдательному совету полное представление о прибыли, финансовом положении, состоянии активов и ликвидности компании. В центре внимания совместных консультаций наблюдательного совета и правления в 2019 году вновь были вопросы предстоящих мероприятий по управлению капиталом и решения о дальнейшем развитии компании. Пользуясь случаем, мы хотели бы поблагодарить г-жу Шпенглер за ее работу в наблюдательном совете в последние годы. Она не участвовала в пере выборах совета на годовом общем собрании акционеров.

Хамбюрен, 18.03.2020 г.
От имени наблюдательного совета

Бернд Альбрехт
Председатель наблюдательного совета



1. Стратегическое направление деятельности

1. Стратегическое направление деятельности

В последние годы компания BAL хорошо зарекомендовала себя на рынке жилищного сектора Саксонии. Маломасштабное приобретение отдельных единиц и многоквартирных домов - ниша с большим потенциалом. Две крупнейшие группы продавцов, владельцы и частные инвесторы, как правило, используют для поиска покупателя посреднические каналы продаж - маклеров или управляющих. Исключением является самостоятельная подготовка и публикация предложений на платформах недвижимости. Профессиональные продавцы квартир и застройщики явно не принадлежат к целевой группе BAL, так как их предложения, как правило, не соответствуют нашим ценовым ожиданиям и ориентированы, прежде всего, на других владельцев квартир.

Тут, безусловно, существует конкуренция. В ходе некоторых переговоров мы сталкиваемся с небольшими риэлтерскими компаниями. Однако, их интерес, как правило, ограничивается конкретным помещением или зданием. В остальных случаях мы периодически сталкиваемся с частными лицами или, реже, с арендаторами. Хотя этот круг лиц часто предлагает более выгодные цены, в некоторых случаях нам все же удается заключить контракт. В таких случаях решающее значение, как правило, имеет наше быстрое согласие без каких-либо финансовых ограничений. Наши партнерские отношения также важны для организации новых приобретений. Часто для управляющих или агентов по недвижимости оказывается выгодным запросить цену у BAL перед публикацией предложения. В случае приобретения недвижимости партнеры экономят на дорогостоящей подготовке презентации и извлекают выгоду из быстрого коммерческого успеха. Мы также охотно применяем их эксклюзивные знания об объектах собственности для последующей сдачи в аренду.

Ясные, стратегические цели - это максимально возможная рентабельность недвижимости и оптимальное использование имеющихся ресурсов.

В настоящее время BAL по-прежнему является очень небольшой компанией с ограниченной покупательной способностью. Большинство операционных процессов автоматизированы и в основном безбумажны. Это минимизирует фиксированные расходы и приводит к улучшению ключевых показателей по мере роста компании.

Поэтому нашим приоритетом является наращивание усилий по привлечению акционерного и долгового капитала, а также предельная строгость при выборе объектов недвижимости для инвестирования. В области управления недвижимостью основное внимание уделяется мерам по ограничению косвенных расходов и сокращению доли вакантных площадей.



2. Бизнес-модель в деталях

а. Саксония как региональный профиль

Мы по-прежнему занимаемся исключительно Саксонией. Здесь мы обладаем всесторонним знанием рынка и неизменно выявляем высокодоходные направления. Обратная связь, которую мы получаем от управляющих и сдающих в аренду партнеров, позволяет нам проводить надежную оценку перспективности приобретаемой недвижимости. Кроме того, за последние месяцы значительно возросла и наша известность, и каждый день мы получаем новые предложения для оценки. Это позволяет нам действовать очень осторожно при ведении переговоров и приобретении новых объектов. При этом мы можем полагаться на хорошие знания региона и опыт наших сотрудников и партнеров.

В Саксонии относительно сбалансированное распределение населения. Три крупные метрополии Дрезден, Лейпциг и Хемниц расположены на территории административного региона на расстоянии около 80 - 120 км друг от друга и соединены между собой прямыми автомобильными и железнодорожными магистралями. Каждый из этих городов имеет разветвленную сеть общественного транспорта до близлежащих пригородных районов. Поэтому лишь немногие регионы труднодоступны для приезжих. Саксония уже в течение десятилетий проводит образцовую инвестиционную политику, так что инфраструктура сельских регионов также хорошо развита и постепенно расширяется.

Это приводит как к повышению привлекательности наших объектов, так и к постоянному росту арендного потенциала. Большинство наших объектов недвижимости подходят как для местных арендаторов, так и для гостей, предпочитающих жить рядом с природой и ездить на работу в соседние регионы.

б. Ориентация на малые и средние объекты

По-прежнему сохраняется тенденция в отношении одиночных домохозяйств. Основываясь на поступающих запросах для аренды жилья мы наблюдаем дальнейшее увеличение числа домохозяйств, состоящих из одного человека. Одновременно с этим растет спрос на отделочное оформление и размеры помещений. В прошлом спрос на отремонтированные двухкомнатные квартиры с жилой площадью, в основном, более 50 м², все больше и больше исходил от индивидуальных арендаторов. Если отделка объектов была подходящей, то в большинстве случаев арендаторы соглашались на повышенную арендную плату. На наш взгляд, в течение года эта тенденция немного усилилась. Это закрывает существовавший в последние годы дефляционный разрыв на рынке недвижимости из-за переизбытка предложения двухкомнатных квартир. Проживающие в двухкомнатных квартирах пары сменились на одиночных арендаторов.



2. Бизнес-модель в деталях

Мы хорошо подготовились к такой динамике. Большая часть нашего портфолио состоит из двухкомнатных квартир в размере, соответствующем современным жилым требованиям. Мы в состоянии охватить эту группу арендаторов без необходимости переоборудования наших объектов. Расширение площадей, продвигаемое в настоящее время конкурентами, пока не имеет смысла, так как приведет к снижению арендной платы за квадратный метр, и, в случае добавления затрат на переоборудование, к снижению рентабельности инвестиций.

в. Стабильный уровень арендной платы с перспективным прогнозом

В течение года были несколько скорректированы базовые арендные ставки при повторной сдаче объектов в аренду. Для совокупного портфеля недвижимости в 2019 году это означало увеличение годового базового дохода от аренды жилья примерно на 1800 евро в год. Ни в одном из случаев объекты не нужно было сдавать в аренду по ставке ниже уровня ранее существовавшего контракта. Кроме этого, также был накоплен положительный опыт в отношении аренды парковочных мест, которые предусмотрены для большинства объектов. Уже некоторое время мы не предлагаем эти парковочные места по отдельности, а включаем их в договоры аренды квартир. Такая интеграция позволяет повысить базовую арендную плату и предотвращает раздельное расторжение договора арендатором и последующие задержки при заключении новых договоров аренды.

г. Высокая эффективность использования арендных площадей

Коэффициент заполняемости на конец отчетного периода составил 92%. На этот раз мы впервые в этом году не достигли установленного нами целевого значения. В связи с высокой долей незаселенных площадей в некоторых из недавно приобретенных жилых фондов, значение данного показателя в течение года существенно варьируется. В ходе переговоров о цене покупки высокие доли свободных площадей способствуют достижению желаемых условий приобретения. Сокращение приобретенных свободных площадей происходит сразу же после завершения перехода объектов в собственность. Кроме этого, при необходимости немедленно

Год	Жилые единицы	Используемая площадь	Арендная плата	Ø Арендная плата/м ²	Пустующая площадь
2016	17	432	36.800	5,91	3 %
2017	32	840	55.200	5,64	0 %
2018	48	1.648	87.700	5,40	2 %
2019	67	2.781	169.767	5,05	8 %

Источник: RESCORE



2. Бизнес-модель в деталях | 3. Оперативная деятельность

начинаются все требуемые ремонтные работы. Таким образом, потенциал связанного с этим наращивания прибыли сразу же повышается. С поправкой на новые приобретения, на конец года незаселенной оставалась лишь одна жилая единица небольшого размера, что соответствует уровню вакантных площадей < 1%.

По нашим наблюдениям, тенденция последних лет к повышению уровня заселенности в существующих жилых фондах продолжается. Благодаря положительному росту численности населения, крупные города Саксонии продолжают привлекать к себе все большее внимание прилегающих регионов с хорошим транспортным сообщением. Расширение арендного жилого фонда за счет нового строительства или переоборудования коммерческой недвижимости пока не ожидается. Этому эффективно препятствует бюрократическая избыточность процессов согласования, и, во все большей степени, увеличивающаяся сложность обработки коммерческих операций (GwG 2020).

3. Оперативная деятельность

Компания BAL является держателем портфеля жилой недвижимости. Целевое назначение продукта жилой недвижимости заключается в достижении максимально возможной отдачи от вложенного капитала. Экономичное использование средств является основной задачей нашей предпринимательской деятельности:

а. Приобретение

Перед каждым приобретением мы проверяем интересующую нас недвижимость и координируем действия со специалистами-партнерами. Поскольку предложение регулярно во много раз превышает финансовые ресурсы, мы выбираем только самые прибыльные единицы с самыми стабильными перспективами. Мы избегаем продолжительных переговоров и предлагаем продавцу свою цену, которая в таком случае перестает быть предметом переговоров. Таким образом мы избегаем переплаты и излишних задержек.

Дёбельн, Вестштрассе





3. Оперативная деятельность

б. Обновление / модернизация

Если недвижимость не сдана в аренду, мы выполняем необходимые работы сразу после ее перехода в наше распоряжение. В зависимости от сложности и объема работ, заказ поручается местным квалифицированным субподрядчикам или персоналу нашей управляющей компании-партнеру IMMO-PLAN. При этом предполагается достижение типового, высокоуровневого стандарта, позволяющего рассчитывать на качественную и быструю сдачу в аренду.

в. Сдача в аренду

Мы сознательно устанавливаем базовую арендную ставку несколько выше регионального уровня. Согласно нашим наблюдениям, более длительный срок сдачи в аренду затем вознаграждается дополнительным доходом и более редкой сменой арендаторов. Квартирозъемщики, которые быстро выбирают наиболее дешевую жилую площадь, как правило, переезжают снова через некоторое время. Высокая норма прибыли может быть достигнута только при наличии долгосрочных контрактов.

г. Эксплуатация

Важной отправной точкой является стоимость эксплуатации объекта. Мы регулярно проверяем контракты с коммунальными службами на все объекты недвижимости и корректируем их там, где это возможно. Мы считаем, что уровень сопутствующих расходов является важным критерием, определяющим решение для многих арендаторов. Если у нас имеется возможность решать, мы незамедлительно принимаем все меры для сокращения эксплуатационных расходов.



Носсен, Линденштрассе 10



4. Система управления

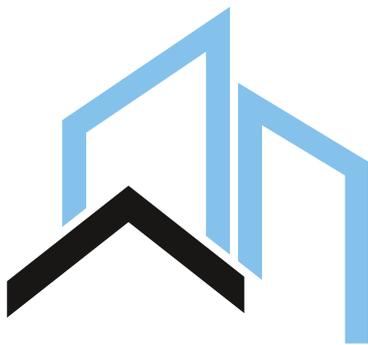
Все оперативные процессы – от приобретения недвижимости до управления сдачей в аренду и выставления счетов – обрабатываются и отображаются посредством нашей программной платформы RESCORE. Это позволяет нам контролировать все ключевые показатели и доступность всех необходимых документов для бухгалтерского учета, вплоть до уровня отдельных счетов-фактур. В течение года мы снова качественно модернизировали данный инструмент и добавили полноценную систему учета. С помощью новой версии RESCORE 2.0, представленной в середине декабря, можно осуществлять мониторинг экономических показателей и данных по каждому объекту недвижимости. С момента разработки первого коммерческого предложения все процессы, такие как покупка, реконструкция, повторная сдача в аренду и т.д., фиксируются и отображаются в системе соответствующим образом. В дополнение к бухгалтерскому учету с функциями, привычными для данной отрасли, значительно улучшена процедура оценки объектов недвижимости и информирования пользователей. Наша процедура подсчета скоринговых баллов была доработана таким образом, чтобы в случае изменений в условиях эксплуатации объектов имелась возможность непосредственно оценить влияние таких изменений. Таким образом, руководство теперь имеет доступ ко всем контрольным данным на любом уровне иерархии в режиме реального времени. Кроме того, был заложен фундамент для дальнейшего роста портфеля недвижимости и стандартизованы интерфейсы для связи с партнерами. Первые результаты, полученные после выхода новой версии платформы RESCORE, уже свидетельствуют о значительных улучшениях в части обработки и представления оперативных данных.

5. Структура компании

На годовом общем собрании 17 декабря 2019 года члены наблюдательного совета г-н Альбрехт и г-н Рихтер были переизбраны еще на пять лет. Таким образом, в результате формируется следующий состав управляющих органов:

Правление	Генеральный директор	Фалько Чунке	(до 2023)
Набл. совет	Председатель	Бернд Альбрехт	(до 2024)
	Зам. председателя	Франк Рихтер	(до 2024)
	Член набл. совета	Деннис ван Диммен	(до 2023)

В соответствии с достигнутой договоренностью, господин Чунке не получает вознаграждения за свою работу. Общество предоставляет членам наблюдательного совета паушальное вознаграждение. Дополнительное вознаграждение членам Наблюдательного совета не



5. Структура компании | 6. Персонал | 7. Филиалы | 8. Рынок недвижимости в Саксонии

выплачивается. Заместитель председателя наблюдательного совета Уте Шпенглер не выставляла свою кандидатуру на переизбрание и покинула наблюдательный совет по завершении годового общего собрания акционеров.

6. Персонал

В 2019 году на предприятии в течение всего года по совместительству работал бухгалтер. В декабре на работу был принят еще один административный работник.

7. Филиалы

Филиалы и далее создаваться не будут.

8. Рынок недвижимости в Саксонии

а. Общее экономическое развитие Саксонии

По нашим наблюдениям, строительная деятельность в крупных городах и их окрестностях вновь несколько набирает обороты. В основном, все более-менее крупные проекты почти без исключения являются зданиями государственного управления, что говорит о том, что бюрократизация и надзор в будущем будут только нарастать. Частное строительство ограничивается односемейными домами, в основном в сельской местности. По нашим оценкам, многоэтажное жилое строительство ведется только в центре Дрездена и Лейпцига. Поэтому существенного увеличения арендной жилой площади в ближайшие годы не предвидится. Остальные сектора экономики в целом демонстрируют хорошие или очень хорошие показатели развития, что выражается в небольшом повышении уровня заполняемости и значительном улучшении платежной практики.

В различных исследованиях общедоступных данных также почти повсеместно упоминаются незначительный рост, снижение уровня безработицы, рост занятости и небольшое повышение цен.



8. Рынок недвижимости в Саксонии

б. Рынок арендной жилой недвижимости в Саксонии

Различные игроки на рынке недвижимости постоянно называют расположение, расположение и еще раз расположение как три наиболее важных критерия оценки недвижимости. В прошлом эта мантра приводила к ценовым эксцессам в городских агломерациях, миграции в города и дисбалансу в региональном развитии.

Естественно, мы также включаем критерии местоположения в наши оценки. С помощью нашей оценочной платформы RESCORE мы, с одной стороны, оцениваем развитие крупных городов, и с другой – доступность соответствующего местонахождения объекта.

Общие тенденции последних лет, такие как:

- растущие потребности в площадях
- увеличение числа одиночных домохозяйств
- сокращение доли пустующих площадей
- незначительное повышение базовой арендной платы

получили свое продолжение и в 2019 году, хотя и с меньшей динамикой.

Это наблюдение основано на данных, полученных примерно для 2000 арендных договоров.

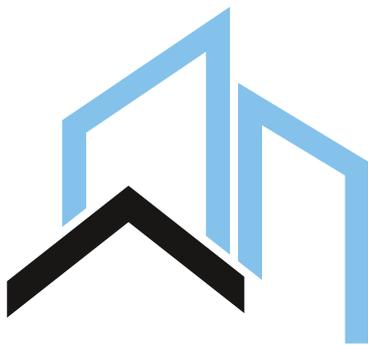
в. Экономическое развитие в прошедшем финансовом году

В течение года нам удалось в очередной раз значительно расширить наш портфель недвижимости. Мы смогли почти удвоить как жилую площадь (+99%, 2.500 м²), так и доход от аренды (+95%, 169 тыс. евро). При этом мы вновь уделили пристальное внимание диверсификации и повышению доходности объектов недвижимости:

- | | |
|-----------------------------|--|
| – Местоположение | Хемниц (34 %), Дрезден (20 %), Лейпциг (43 %) |
| – Жилая площадь, помещения | < 40 м ² (25 %, 47 %), > 40 м ² (75 %, 53 %) |
| – Год постройки | до 1945 года (32 %), до 1989 года (18 %), после 1990 года (50 %). |
| – Доля совместного владения | частичная собственность (80 %), совокупное владение (20 %) |

Общий балансовый итог увеличился на 283 тыс. евро до 2.053 тыс. евро на 31 декабря 2019 года (в предыдущем году – 1.770 тыс. евро). Причиной увеличения балансовой стоимости является покупка жилых помещений, ставшая возможной благодаря увеличению основного капитала.

Благодаря проведенной в третьем квартале докапитализации, акционерный капитал увеличился до 1.600 тыс. евро (в предыдущем году – 1.300 тыс. евро). Коэффициент собственного капитала, таким образом, увеличился до 79,25 % (в прошлом году - 74,58 %).



8. Рынок недвижимости в Саксонии | 9. Отчет о прогнозируемых показателях

Годовой результат после уплаты налогов за финансовый год составляет – 234,05 тыс. евро (в годовом исчислении: – 97,5 тыс. евро). Этот результат обусловлен, главным образом, расходами на биржевой листинг и мерами по увеличению капитала в размере 208,34 тыс. евро. Эти расходы были покрыты за счет эмиссионного дохода по вновь выпущенным акциям.

Если результат рассчитать без учета единовременных затрат, то EBIT составит – 15,5 тыс. евро (в предыдущем году: – 3,81 тыс. евро), а EBITDA – 17,64 тыс. евро (в предыдущем году – 8,16 тыс. евро). Из-за чистого убытка за год рентабельность собственного капитала и рентабельность совокупного капитала остается неизменной на уровне 0 %, даже после корректировки на разовый эффект от затрат на биржевой листинг.

Величина заемного капитала снизилась до 426,03 тыс. евро (в предыдущем году 450,19 тыс. евро). В результате доля заемного капитала составила 20,75 % (в прошлом году – 25,4 %). Коэффициент соотношения между заёмными и собственными средствами составляет 26,19 % (в прошлом году 34,09 %). Чистый долг за 2019 год составляет 423,7 тыс. евро (в годовом исчислении: – 65 тыс. евро). У компании до сих пор нет обязательств перед кредитными учреждениями.

Денежный поток за 2019 год составляет – 192,17 тыс. евро (в прошлом году: – 89 тыс. евро). Целевой показатель положительного денежного потока не может быть достигнут и в этом году из-за затрат, понесенных в результате проведения мероприятий по увеличению акционерного капитала.

Выручка в финансовом году увеличилась с 87,7 тыс. евро в 2018 году до 169,8 тыс. евро, т.е. почти удвоилась. Увеличение доходов является результатом непрерывной покупки жилых единиц.

9. Отчет о прогнозируемых показателях

В ближайшие годы рост будет еще более ускоряться. В этой связи дальнейшее финансирование основано на трех основных компонентах:

- Собственный капитал: В ближайшие годы планируется провести дополнительные мероприятия по увеличению акционерного капитала на сумму не менее 3 млн. евро. Реализация будет зависеть от инвестиционных потребностей. Полученный капитал будет направлен непосредственно на новые приобретения.
- Заемный капитал: для быстрого увеличения стоимости акций планируется использование заемного капитала в значительном масштабе. Обсуждения с партнерами начнутся в следующем году. Это должно позволить приобрести более крупные портфели и даже комплексные объекты недвижимости.



9. Отчет о прогнозируемых показателях | 10. Отчет о возможностях

- Накопление прибыли: после завершения процесса выхода на рынок и устранения сопутствующих единовременных расходов компания снова будет инвестировать полученную прибыль, в первую очередь, в дальнейший рост.

Правление исходит из того, что до конца 2020 года компания получит положительный эффект за счет следующих тенденций в отношении основных рамочных условий:

- низкие энергозатраты и стабильные потребительские цены
- по-прежнему почти не увеличивается количество новых квартир
- рост доходов из-за дефицита квалифицированных работников
- мегаполисы с ростом населения оказывают положительное влияние на прилегающие территории
- условия по процентным ставкам остаются благоприятными

В этих условиях в предстоящем году можно ожидать умеренного роста арендной платы и снижения уровня пустующих площадей.

Правление дополняет список целевых установок, определенных в предыдущем году.

Для 2020 года это означает следующее:

- Приобретение как минимум 20 новых единиц с жилой площадью около 1.000 кв. м.
- Увеличение уставного капитала для обеспечения финансирования роста
- Подготовка заимствований для повышения рентабельности капитала на устойчивой основе.
- Получение и выплата первых дивидендов держателям наших привилегированных акций.

10. Отчет о возможностях

За счет преобразования BAL в ориентированную на рынок капитала компанию, за последние два года правление обеспечило фундаментальные основы для дальнейшего развития компании. В настоящее время существует множество возможностей для расширения деятельности компании. Административные процессы в значительной степени оцифрованы, что сводит к минимуму накладные расходы. Достигаемая за счет этого масштабируемость является важной предпосылкой для беспрепятственной интеграции приобретенных портфелей недвижимости. Улучшение узнаваемости компании среди потенциальных инвесторов в результате листинга на биржах Германии и Австрии увеличивает шансы на дальнейшее увеличение акционерного капитала.

Аналогичная тенденция прослеживается и для дальнейших приобретений. Сеть продавцов, маклеров и управляющих постоянно расширяется. Это увеличивает число доступных



10. Отчет о возможностях | 11. Отчет о рисках

предложений недвижимости, подходящих для приобретения, и, таким образом, предоставляет доступ к недорогим вариантам.

Дальнейшие бизнес-возможности в сфере услуг возникают в результате сотрудничества с различными партнерами. В настоящее время ведется подготовка проектов в энергетическом секторе и в сфере услуг в области ухода за пожилыми людьми. Во всех случаях компания предлагает своим партнерам недвижимость и получает выгоду за счет более высоких доходов от аренды, а также повышения эффективности использования объектов.

11. Отчет о рисках

С внедрением RESCORE в 2014 году была создана внутренняя система управления рисками, которая в конце финансового года была значительно расширена в версии 2.0. Основное внимание уделяется раннему выявлению рисков. Система регулярно адаптируется к новым изменениям и обстоятельствам. При выявлении потенциальных рисков немедленно принимаются меры по их предотвращению и устранению.

Основные риски для операционной деятельности компании следующие:

а. Переход к наименее подходящим объектам при покупке

Дальнейшее повышение цен в крупных городах и, как следствие, в окрестностях может привести к дефициту предложения в желаемом ценовом диапазоне.

Предложение во много раз превышает финансовые возможности. Поэтому мы предполагаем очень низкую вероятность наступления этого события в ближайшие годы. В настоящее время мы наблюдаем смену поколений продавцов. Инвесторы 1990-х годов уже достигли пенсионного возраста, а у наследников во многих случаях отсутствуют региональные связи. Это обстоятельство должно, по крайней мере, поддерживать стабильность предложения в среднесрочной перспективе.



Франкенберг, Ам Заксенпарк 19



б. Пустующие площади

Проблема пустующих площадей является основным риском для жилищных компаний, так как потеря дохода усугубляется расходами на содержание помещений, такими как сборы за жилье и комиссионные за сдачу в аренду. Вновь приобретенная недвижимость неоднократно включала в себя пустующие площади, которые затем учитывались при расчете стоимости приобретения. В тесном сотрудничестве с нашим управляющим партнером IMMO-PLAN, мы уверенно продвигаемся вперед в плане поиска арендаторов. Новая сдача в аренду начинается с публикации предложения об аренде (частично с архивными фотографиями) уже с момента расторжения договора аренды (собственные объекты) или подписания договора купли-продажи (новые приобретения), так что в большинстве случаев удастся избежать месяцев ненужного простоя арендных площадей.

в. Невыполнение обязательств по оплате

Если арендатор не платит, то арендодатель, как правило, сталкивается с дорогостоящим судебным разбирательством, по завершении которого обычно возникает четырехзначная сумма ущерба. Как правило, судебный процесс занимает не менее одного года до повторного ввода объекта в эксплуатацию. Однако это относится только к тем случаям, когда нежелающий платить арендатор оставляет помещение в хорошем состоянии и не использует эффективные средства правовой защиты.

Средством противодействия в подобных случаях является профилактика. При аренде новых квартир запрашивается большое количество справок и свидетельств для предварительного выявления проблемных случаев. В критических для оплаты случаях и проактивного информирования со стороны арендатора, всегда согласовываются разумные решения. При наихудшем сценарии BAL всегда использует самые жесткие средства. В случае, если арендатор превышает двухмесячный срок оплаты, расторжение договора всегда производится без предварительного уведомления. В настоящее время этот случай происходит только один раз в два года, что говорит об эффективности действий на этапе подготовки арендного контракта.

г. Высокие накладные расходы на содержание и техническое обслуживание

Сообщества владельцев недвижимого имущества могут принимать решения о выделении средств на необходимые мероприятия по переоборудованию и санации, которые затем будут пропорционально покрываться всеми владельцами общего имущества (включая также и BAL). Компания активно участвует в процессах принятия решений в сообществах и оказывает



11. Отчет о рисках

поддержку соответствующим административным объединениями при поиске решений для возникающих проблем. Таким образом, можно заранее избежать невыгодных инвестиций, увеличивающих расходы. Кроме того, компания BAL регулярно представлена в сообществах владельцев через партнерскую компанию в случае долевого владения собственностью в размере более 30%.

д. Трудности привлечения капитала

Риски, связанные с конъюнктурой рынка капитала, в основном включают в себя циклическое развитие рынка, которое на некоторых этапах может затруднить доступ к дополнительным денежным средствам.

Компания планирует предоставлять привлекательные инвестиции на всех стадиях рыночных циклов с помощью комплексной информационной стратегии и последовательной дивидендной политики. Кроме того, в прошедшем финансовом году компании удалось расширить сеть потенциальных партнеров по размещению акций, что снижает зависимость от данного фактора.

Франкенберг, Заксенбургервег 5





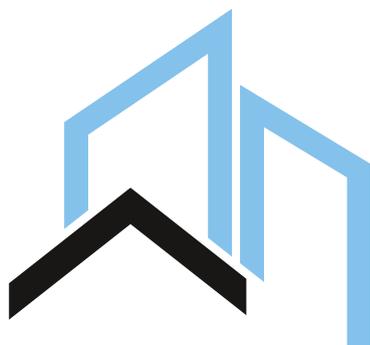
е. Влияние политики

На наш взгляд, со стороны органов власти нарастает потребность дальнейшего регулирования и бюрократизации экономики. Каждое событие используется для введения дальнейших обязательств по отчетности и аудиту. Компании, сдающие в аренду недвижимость, являются излюбленной мишенью для политиков. С одной стороны, переезд в другую юрисдикцию невозможен, а с другой стороны, любое регулирование в ущерб хозяевам жилья позволяет расширить контингент избирателей за счет затронутых арендаторов. Это также объясняет дерзость, с которой политики препятствуют реализации прав собственности и свободы владельцев недвижимости.

Несмотря на высокую вероятность возникновения подобных событий, последствия регулирования (арендные ограничения и предельные арендные ставки, экспроприация и т.д.) для BAL довольно незначительны. Небольшой размер компании позволяет использовать льготные условия. Уровень арендной платы все еще находится на очень низком уровне, так что даже с учетом эпизодических повышений ни одна из запланированных мер не будет реализована. С другой стороны, все жилищные компании в равной степени затронуты вмешательством регулирующих органов, что затрудняет получение выгод отдельными конкурентами.

Росвайн, Херрманнштрассе 28 с





Финансовый отчет по состоянию на 31.12.2019

Активы

	(в евро)	Отчетный год (в евро)	Пред. год (в евро)
А. Основные фонды			
I. Нематериальные активы			
1. Лицензии, приобретенные за плату, права промышленной собственности и аналогичные права и ценности, а также лицензии на данные права и ценности		50.614,00	3.543,00
II. Материальные активы			
1. Земельные участки, земельные права и здания, включая здания находящиеся на чужой земле	1.676.562,72		950.430,29
2. Другие объекты, производственное и офисное оборудование	1.720,00		2.506,00
3. Авансовые платежи и объекты незавершенного строительства	<u>32.683,06</u>		<u>47.142,89</u>
		1.710.965,78	1.000.079,18
Б. Оборотные средства			
I. Требования и прочие имущественные ценности			
1. Дебиторская задолженность за товары и услуги	10.231,74		5.682,66
2. Прочие имущественные ценности	<u>263.198,24</u>		<u>227.048,59</u>
		273.429,98	232.731,25
– из них в отношении акционеров 0,00 евро (7.990,21 евро)			
– из них с остаточным сроком погашения больше года 136.408,84 евро (112.619,45 евро)			
II. Остаток денежных средств, средства на счетах в Федеральном банке ФРГ, суммы на счетах в банках и чеках		2.338,06	515.561,08



Финансовый отчет по состоянию на 31.12.2019

Активы

	Отчетный год (в евро)	Пред. год (в евро)
В. Статьи, разграничивающие учёт между смежными отчётными периодами	<u>15.336,39</u>	<u>18.972,90</u>
	<u>2.052.684,21</u>	<u>1.770.887,41</u>

Миттвайда, Фельдштрассе 1 – 7





Финансовый отчет по состоянию на 31.12.2019

Пассивы

	(в евро)	Отчетный год (в евро)	Пред. год (в евро)
А. Собственный капитал			
I. Уставной капитал		1.600.000,00	1.300.000,00
II. Резерв капитала		360.000,00	120.000,00
III. Перенос убытков на счёт будущего периода		99.300,33 –	1.785,50 –
IV. Годовой убыток		234.048,63 –	97.514,83 –
Б. Целевые резервы			
1. Налоговые резервы	0,00		668,81
2. Прочие резервы	11.561,34		14.812,66
		11.561,34	15.481,47
В. Обязательства			
1. Обязательства перед кредитными учреждениями	0,00		50.590,00
– из них с остаточным сроком погашения более одного года 0,00 евро (50.590,00 евро)			
2. Обязательства по товарам и услугам	90.098,09		53.832,40
– из них с остаточным сроком погашения до одного года 90.098,09 евро (53.832,40 евро)			
3. Прочие обязательства	322.169,74		329.859,87
		412.267,83	434.228,27
– из которых налоги составляют 234,64 евро (826,50 евро)			
– из которых в рамках социального обеспечения 926,23 евро (0,00 евро)			



Финансовый отчет по состоянию на 31. 12. 2019

Пассивы

	Отчетный год (в евро)	Пред. год (в евро)
– из них с остаточным сроком погашения до одного года	8.572,79 евро (1.258,72 евро)	
– из них с остаточным сроком погашения более одного года	313.596,95 евро (328.601,15 евро)	

Г. Статьи, разграничивающие учёт между смежными отчётными периодами

2.204,00	424,00
2.052.684,21	1.770.887,41



Дёбельн, Вестштрассе 19



Франкенберг, Ам Заксенпарк 11



Дёбельн, Ан Дер Альтен Гэртнерай 17



Саксенбург, Шёнборнер штрассе 22 – 25



Отчет о прибылях и убытках с 01.01.2019 по 31.12.2019

	(в евро)	Отчетный год (в евро)	Пред. год (в евро)
1. Оборотные доходы		<u>169.767,14</u>	<u>87.751,69</u>
2. Валовая прибыль		169.767,14	87.751,69
3. Прочие операционные доходы			
а) Доходы от расформирования целевых резервных фондов	0,00		537,56
б) Прочие операционные доходы	<u>7.817,58</u>		<u>3.694,06</u>
		7.817,58	4.231,62
– из которых доход от валютных перерасчетов 0,00 евро (231,02 евро)			
4. Расход материальных средств			
а) Расходы на полученные услуги		466,25	1.799,28
5. Расходы на персонал			
а) Ставки и оклады	7.688,66		2.280,27
б) Социальные отчисления и расходы на обеспечение по старости и на выплату пособий	<u>2.096,15</u>		<u>702,01</u>
		9.784,81	2.982,28
6. Амортизационные отчисления			
а) На нематериальные активы основных средств и материальные активы		33.144,06	11.972,10



Отчет о прибылях и убытках с 01.01.2019 по 31.12.2019

	(в евро)	Отчетный год (в евро)	Пред. год (в евро)
7. Различные операционные издержки			
а) Затраты на помещения	80.437,40		43.423,15
б) Страхование, взносы и сборы	2.114,25		513,34
в) Ремонт и техническое обслуживание	11.521,55		2.807,47
г) Рекламные и командировочные расходы	1.227,20		0,00
д) Расходы на сбыт продукции	3.886,54		3.365,32
е) Различные операционные издержки	242.302,13		120.746,44
ж) Остаточные прочие операционные расходы	<u>16.550,76</u>		<u>5.530,48</u>
		358.039,83	176.386,20
8. Полученные проценты и аналогичные доходы		3.813,69	11.075,46
– из них от аффилированных компаний 133,28 евро (137,70 евро)			
9. Проценты и аналогичные расходы		11.193,63	5.621,21
10. Налоги от дохода и с выручки		<u>4,70</u>	<u>244,79 –</u>
11. Результат после уплаты налогов		231.234,87 –	95.457,51 –
12. Прочие налоги		<u>2.813,76</u>	<u>2.057,32</u>
13. Годовой убыток		<u><u>234.048,63</u></u>	<u><u>97.514,83</u></u>



Аудиторское заключение¹

Независимый аудиторский отчет для B-A-L Germany AG, Майсен

Заключение по результатам аудита

Я провел аудит годовой бухгалтерской отчетности компании **B-A-L Germany AG, Майсен**, состоящей из бухгалтерского баланса на 31 декабря 2019 года и отчета о прибылях и убытках за финансовый год с 1 января 2019 года по 31 декабря 2019 года, а также примечаний, в том числе описания методов бухгалтерского учета и методов оценки.

По моему мнению, на основании проведенного аудита прилагаемая годовая финансовая отчетность во всех существенных аспектах соответствует положениям немецкого коммерческого права, применяемого в отношении акционерных компаний, и в соответствии с немецкими принципами бухгалтерского учета дает достоверное и объективное представление о чистых активах и финансовом положении компании по состоянию на 31 декабря 2019 года, а также о результатах ее деятельности за финансовый год с 1 января 2019 года по 31 декабря 2019 года.

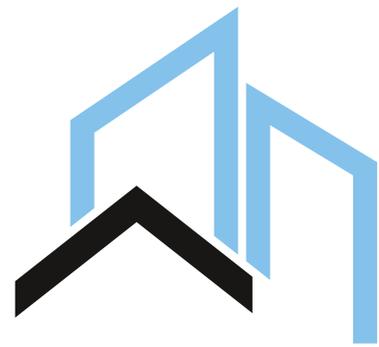
В соответствии с § 322 (3) Положения 1 Торгового кодекса настоящим заявляю, что проведенный мною аудит не привел к каким-либо возражениям относительно достоверности годовой бухгалтерской отчетности.

Основание для аудиторского заключения

Я провел ревизию годовой бухгалтерской отчетности в соответствии с § 317 Торгового кодекса и общепринятыми стандартами проверки годовой бухгалтерской отчетности в Германии, изданными немецким Институтом аудиторов (IDW). Подробное описание моей ответственности в соответствии с этими предписаниями и принципами содержится в разделе „Ответственность аудитора за аудит годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности” моего аудиторского заключения.

Я полностью независим от компании в соответствии с немецким коммерческим и профессиональным правом и мной выполнены прочие профессиональные обязательства в соответствии с этими требованиями. Я полагаю, что полученные мной аудиторские данные являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения моего мнения о финансовой отчетности.

¹ Только немецкая версия аудиторского заключения является юридически обязательной.



Ответственность законных представителей и наблюдательного совета за финансовую отчетность

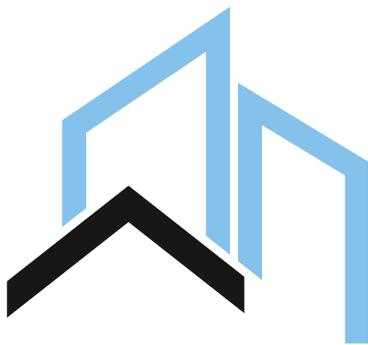
Юридические представители несут ответственность за составление годовой бухгалтерской отчетности, которая во всех существенных отношениях соответствует немецкому коммерческому праву, применимому к акционерным компаниям, а также за то, чтобы годовая бухгалтерская отчетность давала правдивое и достоверное представление о чистых активах, финансовом положении и результатах деятельности компании в соответствии с установленными в Германии правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Кроме того, законные представители несут ответственность за внутренний контроль, который они определили в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета Германии как необходимый для подготовки финансовой отчетности, не содержащей существенных – намеренных или ошибочных – искажений.

При подготовке финансовой отчетности юридические представители несут ответственность за оценку способности компании продолжать свою деятельность в качестве непрерывно действующего предприятия. Они также в соответствующих случаях несут ответственность за раскрытие информации, связанной со способностью компании продолжать свою деятельность в качестве непрерывно действующего предприятия. Кроме того, они несут ответственность за подготовку финансовых отчетов в соответствии с принципом непрерывности деятельности компании, за исключением случаев, когда этому препятствуют фактические или юридические обстоятельства.

Наблюдательный совет отвечает за мониторинг процесса подготовки годовой бухгалтерской отчетности компании.

Ответственность аудитора за контроль годовой бухгалтерской отчетности

Моя цель заключается в получении разумной уверенности в том, что годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность в целом не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в выпуске аудиторского заключения, содержащего мое мнение.



Аудиторское заключение

В рамках аудита я применяю профессиональное суждение и сохраняю профессиональный скептицизм на протяжении всего времени аудита. Кроме того, я выполняю следующее:

- выявляю и оцениваю риски наличия в финансовых ведомостях неправильных данных, существенным образом искажающих реальное положение дел, включенных либо умышленно, либо по ошибке, планирую и провожу аудит с учетом этих рисков и получаю аудиторскую документацию, необходимую и достаточную для выражения моего мнения. Риск необнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск необнаружения существенного искажения в результате ошибок, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход системы внутреннего контроля.
- получаю понимание системы внутреннего контроля, относящейся к аудиту бухгалтерской отчетности, в целях разработки аудиторских процедур, соответствующих данным обстоятельствам, но не в целях выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля компании.
- оцениваю надлежащий характер применяемой учетной политики и обоснованность определенных руководством бухгалтерских оценок и раскрытия соответствующей информации, предоставленной юридическими представителями.
- делаю выводы о целесообразности учетной политики, применяемой юридическими представителями для обеспечения непрерывного функционирования компании как действующего предприятия, и, на основании полученных аудиторских данных о наличии какой-либо существенной неопределенности, связанной с событиями или условиями, которые могут вызвать серьезные сомнения в способности компании продолжать функционировать как действующее предприятие. Если я прихожу к выводу о наличии существенной неопределенности, я должен привлечь внимание в моем аудиторском заключении к соответствующему раскрытию информации в годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности или, если такое раскрытие информации является ненадлежащим, модифицировать мое мнение. Я делаю свои



Аудиторское заключение

выводы на основании аудиторских данных, полученных до даты моего аудиторского заключения. Однако, возможные будущие события или обстоятельства могут привести к тому, что компания утратит способность продолжать непрерывно свою деятельность.

- провожу оценку общего представления, структуры и содержания годовой бухгалтерской отчетности, в том числе публикуемых сведений (раскрытие информации), а также того, представляет ли годовая бухгалтерская отчетность основные операции и события таким образом, чтобы в соответствии с немецкими принципами надлежащего ведения бухгалтерского учета обеспечивать правдивое и достоверное представление данных о чистых активах, финансовом положении и результатах деятельности компании.

Я осуществляю информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление, доводя до их сведения, помимо прочего, информацию о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных замечаниях по результатам аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля, если я выявляю таковые в процессе аудита.

Гревен, 03.04.2020

(сертифицированный специалист в области финансового учёта)



