



RAPORT ESG 2022

Grupa Kapitałowa Vantage Development



Wstęp od Zarządu



Szanowni Państwo,
miniony 2022 rok była dla całej branży deweloperskiej w Polsce trudnym sprawdzianem. Niesprzyjająca sytuacja gospodarcza z rosnącą inflacją i stopami procentowymi skutecznie ograniczyła możliwości zakupowe Polaków. Rynek kredytów hipotecznych, który dla wielu klientów jest istotnym wsparciem w procesie zakupu własnej nieruchomości praktycznie przestał istnieć. Jako spółka zajmująca się sprzedażą mieszkań, ale przede wszystkim ich wynajmem pod marką Vantage Rent, stanęliśmy przed wyzwaniem dalszego rozwoju naszej działalności w czasach dużej niepewności.

Niepokój rynkowy był jednak niczym w porównaniu z wybuchem wojny na Ukrainie, który nastąpił pod koniec lutego 2022 roku. Napływ milionów uchodźców z naszej wschodniej granicy, zmobilizował całe społeczeństwo do podjęcia wysiłku, aby zapewnić im możliwie najlepsze warunki życia podczas pobytu w Polsce. Jako spółka również włączyliśmy się w te działania, wspierając na różnych poziomach (finansowym, rzeczowym) organizacje, opiekujące się uchodźcami. Udostępniliśmy też 10 lokali Vantage Rent w Poznaniu Fundacji Erbud, która dzięki temu była w stanie zapewnić rodzinom swoich ukraińskich podwykonawców bezpieczeństwo. Na duże uznanie zasługuje również postawa naszych pracowników, którzy na własną rękę angażowali się w pomoc uchodźcom – udostępniając lub wynajmując dla nich mieszkania, organizując zbiórki czy pracując jako wolontariusze w punktach wsparcia we Wrocławiu. Z czasem sytuacja uległa stabilizacji i choć wciąż wspólnie czekamy na moment zakończenia wojny, dziś można powiedzieć, że wielu obywateli Ukrainy znalazło w Polsce swój nowy dom. Część z nich zdecydowała się zamieszkać w lokalach Vantage Rent, gdzie zapewniamy im obsługę w ojczystym języku, dzięki temu, że do naszego zespołu dołączyli również Ukraińcy.

Pomimo niesprzyjających okoliczności w 2022 roku, z sukcesem wprowadziliśmy do oferty najmu ok. 800 kolejnych mieszkań, które wzbogaciły rynek nieruchomości we Wrocławiu, Poznaniu i Łodzi. Na koniec IQ 2023 nasza baza klientów liczyła blisko 1 400 zadowolonych najemców. Dzięki dynamicznemu rozwojowi firmy w ostatnich latach, staliśmy się 2. pod względem wielkości oferty podmiotem rynku PRS (Private



Dariusz Pawlukowicz
Wiceprezes Zarządu



Rented Sector) w Polsce. To zasługa dobrych decyzji biznesowych, związanych z lokalizacjami oraz standardem naszych projektów, ale przede wszystkim pracy i zaangażowania całego zespołu Vantage Rent.

Wewnętrznie, skupieni byliśmy także na procesie integracji operacyjnej z GK ROBYG, która w marcu została pozyskana przez naszego właściciela – grupę TAG Immobilien. Wypracowanie optymalnej formuły współpracy, połączenie wybranych zespołów back office’u oraz stworzenie wspólnego Zarządu stało się podstawą do budowania silnej pozycji nowej organizacji na polskim rynku. Więcej na temat samego procesu, możecie Państwo przeczytać na dalszych stronach tego raportu.

W obszarze ESG poszukiwaliśmy kolejnych rozwiązań technologicznych, które mogłyby wpłynąć pozytywnie na zwiększenie efektywności energetycznej budynków Vantage Rent. Do współpracy zaprosiliśmy Politechnikę Wrocławską oraz dwie renomowane firmy doradztwa inżynieryjnego, informacje o wynikach analiz znajdują się w rozdziale poświęconym kwestiom środowiskowym. Odnajdą tam Państwo także dane, dotyczące naszych emisji, które w związku z rozszerzeniem działalności oraz czasem eksploatacji budynków (tym razem podajemy dane za pełen rok kalendarzowy) niestety uległy zwiększeniu w porównaniu z raportem 2021.

Nasze zaangażowanie społeczne, choć skoncentrowane na pomocy uchodźcom z Ukrainy, obejmowało także szereg innych aktywności w tym najważniejszy: program wolontariatu pracowniczego „DOBROczynni”. Zdecydowaliśmy się oddać w ręce członków naszego zespołu inicjatywę oraz odpowiedzialność za realizowane projekty charytatywne. Dzięki temu wsparcie uzyskały szerokie i różnorodne grupy beneficjentów z Wrocławia oraz okolic.

W rozdziale poświęconym kwestiom zarządzania znajdziecie Państwo informacje na temat działań, które pozwoliły nam zachować stabilną pozycję rynkową, pomimo niesprzyjającej sytuacji gospodarczej. Opisałyśmy w nim także nasze polityki Compliance oraz anonimowy system zgłaszania nieprawidłowości.

Nowym elementem raportu ESG są wypowiedzi naszych interesariuszy, których zaprosiliśmy do współtworzenia tej publikacji. To przede wszystkim pracownicy Vantage Rent, ale także kontrahenci i przedstawiciele organizacji pozarządowych, z którymi mamy przyjemność współpracować od wielu lat.

Publikując drugi już raport ESG GK Vantage Development, mamy nadzieję, że będzie on interesującą lekturą, która pozwoli Państwu lepiej zrozumieć funkcjonowanie organizacji oraz nasz stopniowo rosnący wkład w zrównoważony rozwój branży nieruchomości w Polsce.



Kalendarium

2022

- 01 ●● start programu wolontariatu pracowniczego „**DOBROczynni**”
- 02 ●● **podsumowanie badań satysfakcji** wśród najemców Vantage Rent
- 03 ●● **organizacja pomocy** dla uchodźców z Ukrainy
- 04 ●● **uruchomienie zakładki ESG** na stronie Vantage Development
- 05 ●● **projekt „Dzieci na budowie”** w Porcie Popowice
- 06 ●● **szkolenie z cyberbezpieczeństwa** dla pracowników
- 07 ●● start programu „**Lato ze zdrowiem**”
- 08 ●● **przekazanie darowizn** dla podopiecznych Fundacji ERBUD
- 09 ●● **wspólne sadzenie drzew** w Przedszkolu nr 56 we Wrocławiu
- 10 ●● kolejna edycja **Akademii Umiejętności Vantage (III)**
- 11 ●● **webinar z zakresu Compliance** dla zespołu
- 12 ●● współpraca z **Wrocławskim Hospicjum dla Dzieci**



Integracja z GK ROBYG

●● [GRI 2-1, 2-9, 2-10]

W marcu 2022 niemiecka grupa TAG Immobilien, która jest właścicielem GK Vantage Development (dalej: VD, grupa, organizacja, firma), sfinalizowała transakcję zakupu GK ROBYG (dalej: ROBYG). Podobnie jak my, ROBYG zajmuje się budową oraz sprzedażą mieszkań, choć w większej skali – grupa działa w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu oraz Poznaniu. W ramach jej struktur znajduje się również spółka ROBYG Construction, której głównym zadaniem jest realizacja projektów deweloperskich dla GK ROBYG (a w przyszłości również inwestycji z portfela GK Van-

tage Development z przeznaczeniem na wynajem) na zasadach generalnego wykonawstwa.

W kolejnych miesiącach 2022 roku zespoły ROBYG i Vantage Development spotykały się w celu wypracowania nowego modelu współpracy, który pozwoliłby na maksymalne wykorzystanie potencjału obu grup. Finałem ustaleń było powołanie nowego, wspólnego Zarządu spółek ROBYG S.A. oraz Vantage Development S.A., które posiadają dominującą rolę w strukturach obu grup kapitałowych.

Nowy skład Zarządu Vantage Development S.A.

(od 21 października 2022), powołanego przez Radę Nadzorczą:

Eyal Keltsh	Marta Hejak	Dariusz Pawlukowicz
Prezes Zarządu, CEO	Wiceprezes Zarządu, CFO	Wiceprezes Zarządu (2011-2022 Członek Zarządu)
Zakres odpowiedzialności: odpowiedzialność ogólna, rozwój firmy, sprzedaż i marketing, realizacja inwestycji, obszar prawny, zarządzanie nieruchomościami (posprzedażowe)	Zakres odpowiedzialności: księgowość, finanse, kontroling, administracja, IT	Zakres odpowiedzialności: segment wynajmu i zarządzania nieruchomościami, HR, ESG

Jednocześnie, dotychczasowy dwuosobowy Zarząd spółki Vantage Development S.A opuścił wieloletni Prezes Edward Laufer, który pełnił tę funkcję od 2007 roku.



Polityka wynagrodzeń Zarządu oraz top managementu (dyrektorzy) w grupie Vantage Development oparta jest na stałym, miesięcznym wynagrodzeniu oraz premii za realizację celów operacyjnych.

Cele dla Zarządu są określane (oraz weryfikowane) przez Radę Nadzorczą w podziale na dwie grupy: i) krótkoterminowe obejmujące okres roczny oraz ii) długoterminowe obejmujące okres trzyletni. Zarówno krótko- jak i długoterminowe cele Zarządu wynikają ze strategii biznesowej grupy. **Rozliczenie trzyletniego**

planu motywacyjnego Zarządu za okres 2020-2022 nastąpi w 2023 roku.

Zarząd grupy wyznacza z kolei dyrektorom roczne cele, które rozliczane są w cyklach 12 miesięcznych i odzwierciedlają wpływ, jaki poszczególne działy mają na działalność grupy oraz interesariuszy na zewnątrz, jak i wewnątrz firmy.

W okresie raportowania nie wypłacono dodatkowych bonusów, świadczeń emerytalnych czy odpraw, związanych z zakończeniem współpracy.

W 2022 roku do Rady Nadzorczej Vantage Development S.A. dołączył nowy członek: Przemysław Kurczewski (od 13 maja). W dniu 19 stycznia 2023 roku decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy stanowisko Przewodniczącego Rady Nadzorczej objął Oscar Kazanelson, a dotychczasowy Przewodniczący dr Harboe Vaagt został mianowany Członkiem RN.

Rada Nadzorcza

Vantage Development S.A.

Oscar Kazanelson	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Martin Thiel	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
dr Harboe Vaagt	Członek Rady Nadzorczej
Claudia Hoyer	Członek Rady Nadzorczej
Radosław Biedecki	Członek Rady Nadzorczej
Przemysław Kurczewski	Członek Rady Nadzorczej

Zmiany w działaniach operacyjnych

●.....● [GRI 2021: 2-1, 2-28]

Integracja organizacji odbywa się na poziomie operacyjnym, ale nie formalnym. Zarówno ROBYG, jak i Vantage Development nadal funkcjonują jako odrębne podmioty biznesowe, zachowując pewną niezależność, w związku z realizacją specjalistycznych zadań.

ROBYG: prowadzenie projektów deweloperskich w segmencie sprzedażowym, budowa inwestycji (sprzedaż, najem) w ramach działań operacyjnych ROBYG Construction, obsługa posprzedażowa, zarządzanie nieruchomościami.

Marka: **ROBYG**

Vantage Development: kompleksowe zarządzanie produktem najmu - projektowaniem, promocją marketingową, pozyskiwaniem i obsługą najemców, zarządzanie nieruchomościami z mieszkaniami na wynajem.

Marka:  **VANTAGE**
RENT

Sprzedaż lokali, dotychczas realizowana przez spółkę pod marką Vantage Development została przejęta przez ROBYG w listopadzie 2022 roku.

Plany na przyszłość

Zmiany nastąpiły także w obszarze planów rozwoju obu podmiotów. Wspólnie, ROBYG i Vantage Development planują sprzedawać ok. 2 500 lokali rocznie (Warszawa, Gdańsk, Wrocław, Poznań) oraz zaoferować klientom 3 300 mieszkań na wynajem (na koniec 2024 roku) pod marką Vantage Rent we Wrocławiu, Poznaniu i Łodzi.



Produkty

●● [GRI 2-1, 2-28]

GK Vantage Development z siedzibą we Wrocławiu od ponad 15 lat działa na polskim rynku nieruchomości. Jednostką dominującą w grupie jest spółka Vantage Development S.A., należąca do Polskiego Związku Firm Deweloperskich oraz Zachodniej Izby Gospodarczej. Przez większość tego okresu specjalizowaliśmy się w realizacji projektów mieszkaniowych oraz mix-use we Wrocławiu i Warszawie. Dziś nasza działalność koncentruje się rozwoju portfela mieszkań na wynajem pod marką Vantage Rent. Bezpośrednim impulsem do zmiany naszej strategii biznesowej było przejście 100% udziałów Vantage Development przez niemiecką grupę TAG Immobilien z siedzibą w Hamburgu w 2020 roku. Od tego momentu konsekwentnie dążymy do stworzenia największej w Polsce sieci mieszkań w formule najmu instytucjonalnego (PRS – Private Rented Sector). Nadal w naszej ofercie pozostają projekty z lokalami na sprzedaż, w 2022 roku były to Port Popowice oraz Cieszyńska 97.

Otoczenie rynkowe

W 2022 roku sytuacja na rynku nieruchomości diametralnie się zmieniła w związku z czynnikami lokalnymi, ale również sytuacją międzynarodową. Rosnący po-

ziom inflacji skłonił Radę Polityki Pieniężnej do podjęcia szeregu decyzji o podwyższeniu bazowych stóp procentowych. W styczniu 2022 wynosiły one 2,25%, aby pod koniec roku osiągnąć poziom 6,75%. Miało to niebagatelne znaczenie dla całego rynku nieruchomości. Z miesiąca na miesiąc spadała liczba składanych wniosków hipotecznych, ponieważ zdolność kredytowa polskich rodzin systematycznie malała. W drugiej połowie 2022 roku zakupy lokali mieszkalnych były dokonywane głównie przez klientów, posiadających wystarczające zasoby w gotówce. Spadek sprzedaży o 35% rok do roku¹ miał wpływ także na plany wielu deweloperów, którzy postanowili odłożyć w czasie decyzję o starcie nowych budów i poszerzeniu swojej oferty. W przyszłości może to doprowadzić do niewystarczającej podaży lokali (np. za 1-2 lata) oraz dalszego wzrostu cen lokali.

W związku z brakiem możliwości zakupu własnej nieruchomości ze wsparciem ze strony banku, wielu młodych Polaków skierowało swoje zainteresowanie w stronę rynku najmu lokali. Było ono dodatkowo wzmacnianie przyjazdem milionów uchodźców z Ukrainy, uciekających przed konfliktem zbrojnym, który eskalował na terenie ich kraju od 24 lutego. Nie-



dostateczna oferta lokali na rynku oraz znaczna liczba klientów zainteresowanych wynajmem doprowadziła do sytuacji nagłego wzrostu cen czynszów. Koszty najmu rosły (choć już nie tak dynamicznie) do końca 3Q, aby pod koniec roku ostatecznie ustabilizować się na nadal wysokim poziomie. Według danych rynkowych, zebranych przez naszą sekcję analiz średni poziomu czynszów w 2022 roku wzrósł: w Warszawie o 34%, Wrocławiu 27%, Gdańsku 24%, Łodzi 23% i Poznaniu o 19%.

Pomimo, iż sektor PRS (11,7 tys. na koniec 2022 roku wg naszych szacunków) stanowi jedynie promil oferty rynku najmu, stał się on żywym tematem politycznych dyskusji na łamach prasy pod koniec 2022 roku. Strona rządowa rozważała wprowadzenie rozwiązań podatkowo-prawnych, ograniczających liczbę transakcji na rynku PRS, które zdaniem przedstawicieli różnych ministerstw spowodują dalszy wzrost cen mieszkań. Tymczasem jest on głównie związany z wysokimi

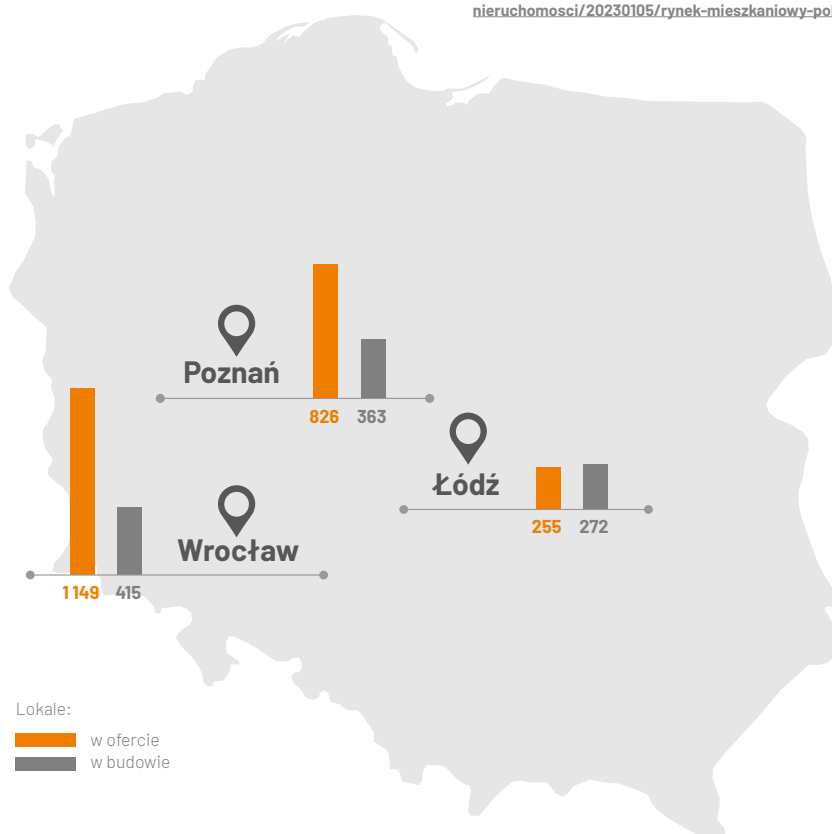
kosztami gruntów (których ilość jest niewystarczająca), materiałów budowlanych i wykonawstwa. Liczba transakcji hurtowych zakupów lokali z przeznaczeniem na wynajem spadła już do poziomu z 2019 roku samoistnie, ze względu na sytuację gospodarczą w całej Unii Europejskiej oraz konflikt na Ukrainie.

Rozwój portfela Vantage Rent w 2022 roku

[GRI 2-6]

W tych wyjątkowych warunkach rynkowych, firma kontynuowała w 2022 roku rozwój portfela mieszkań na wynajem pod marką Vantage Rent. W ciągu 12 miesięcy wprowadziliśmy do eksploatacji blisko 800 nowych lokali, dzięki kolejnym inwestycjom ukończonym we Wrocławiu, Poznaniu oraz Łodzi. Obecnie działamy więc na trzech różnych rynkach lokalnych, dbając o to, aby bez względu na lokalizację, utrzymać wysoki standard samego produktu, jak również obsługi najemców.

¹ Według danych BIG DATA RynekPierwotny.pl, <https://strefainwestorow.pl/artykuly/nieruchomosci/20230105/rynek-mieszkaniowy-polska-2022>, [dostęp: 31.01.2023]



Poza zrealizowanymi projektami oraz tymi, które są nadal w budowie posiadamy grunty, pozwalające na przygotowanie inwestycji z kolejnymi 10 000+ lokalami na wynajem. Decyzja o tym, kiedy rozpoczną się now

budowy w dużej mierze jest uzależniona od sytuacji gospodarczej w Polsce, ale również w Europie Zachodniej.

Produkt: mieszkania na wynajem

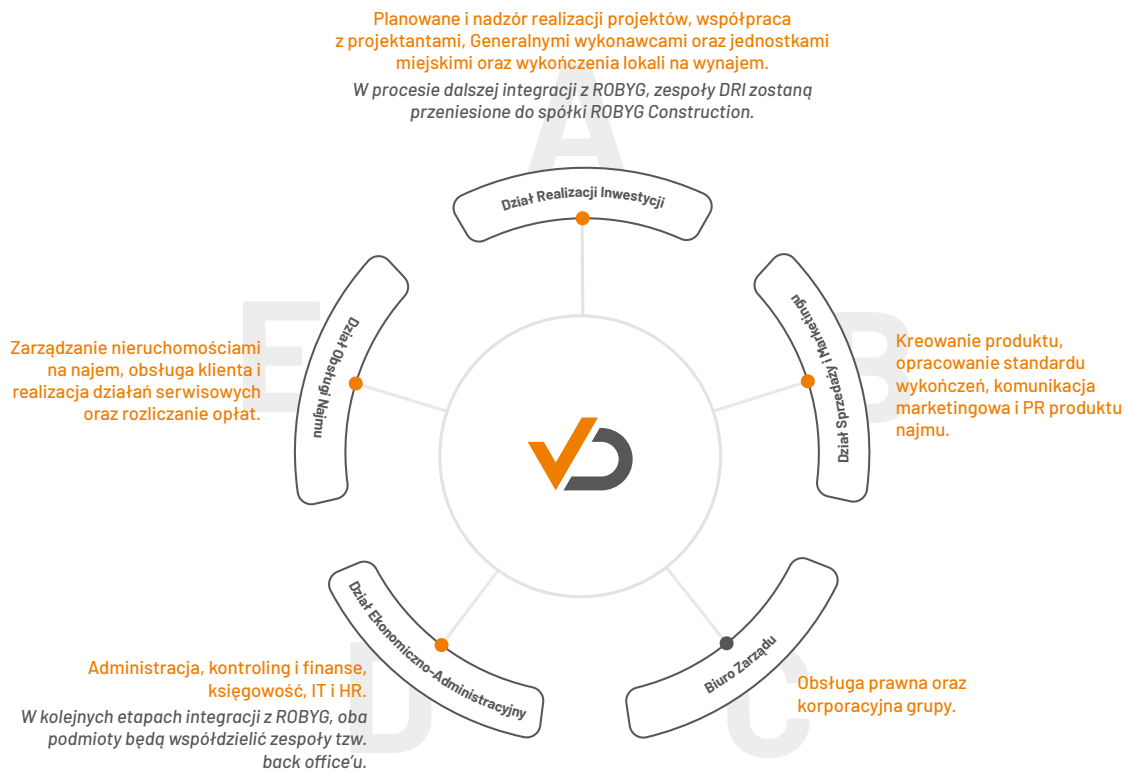
Chcemy, aby w mieszkaniach Vantage Rent nasi najemcy czuli się przede wszystkim komfortowo. By osiągnąć ten cel, czerpiemy z wieloletnich doświadczeń zespołu w obszarze realizacji inwestycji, by projekty, które kierujemy na wynajem nie różniły się od tych, które w przeszłości oferowaliśmy na sprzedaż. Dążymy do tego, aby w przyszłości najem lokalu stał się w oczach Polaków równie dobrym sposobem zaspokajania potrzeby mieszkaniowej, jak zakup mieszkania. Zdajemy sobie sprawę, że będzie to wieloletni proces wymagający zmian w postawach konsumenciek. Jednak jesteśmy przekonani, że dywersyfikacja polskiego rynku nieruchomości jest bardzo pożądana przede wszystkim ze strony klientów.

Dbamy o tworzenie niezbędnej infrastruktury, w niemal każdej inwestycji projektujemy lokale komercyjne w parterach, w których później zlokalizowane są sklepy oraz punkty usługowe, dostępne dla najemców

oraz naszych sąsiadów (osiedli nie grodzimy). Mieszkania Vantage Rent są w pełni umeblowane (kuchnia i szafy w zabudowie, łazienka, meble ruchome) oraz wyposażone w energooszczędne AGD. Wspieramy naszych najemców w prowadzeniu bardziej ekologicznego stylu życia poprzez instalację filtrów oczyszczających wodę oraz pojemników do segregacji odpadów w lokalach. Pod koniec 2022 roku uruchomiliśmy także dedykowaną stronę internetową **Vantage Rent ECO**, na której zebraliśmy informacje oraz praktyczne porady, dotyczące oszczędzania mediów oraz ekologicznego korzystania z AGD. Serwis dostępny jest w 3 wersjach językowych. Ponadto w 2022 roku pilotażowo zrealizowaliśmy event na terenie Buforowej 89, promujący zrównoważony transport wśród najemców. Więcej na ten temat stronach 26-27 niniejszej publikacji.



W proces tworzenia kluczowego produktu dla naszego biznesu zaangażowany jest cały zespół Vantage Development. Specjaliści oraz menedżerowie, odpowiedzialni za kompleksowe przygotowanie mieszkań na wynajem oraz późniejszą obsługę nieruchomości i najemców pracują w 5 działach:



Tworzenie i najem mieszkań PRS w 10 krokach

●● [GRI 2-6]

Podobnie jak proces deweloperski, również przygotowanie i zarządzanie produktem najmu obejmuje kilka etapów. Zespoły zaangażowane w tworzenie projektu działają równolegle oraz w ścisłej współpracy, aby dostarczyć na rynek produkt, zgodnie z przyjętym wcześniej harmonogramem i budżetem.





Niemal na każdym etapie członkowie naszego zespołu wspierani są przez zewnętrznych partnerów biznesowych. Nasi kontrahenci to rzetelne i sprawdzone firmy, które nierzadko współpracują z nami kilkakrotnie przy realizacji różnych projektów. Wśród generalnych wykonawców z pewnością warto wymienić Erbud S.A., Unidevelopment S.A. czy Mostostal Warszawa S.A. Pod kątem funkcjonalności, ale również estetyki naszych projektów współpracujemy z licznymi pracowniami architektonicznymi z Wrocławia, Łodzi i Poznania. Są to m.in. Design Lab Group, Uni-Form, 22 Architekci, ISBA Grupa Projektowa czy Group Arch.

Pozyskiwanie najemców

Vantage Rent

Komunikacja marketingowa naszego produktu oparta jest o jasne, przejrzyste zasady najmu oraz inkluzywność. Wszystkie koszty związane z wynajęciem mieszkania w budynku Vantage Rent zaprezentowane są w ofercie na stronie internetowej, podobnie jak zdjęcia lokali, mapa z lokalizacją projektu oraz listą udogodnień na terenie budynku (komórki lokatorskie, miejsca postojowe). Jesteśmy otwarci na naszych klientów, bez względu na ich status rodzinny czy posiadane zwierzęta. Stawia nas to w pewnej opozycji do właścicieli prywatnych mieszkań, którzy nierzadko w obawie o nadmierną eksploatację lokalu, odmawiają rodzinom oraz wielbicielom czworonogów najmu mieszkania.

O naszej otwartości świadczy również fakt, że dużą grupę najemców stanowią obcokrajowcy – na koniec 2022 roku ok. 40% wszystkich naszych klientów. Z myślą o nich prowadzimy komunikację w trzech językach: polskim, angielskim i ukraińskim. Okazało się to szczególnie istotne w minionym roku, gdy po wybuchu wojny na Ukrainie, uchodźcy przyjechali do Wrocławia i Poznania w poszukiwaniu lokali do wynajęcia. Od strony komunikacyjnej byliśmy gotowi, aby zapewnić

im pełny komfort w kontakcie z doradcami i całym procesie, zmierzającym do podpisania umowy. Opis naszych działań w tym obszarze znajduje się na stronie 24 raportu.

Po wyrażeniu wstępnego zainteresowania ofertą Vantage Rent, zapraszamy potencjalnych najemców na teren projektu, aby mogli obejrzeć wybrane mieszkanie(a). Jest to czas na swobodne zadawanie pytań i rozwiewanie wszelkich wątpliwości, dotyczących warunków najmu i samego produktu. Aby zapewnić obu stronom umowy poczucie bezpieczeństwa, przyszłym klientom proponujemy przejście przez proces weryfikacji finansowej, oferowanej przez zewnętrznego dostawcę: firmę Simpl.rent. Sprawdzana jest tożsamość przyszłego najemcy, jego dochody oraz historia kredytowa. Działanie realizowane jest w bezpiecznej przestrzeni wirtualnej, a Vantage Development otrzymuje jedynie pozytywną lub negatywną ocenę procesu. Dla nas to oczywiście potwierdzenie możliwości finansowych przyszłego najemcy, a dla niego informacja, że może pozwolić sobie na wynajem mieszkania z naszej oferty.



W simpl.rent na pierwszym miejscu stawiamy transparentność – przy rozwijaniu naszych produktów zadajemy sobie pytanie, jak możemy sprawić, żeby rynek najmu był równy dla każdego, a zaufanie między stronami stało się standardem, a nie opcją. Współpraca z Vantage Rent w pełni wpisuje się w wartości, które wyznajemy jako organizacja i pozwala szerzyć dobre praktyki wśród nowej grupy odbiorców. Partnerstwo z marką to dla nas synonim rozwoju w obszarze najmu instytucjonalnego, wymiana doświadczeń i poznanie rynku wynajmu nieruchomości z perspektywy wielu stron. I przede wszystkim okazja, aby jeszcze skuteczniej realizować ideę łatwiejszego i równego najmu.

Filip Dykas
Współzałożyciel, simpl.rent



Staraliśmy się, aby nasz produkt był maksymalnie atrakcyjny dla przyszłych klientów pod kątem lokalizacji projektu, rozkładu i wyposażenia mieszkania. Już w styczniu 2022 roku przeprowadziliśmy pierwszą ankietę satysfakcji wśród naszych najemców, aby poznać ich ocenę produktu oraz obsługi najmu. Ustalając cenniki najmu bierzemy pod uwagę nie tylko

wielkość samego lokalu, ale przede wszystkim zbieramy szczegółowe dane, dotyczące oferty konkurencji w danej lokalizacji. Klientom (w tym studentom) oferujemy więc mieszkania nierzadko w wyższym standardzie niż właściciele prywatnych mieszkań, a przy tym w konkurencyjnych cenach i z profesjonalną obsługą.



Usługa: obsługa najmu

Po podpisywaniu umowy, najemcy przypisany jest dedykowany doradca, który odąd jest głównym punktem kontaktowym dla klienta, komunikując z nim mailowo, telefonicznie lub w ramach bezpośrednich spotkań. Najemca otrzymuje również dane do logowania do Elektronicznego Biura Obsługi Klienta (EBOK), gdzie po zalogowaniu uzyskuje dostęp do szerokiej gamy materiałów, w których znajdzie przydatne informacje na temat eksploatacji mieszkania oraz rozliczeń. Podstawowym dokumentem jest Niezbędnik Najemcy, w którym zebrane są informacje np. na temat zainstalowanych sprzętów AGD, kontaktów do punktów serwisowych czy zasad korzystania z części wspólnych. W EBOK publikowane są również komunikaty związane z bieżącymi wydarzeniami o charakterze organizacyjnym, ale również lifestylowym (np. zaproszenia na eventy dla najemców).

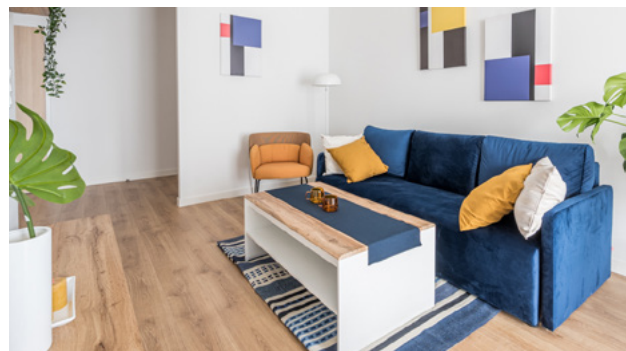


W ankiecie satysfakcji klienta, przeprowadzonej w 2022 roku:

- portal EBOK otrzymał średnią cenę: **4,2 punktów** (w 5-punktowej skali, gdzie 1 - oznacza ocenę bardzo negatywną, a 5 - bardzo pozytywną),
- **68% najemców** przyznało, że w odpowiedzi na ich zgłoszenie, reakcja zespołu doradców najmu Vantage Rent była wystarczająco szybka,
- **93% najemców** uważa, że sposób rozliczania mediów jest prosty i czytelny.

W minionym roku zaproponowaliśmy naszym najemcom możliwość korzystania z dodatkowych usług, związanych z praniem tapicerek oraz materacy, sprzątnięciem mieszkania czy pielęgnacją ogródka. Z początkiem 2023 roku rozszerzyliśmy ofertę o program „Poznaj okolicę z rabatem”, do którego zaprosiliśmy właścicieli sklepów oraz punktów usługowych z okolicy naszych wrocławskich projektów Vantage Rent. Najemcy, w tych wybranych lokalizacjach mogą skorzystać z dedykowanego rabatu po okazaniu specjalnej elektronicznej karty, potwierdzającej najem mieszkania w sieci Vantage Rent. W przyszłości projekt będzie nadal rozwijany o nowych partnerów oraz kolejne lokalizacje poza Wrocławiem. Więcej szczegółów na **stronie programu**.

W połowie 2022 roku nasz zespół zmierzył się również z procesem renajmu, w którym to klienci po pierwszej 12-miesięcznej umowie, musieli podjąć decyzję o przedłużeniu okresu najmu lub nie. Wszystkie działania, obejmujące ten proces zostały przygotowane przez pracowników VD w stopniu pozwalającym na jego maksymalną automatyzację. Więcej na ten temat na stronie 52 tego raportu.



Produkt: lokale komercyjne na wynajem

Częścią infrastruktury na osiedlach z budynkami na wynajem są lokale komercyjne zlokalizowane w parterach projektów. Służyć mają one przede wszystkim jako sklepy oraz punkty usługowe dla najemców, ale również sąsiadów. W przestrzeniach komercyjnych

powstają sklepy spożywcze, salony urody, drogerie, cukiernia, salon fryzjerski czy notariusz.

W 2022 roku wynajęliśmy 18 lokali o łącznej powierzchni 1720 m² we Wrocławiu oraz Poznaniu.



Produkt: mieszkania i lokale komercyjne na sprzedaż

Przez kilkanaście lat działalności Vantage Development na rynku pierwotnym udało się nam zbudować silną pozycję w sektorze nieruchomości, głównie w stolicy Dolnego Śląska. We Wrocławiu jesteśmy znani z realizacji kilkunastu projektów (w kilkudziesięciu etapach), praktycznie na terenie całego miasta. Wśród nich warto wymienić: nową, samowystarczalną dzielnicę Wrocławia Promenady Wrocławskie, inwestycję Dorzecze Legnickiej, Nowy Gaj, Centauris czy w ostatnich latach Port Popowice. Uzupełnieniem oferty sprzedażowej były zawsze lokale komercyjne w par-

również 2 biurowce, które sprawiły, że dzielnica stała się kompletnym miejscem do życia i pracy.



terach projektów, z czasem adaptowane na niezbędne sklepy i usługi, takie jak restauracje, piekarnie, kwiatarnie, salony kosmetyczne, gabinety medyczne czy weterynaryjne, a także placówki przedszkolne i żłobki. Na terenie Promenad Wrocławskich zrealizowaliśmy

Realizując inwestycje, dbaliśmy o tworzenie infrastruktury drogowej, rowerowej oraz dla pieszych. W ostatnich latach przyczyniliśmy do stworzenia nowej linii tramwajowej, łączącej osiedle Popowice z centrum Wrocławia. Począwszy od 2020 roku stopniowo ograniczyliśmy sprzedaż, rozwijając segment mieszkań na wynajem. W minionym roku proponowaliśmy naszym klientom wyłącznie mieszkania w Porcie Popowice (etap IV) oraz projekcie Cieszyńska 97 (łącznie: 297 sprzedanych jednostek oraz 309 przekazanych lokali). W tym samym czasie sprzedaliśmy również 15 lokali komercyjnych, o łącznej powierzchni 1 900 mkw, głównie na terenie inwestycji Port Popowice we Wrocławiu.

REALIZACJA I SPRZEDAŻ LOKALI DO KOŃCA 2022 ROKU



Liczba sprzedanych lokali
6 137



Liczba projektów
18



Liczba etapów
41

Interesariusze

● ● [GRI 2-29]

Firma po raz pierwszy przeprowadziła analizę interesariuszy w 2021 roku. Ocenie podlegał przede wszystkim wpływ poszczególnych grup na organizację oraz ich zainteresowanie działaniami spółki, szanse oraz ryzyka związane ze współpracą z nimi, rodzaj relacji czy wykorzystywanych kanałów komunikacji. Identyfikacja interesariuszy oraz poznanie ich oczekiwań było niezbędnym krokiem do lepszego zrozumienia kontekstu działania spółki i zaplanowania działań ESG w przyszłości.

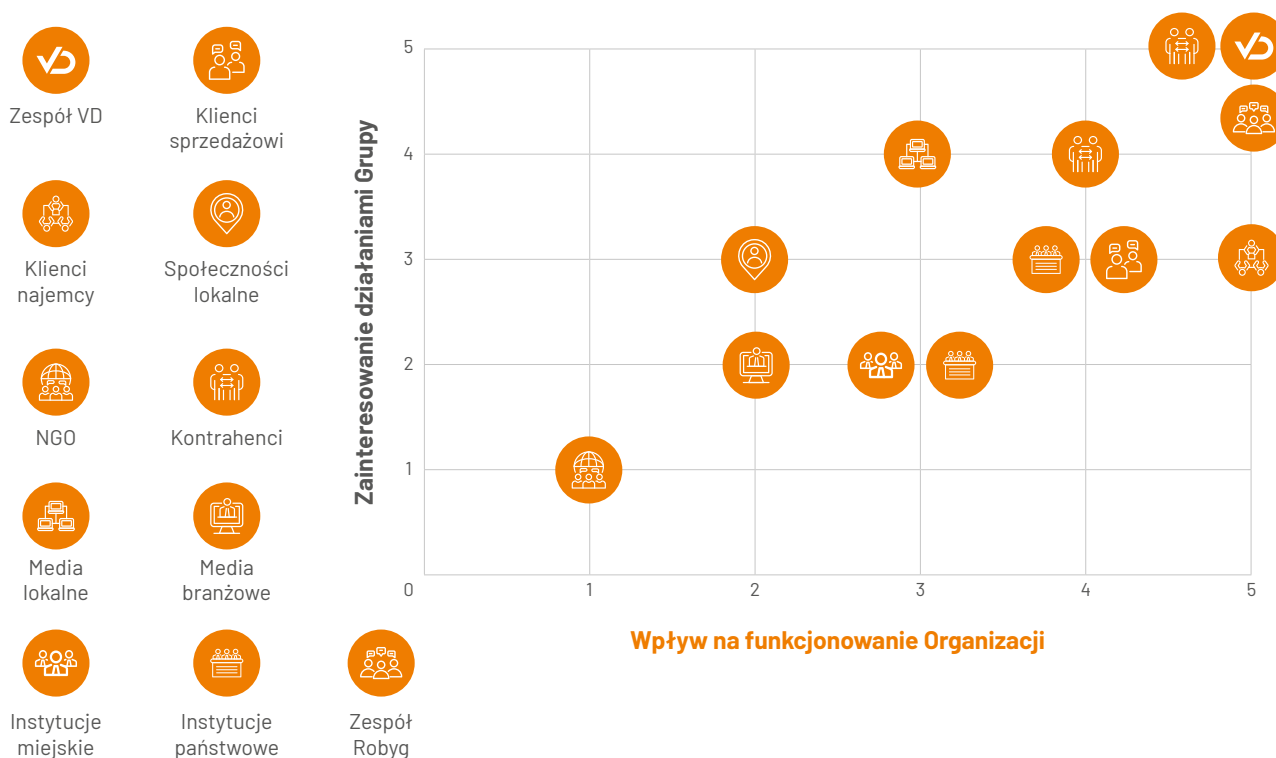
Informacje na temat potrzeb interesariuszy są gromadzone przy pomocy różnorodnych narzędzi – ankiet satysfakcji czy grup fokusowych w wypadku najemców, bezpośrednich spotkań w grupach pracowników (np. przy realizacji projektu wyboru wartości VD), codziennej komunikacji z kontrahentami czy kontaktu z organizacjami pozarządowymi, które informują o swoich potrzebach wsparcia wybranych inicjatyw. To, co na pewno charakteryzuje Vantage Development jako podmiot biznesowy to duża otwartość na otocze-

nie zewnętrzne i informację zwrotną. Na stronie ESG firmy znaleźć można bezpośredni kontakt do osoby, zajmującej się zarządzaniem relacjami z interesariuszami. W wypadku chęci zachowania anonimowości mogą oni również skontaktować się z organizacją poprzez formularz online, w ramach systemu zgłaszania nieprawidłowości. Więcej o tej procedurze piszemy na stronach 81-82.

W 2022 roku w procesie ponownej oceny sytuacji i oczekiwań interesariuszy w macyry zaszczy istotne zmiany, które opisano poniżej.

Wpływ na nie miały:

- zmiana wewnętrznej sytuacji organizacji, związana z integracją z GK ROBYG,
- rozwój portfela na wynajem w kolejnych miastach Polski,
- pogarszająca się sytuacja gospodarcza w Polsce i konflikt na Ukrainie.



Nowa grupa interesariuszy

W okresie kwiecień – grudzień 2022 reprezentanci Vantage Development oraz ROBYG wielokrotnie brali udział w różnych spotkaniach, w celu wypracowania nowej formuły współpracy pomiędzy organizacjami. Rozmowy dotyczyły m.in. zarządzania procesami wewnętrznymi i zasobami ludzkimi oraz wdrażania systemów IT, a także podziału kompetencji pomiędzy

spółkami. W ocenie grupy raportującej Vantage Development, zainteresowanie działaniami firmy oraz wpływ ROBYG został oceniony najwyżej w 5-stopniowej skali. Ma to związek przede wszystkim ze ścisłą współpracą pomiędzy członkami obu zespołów, jak również wykorzystaniem najlepszych praktyk w strukturach obu firm.

Wzrost roli klientów (sprzedaż/najem)

W panujących w 2022 roku warunkach makroekonomicznych oraz ograniczeniach w dostępie do kredytów hipotecznych, wyraźnie zaobserwowaliśmy wzrost zainteresowania działaniami spółki ze strony klientów, kupujących mieszkania. Ci z nich, którzy byli gotowi na tak duży wydatek finansowy, inwestując własny kapitał w procesie zakupu (bez wsparcia banku) dużo rzetelniej podchodzili do procesu porównywania ofert deweloperów. Interesowały ich nie tylko same mieszkania, ich lokalizacja, standard czy dodatkowe udogodnienia, ale także poziom obsługi posprzedażowej oraz promocje

oferowane, przygotowane przez Vantage Development.

W wypadku najemców, wraz z rosnącym portfelem mieszkań Vantage Rent, wzrosła także liczba klientów obsługiwanych przez nasz zespół. Oznacza to setki wiadomości mailowych, odebranych telefonów i spotkań osobistych na terenie projektów Vantage Rent, już nie tylko we Wrocławiu, ale także w Poznaniu oraz Łodzi. W kolejnych latach, gdy portfel lokali na wynajem osiągnie poziom ponad 3 300 jednostek (do końca 2024 roku), rola najemców oraz ich wpływ na działalność spółki będzie jeszcze bardziej istotny.

Rzetelni kontrahenci

Atak Rosji na Ukrainę w lutym 2022 roku wpłynął również na funkcjonowanie spółki, szczególnie w obszarze realizacji inwestycji. Pierwsze miesiące konfliktu były czasem dużej niepewności na budowach. Z jednej strony czasowo brakowało niektórych materiałów (np. stali), co mogło opóźnić datę ukończenia projektu, z drugiej pracownicy podwykonawców Generalnych Wykonawców, pochodzący z Ukrainy nierzadko rozważali powrót do swoich rodzin. W tym czasie bardziej

niż kiedykolwiek istotna stała się otwarta komunikacja oraz jasne prezentowanie swoich stanowisk, aby wspólne przedsięwzięcia mogły zostać zakończone z sukcesem. Pomimo trudności, budowy były realizowane zgodnie z planem, a spółka mogła udzielić dodatkowego wsparcia pracownikom podwykonawców podchodzącym z Ukrainy, o czym można przeczytać na stronie 55.

Instytucje państwa a rynek PRS

Jesienią 2022 roku w mediach pojawiły się zapowiedzi rządu na temat wprowadzenia nowych regulacji prawnych, które ograniczyłyby liczbę transakcji na rynku PRS. Władze państwowe w rozwoju rynku najmu instytucjonalnego dostrzegają zagrożenie dla planów Polaków o zakupie własnego mieszkania. Zdaniem rządu rozwijający się nowy sektor najmu ma wpływ na wzrost cen lokali, a zadaniem państwa jest wspieranie Polaków na ich drodze do własności. Zapowiedzi te dotyczyły również uchwalenia m.in. wyższego podatku od nieruchomości w odniesieniu do budynków PRS.

Prowadzona w ten sposób retoryka wpływa negatywnie na postrzeganie Polski przez podmioty sektora

najmu instytucjonalnego przez pryzmat atrakcyjnego miejsca do dalszych inwestycji. W przyszłości może się bowiem okazać, że transakcje oraz utrzymanie inwestycji PRS będzie wiązało się z wyższymi obciążeniami podatkowymi.

Grupa interesariuszy w postaci instytucji państwa nie tylko zwiększyła swoje zainteresowanie branżą najmu instytucjonalnego w 2022 roku, ale także poprzez prowadzoną komunikację w mediach zaczęła w większym stopniu wpływać na cały sektor, w tym również Vantage Development.

Zespół VD

Interesariusze I stopnia Forma zaangażowania: dialog

» Czego oczekują?

W 2022 roku oczekiwania komunikowane przez zespół Vantage Development przede wszystkim dotyczyły stabilności zatrudnienia oraz obaw związanych ze zmianami w otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym. Na pierwszy plan wysunął się niepokój, generowany przez integrację z ROBYG, jak również spadek liczby sprzedawanych mieszkań na rynku oraz wybuch konfliktu na Ukrainie. Informacje, dotyczące przyszłości organizacji oraz dalszego rozwoju w innych miastach, były przedmiotem licznych dyskusji w trakcie oficjalnych spotkań, jak również komunikacji nieformalnej.

Ponadto członkowie zespołu Vantage Development oczekują atrakcyjnego, adekwatnego do obowiązków wynagrodzenia, możliwości awansu oraz dalszego rozwoju, a także jasnej i otwartej komunikacji wewnętrznej. W tym zakresie nie zaszły istotne zmiany

od 2021 roku, choć w związku z inflacją potrzeba podwyżki wynagrodzeń stała się o wiele pilniejsza.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Zespół HR regularnie zleca przygotowanie raportów benchmarków wynagrodzeń, aby organizacja mogła oferować atrakcyjne rynkowo płace. W firmie funkcjonuje również system motywacyjny, w ramach którego Vantage Development dzieli się z pracownikami wypracowanymi zyskami. Decyzja o przyznaniu rocznej premii uzależniona jest od osiągnięcia przez organizację zakładanego wyniku operacyjnego oraz finansowego dla danego roku. Wyróżniających się członków zespołu dodatkowo nagradzamy podczas dorocznej gali firmowej. Spółka nie stosuje systemu inflacyjnych podwyżek, jednak w minionym roku nastąpiła korekta wynagrodzeń w odniesieniu do znacznej części stanowisk.



Struktura zatrudnienia według rodzaju umowy oraz płci:

	Kobiety	Mężczyźni	Razem
Członkowie zespołu	120	55	175
Umowy o pracę:	97	24	121
czas określony	24	6	30
w tym niepełne etaty	1	0	1
czas nieokreślony	73	18	91
w tym niepełne etaty	1	0	1
Inne umowy (łącznie)	23	31	54

Struktura zatrudnienia wg lokalizacji:

	Wrocław	Poznań	Gdańsk	Łódź	Kraków	Warszawa	Razem
Członkowie zespołu	143	22	2	6	1	1	175
Umowy o pracę:	103	13	0	4	0	1	121
czas określony	19	7	0	3	0	1	30
w tym niepełne etaty	1	0	0	0	0	0	1
czas nieokreślony	84	6	0	1	0	0	91
w tym niepełne etaty	1	0	0	0	0		1
Inne umowy	40	9	2	2	1	0	54

Na zmiany w strukturze zatrudnienia w porównaniu z 2021 rokiem miało wpływ kilka czynników:



- rozwój portfela z mieszkaniami na wynajem we Wrocławiu, ale również w innych miastach sprawił, że zespoły zajmujące się pozyskiwaniem, a następnie obsługą najemców zostały rozbudowane. Pojawił się również nowy pracownik w Warszawie, który stanowi część połączzonego zespołu IT ROBYG-Vantage Development,



- w zespołach obsługujących klientów oraz back office kobiety stanowią większość, stąd wzrost ich udziału w ogólnej strukturze zatrudnienia wraz z transformacją firmy z deweloperskiej w usługową,



- w 2022 roku ukończyliśmy wiele budów, a w związku z obecną sytuacją ekonomiczno-gospodarczą nie uruchomiliśmy nowych. Dlatego też zdecydowaliśmy o zmianie formuły współpracy z inspektorami nadzoru, którzy kontynuują pracę na projektach z ramienia zewnętrznej firmy. W związku z tym udział mężczyzn w strukturze organizacji spadł.

Zespół ROBYG



» Czego oczekują?

W procesie integracji działalności operacyjnej obu podmiotów, nasi partnerzy ze strony ROBYG oczekują przede wszystkim szybkiej wymiany informacji oraz doświadczeń. Pierwsze miesiące współpracy wymagały wzajemnego poznania się firm w obszarze produktów i usług, procedur oraz polityk czy zarządzania zasobami ludzkimi.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Zespół VD na różnych szczeblach organizacji brał udział w spotkaniach z ROBYG. Sekcje, odpowiedzialne za konkretne obszary działań spółki spotykały się ze swoimi odpowiednikami po drugiej stronie. Nastąpiła wymiana nie tylko informacji o bieżącej działalności organizacji, ale także dokumentacji w celu jej późniejszego uspołnienienia. Ich potrzeby były więc skierowane głównie na gromadzenie danych o spółce oraz konstruktywnych rozmowach na temat możliwości późniejszej, ściślejszej współpracy.

W obszarze benefitów pracowniczych, w którym istniała potrzeba ujednoczenia oferty pracodawców, wyraźnie wybrzmiały głosy, aby zmiany nie pogorszyły sytuacji żadnej ze stron. W lutym 2023 roku wpro-

wadzono zasady jednolite dla zespołów VD i ROBYG, które zostały przyjęte z pozytywnym odbiorem. Więcej na temat benefitów oferowanych przez Vantage Development można przeczytać na stronie 70.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Komunikacja pomiędzy zespołami odbywała się za pośrednictwem poczty elektronicznej, rozmów telefonicznych oraz spotkań bezpośrednich w biurach obu organizacji, w różnych miastach. Miały również miejsce dwa większe wydarzenia stacjonarne: spotkanie nowego Zarządu z kadrą menedżerską 18 października we Wrocławiu oraz wigilia firmowa 16 grudnia w Serocku k. Warszawy, na którą zaproszone były oba zespoły.

Aby wzmocnić przepływ informacji w drugiej połowie stycznia 2023 roku powstał wspólny intranet, dostępny dla pracowników obu organizacji. Znajdują się tam informacje na temat aktualności z życia VD i ROBYG, ujednoczona dokumentacja Compliance oraz RODO, materiały ESG, książka adresowa oraz struktura stanowiskowa. Zespół zarządzający treściami w intranecie składa się z pracowników obu organizacji.

Klienci sprzedażowi



» Czego oczekują?

W obszarze oferowanego produktu, klienci oczekują przestronnych i funkcjonalnie zaprojektowanych mieszkań, znajdujących się w atrakcyjnych lokalizacjach. Zakup mieszkania to duży wydatek finansowy, bez względu na to, czy wiąże się ze wsparciem ze strony banku czy nie. Dlatego klienci oczekują jasnych i rzetelnych informacji o produkcie, przestrzegania uzgodnionego harmonogramu przekazania mieszkań

oraz dostarczenia lokalu o adekwatnym poziomie jakości. Nabywcy koncentrują się także na najbliższym otoczeniu budynków: w jaki sposób zagospodarowany jest teren wokół nich, jak wygląda zielen, tereny rekreacyjne oraz inne udogodnienia? Wreszcie klienci oczekują odpowiedniego poziomu obsługi: szybkiego udzielania odpowiedzi na ich zapytania, elastycznego podejścia do negocjacji umów i zapewniania ochrony ich danym osobowym.



» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Do listopada 2022 roku w strukturach firmy działał zespół profesjonalnych doradców, którzy obecnie już pod marką ROBYG kontynuują sprzedaż mieszkań w projektach Port Popowice oraz Cieszyńska 97 we Wrocławiu. Nadal korzystają z profesjonalnego systemu CRM, opartego o wiodącą platformę Salesforce, w której zarządzają komunikacją z klientami.

Projektowaliśmy inwestycje na sprzedaż, zgodnie z obowiązującymi trendami w architekturze, w atrakcyjnych lokalizacjach oraz z dbałością o detale. Naszą misją zawsze było tworzenie projektów zaspokajających oczekiwania nabywców – potrzebę życia wśród zieleni, bliskości sklepów oraz punktów usługowych na osiedlu czy rekreacji z dziećmi na placu zabaw.

Rzetelnie wywiązujemy się ze zobowiązań, przekazując nasze mieszkania klientom zgodnie z przyjętym harmonogramem. Jeśli w historii firmy kiedykolwiek dochodziło do niewielkich opóźnień były one zwią-

zane wyłącznie z czynnikami zewnętrznymi, na które nasz zespół nie miał wpływu. Prowadzimy wtedy otwartą komunikację z nabywcami i z wyprzedzeniem informujemy ich o wszelkich niedogodnościach.

Po przekazaniu mieszkań w ręce klientów, zgodnie z prawem likwidujemy usterki w ramach 5-letniej rękojmi, udzielanej na inwestycję. Wspierają nas w tym pracownicy Generalnego wykonawcy oraz jego podwykonawcy. W wypadku, gdy uznajemy usterkę za bezzasadną informujemy o tych fakcie klienta, nierzadko wspierając się ekspertyzą zewnętrznych ekspertów.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Komunikacja odbywa się głównie za pośrednictwem rozmów telefonicznych, wymiany korespondencji mailowej oraz spotkań bezpośrednich w salonie sprzedaży, zlokalizowanym w Porcie Popowice we Wrocławiu. Jeśli jest taka możliwość i możemy zapewnić klientom bezpieczne warunki, zapraszamy ich również na teren budowy podczas Dni Otwartych.



Klienci najemcy

» Czego oczekują?

Potrzeby naszych najemców koncentrują się na uzyskaniu dostępu do atrakcyjnego mieszkania na wynajem z wysokim poziomem obsługi w przystępnej cenie. Relacja pomiędzy tymi dwoma wartościami jest dla nich kluczowa przy podejmowaniu decyzji o podpisaniu umowy najmu. Według badania satysfakcji najemców przeprowadzonego przez nas z początkiem 2022 roku poza ceną, najemcy kierowali się także lokalizacją mieszkania (30%) oraz faktem, że wynajmującym jest firma, a nie osoba prywatna (25%). Najemcy oczekują partnerskiego traktowania przez podmiot oferujący mieszkanie, stabilnych warunków najmu, możliwości elastycznego skrócenia umowy, transparentnego sposobu rozliczania opłat za media oraz programu rabatowego dla stałych klientów.



» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Zgodnie z wynikami wcześniej cytowanego badania, nasi najemcy bardzo pozytywnie oceniają nasz produkt, jak i samą usługę najmu. Według ankietowanych:

- komunikacja w procesie podpisywania umowy najmu jest jasna **(71%)**;
- lokale są wyposażone w meble i AGD w odpowiedni sposób **(80%)**;
- funkcjonalność Elektronicznego Biura Obsługi Klienta została oceniona na **4,2** (w skali 1-5);
- rozliczanie opłat za media jest czytelne dla najemców **(93%)**.



Aż 93% naszych najemców poleciłoby mieszkanie Vantage Rent swoim znajomym oraz członkom rodziny. O wysokim zadowoleniu klientów świadczy również fakt, że w procesie renejmu lokali, który rozpoczął się w połowie 2022 roku aż **80% najemców** zdecydowało się na przedłużenie umowy o kolejny okres.

Poza wysyłką ankiety w formie elektronicznej, zwróciliśmy się do naszych najemców również z zaproszeniem do wzięcia udziału w badaniach fokusowych realizowanych na zlecenie Vantage Development przez agencję BEELINE Research & Consulting³. Celem spotkań było pogłębienie zagadnień i ocen, które pojawiły się w badaniu ilościowym. Wśród oczekiwań najemców, które wybrzmiały podczas moderowanej dyskusji warto wymienić:

- organizację eventów integracyjnych z udziałem najemców i zespołu Vantage Rent (opis zrealizowanych wydarzeń w 2022 roku znajduje się w Case study 1, na stronie 26);
- stworzenia programu rabatowego dla najemców „Poznaj okolicę z rabatem” we współpracy z lokalnymi sklepami oraz punktami usługowymi (inicjatywa została uruchomiona w styczniu 2023 roku w pierwszej kolejności dla najemców z Wrocławia, **więcej informacji**).

Najemcy mieszkań Vantage Rent to nasi kluczowi interesariusze, dlatego podejmujemy liczne inicjatywy,

aby odpowiadać na ich potrzeby w szerokim zakresie. Warto jednak dodać, że nie zawsze jest to możliwe. Jednym z postulatów, który wybrzmiał ze strony najemców podczas spotkań grup fokusowych była możliwość elastycznego wypowiedzenia umowy najmu w wyjątkowych sytuacjach (np. utraty pracy, choroby, ważnych zmian w życiu itd.) bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Jest to potrzeba, której niestety nie możemy spełnić, ponieważ nasz model biznesowy oparty jest na długoterminowości umów. W przeciwieństwie do najmu krótkoterminowego chcemy oferować klientom stabilizację oraz bezpieczeństwo, które skłonią ich do pozostania najemcą na dłużej. Niewielka rotacja wśród klientów jest więc oczekiwana przez nas, ponieważ pozwala na zbudowanie relacji sąsiedzkich oraz poczucia wspólnoty. Z punktu widzenia ekonomicznego oraz wysokości marży na wynajmie mieszkań, możliwość rozwiązania umowy przed zaplanowanym jej zakończeniem wpływa negatywnie na rentowność PRS.

² Badanie ankietowe własne, zrealizowane poprzez formularz elektroniczny w dniach 11-19.01.2022 na próbie najemców Vantage Rent. Liczba wypełnionych formularzy: 167, co stanowi 46% grupy potencjalnych respondentów w tamtym czasie. Formularze, jak i cała komunikacja związana z badaniem była przeprowadzona w trzech językach: polskim, angielskim i ukraińskim.

³ Badanie w formie 3 grup fokusowych online z udziałem najemców Vantage Rent, realizowane w dniach 22,23,24.02.2022. W spotkaniach brali udział mieszkańcy trzech inwestycji: Małopanewska 4, Legnicka 33 i Buforowa 89 we Wrocławiu.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

W naszej organizacji posługujemy się zasadą komunikacji bez barier, dlatego obsługa naszych najemców odbywa się w językach: polskim, angielskim oraz ukraińskim. W 2022 roku przeprowadziliśmy różne działania, których celem było zapewnienie naszym klientom z zagranicy nieustraszonego dostępu do informacji. Naszym zamiarem było spowodowanie, aby każdy najemca, bez względu na pochodzenie czy język ojczysty, poczuł się u nas jak w domu. Chcemy, aby język komunikacji zbliżał nas do siebie i tworzył życzliwą atmosferę w naszych relacjach z najemcami.

W zespołach dedykowanych do najmu zatrudniamy doradców, którzy posługują się płynnie językiem angielskim. Nasi pracownicy mają możliwość nauki i szlifowania języka angielskiego podczas lekcji z lektorem, które są opłacane przez pracodawcę. Dodatkowo, przez cały rok 2022 pracownicy Vantage mieli dostęp do platformy e-learningowej etutor, w której mogli szkolić swoje umiejętności językowe.



Wśród klientów najmowych 40 % to klienci spoza Polski, w tym zdecydowana większość podpisanych umów, to obywatele Ukrainy lub Białorusi. Szczególnie po wybuchu wojny na Ukrainie w lutym 2022 r. napływ uchodźców spowodował znaczny wzrost zapytań ze strony obywateli Ukrainy o mieszkania na najem. Wychodząc naprzeciw takiemu zapotrzebowaniu, w lipcu 2022 r. do naszego zespołu dołączył doradca ds. najmu, który włada językiem ukraińskim oraz rosyjskim. W grudniu zatrudniliśmy kolejnego pracownika, posługującego się językiem ukraińskim, rosyjskim, a także hiszpańskim. Pozwala nam to na efektywniejszy kontakt z klientami zza wschodniej granicy, których liczba znacznie wzrosła w porównaniu do zeszłego roku.

Dla wygody oraz łatwości komunikacji obcokrajowców materiały dotyczące najmu, takie jak umowy, foldery informacyjne oraz powiadomienia o sprawach bieżących tworzone są w kilku wersjach językowych. Przykładowo umowa najmu z obcokrajowcami podpisywana jest na wzorze dwujęzycznym, w którym w dwóch kolumnach zestawiony jest tekst kontraktu po polsku oraz odpowiednio w języku angielskim lub ukraińskim. Stacjonarnie w salonach sprzedaży i najmu dysponujemy folderami informacyjnymi o produkcie mieszkań na wynajem w trzech dedykowanych językach.

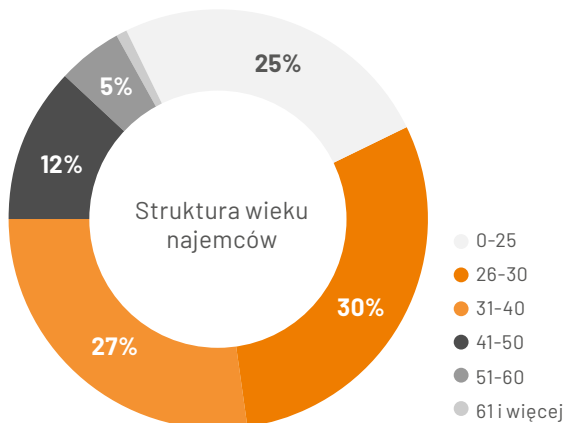
W naszej organizacji stawiamy na nowoczesne rozwiązania, dlatego dostosowaliśmy szereg funkcjonalności systemowych do obsługi naszych klientów w wybranym języku docelowym. Klient – potencjalny najemca od początku kontaktu z Vantage Rent może wybrać wersję językową strony www i przeglądać ofertę najmu po polsku, angielsku lub ukraińsku.

Klienci, którzy wybiorą dla siebie mieszkanie na najem, przechodzą przez proces weryfikacji finansowej po polsku, angielsku lub ukraińsku przez portal lub aplikację naszego dostawcy firmy simpl.rent. Od listopada 2022 r. automatyczna weryfikacja finansowa możliwa jest dla wszystkich obcokrajowców, również tych bez numeru PESEL oraz spoza Unii Europejskiej. Taka funkcjonalność zdecydowanie przyspiesza proces weryfikacji dla klienta zagranicznego, który zamiast dostarczać dokumenty do sprawdzenia manualnego przez nasz zespół, może w szybki i intuicyjny sposób przejść przez weryfikację finansową online.

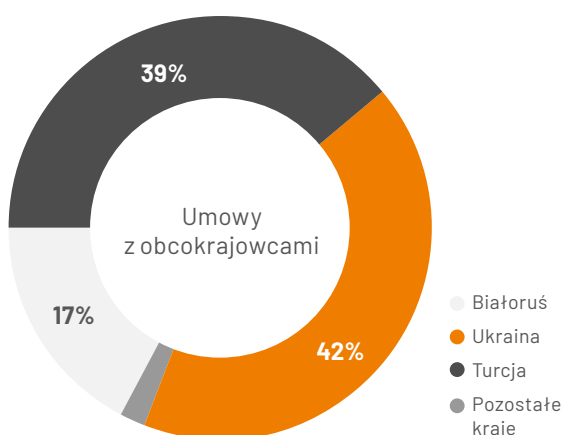
Dla zachowania ciągłości obsługi najemcy w języku docelowym, w październiku 2022 r. wdrożyliśmy również mechanizm maili automatycznych, które są wysyłane systemowo w języku wybranym dla najemcy. Dzięki temu klienci najmowi dostają maile ofertowe oraz powiadomienia o różnych etapach realizacji umowy oraz renejmu w znanym dla siebie języku.

Kolejnym działaniem dla usprawnienia komunikacji z naszymi najemcami było wdrożenie wersji językowych w eBOKu dla najemców. W wyniku tych działań, od lipca 2022 r. nasi zagraniczni klienci mogą cieszyć się swobodą korzystania z aplikacji po angielsku oraz ukraińsku. Najemcy znajdują na eBOKu wszelkie bieżące informacje, alerty, rozliczenia czynszu oraz innych opłat. Jest to też miejsce, w którym mają możliwość zgłaszania usterek i szkód w mieszkaniu, a to wszystko używając aplikacji w swoim rodzimym języku.

Więcej informacji o naszych najemcach

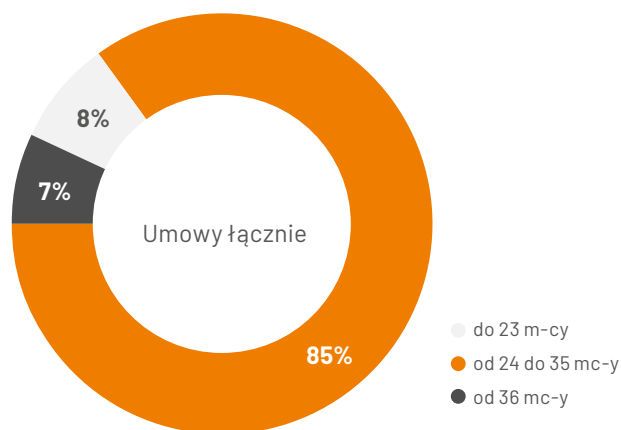


Badania marketingowe, które zleciliśmy w toku przygotowań do projektowania mieszkań Vantage Rent jasno wskazały, że w Polsce osobami w największym stopniu zainteresowanymi najmem lokalu są ludzie młodzi. Po niemal dwóch latach od uruchomienia oferty Vantage Rent potwierdza to również struktura naszych najemców, w której dominują przede wszystkim klienci poniżej 30. roku życia (55%). Nie brakuje jednak najemców również po 40. i 50. roku życia, choć można przypuszczać, że to często rodzice, wynajmujący mieszkania dla swoich dzieci – studentów. W związku z tym średnia wieku klientów Vantage Rent wynosi 31,6.



Struktura grupy naszych klientów jest dość zrównoważona, choć nieznacznie częściej najemcami Vantage Rent są mężczyźni (57%).

Minimalny czas trwania umowy najmu to 12 miesięcy i jest on najchętniej wybierany przez naszych klientów. Systematycznie wzrasta jednak liczba najemców, którzy decydują się na dłuższy okres trwania umowy. Jest to z jednej strony związane z tym, że najemcy po pierwszym roku najmu, już na bazie własnych doświadczeń przekonują się, że wynajem od firmy jest bezpieczną oraz stabilną formą zaspokajania potrzeby mieszkaniowej. I w związku z czym decydują się na wybór dłuż-



szej umowy w kolejnym okresie. Z drugiej, konflikt na Ukrainie oraz przyjazd uchodźców w znacznym stopniu ograniczył dostępną ofertę lokali pod wynajem w największych polskich miastach. W takiej sytuacji, o popularności mieszkań Vantage Rent decydował również fakt, że pomimo bardzo dobrej lokalizacji, nadal pozostały atrakcyjne cenowo.

Otwartość w komunikacji na wszystkich najemców, bez względu na ich pochodzenie zaowocowało tym, że aż 40% naszych klientów to osoby obcojęzyczne. Wśród nich dominują przede wszystkim obywatele naszych sąsiadów: Białorusini oraz Ukraińcy, którzy razem stanowią aż 81% najemców – obcokrajowców.

Najwięcej umów z klientami obcojęzycznymi zawarliśmy w projektach Buforowa 89 oraz Port Popowice we Wrocławiu.

Case study



Budowanie relacji z najemcami podczas eventów

Zależy nam na tym, aby nasi najemcy czuli się w mieszkaniach Vantage Rent, jak we własnym domu. Chcemy budować z nimi długofalowe relacje, które sprawią, że najem długoterminowy stanie się powszechną i akceptowalną formą zaspokajania potrzeby mieszkaniowej przez naszych klientów.

Aby zintegrować społeczność najemców Vantage Rent w 2022 roku zaproponowaliśmy im 4 różne formy eventów, których celem było wspólne spędzenie czasu, wzmocnienie komunikacji pomiędzy nimi a naszym zespołem (sekcja obsługi najemców) oraz budowanie sąsiedzkich relacji. Warto przy tym podkreślić, że z uwagi na różnorodność klientów, promocja wydarzeń odbywała się w 3 językach.

Pierwszy event "Rozkręć się wiosennie" odbył się w maju, na terenie projektu Buforowa 89 we Wrocławiu. Podczas wydarzenia zachęcaliśmy naszych najemców do korzystania ze środków zrównoważonego transportu. Przygotowaliśmy dla nich punkt mobilnego serwisu rowerowego, z którego najemcy mogli bezpłatnie skorzystać w dniu wydarzenia. Podczas oczekiwania na odbiór roweru, uczestnicy mieli możliwość wzięcia udziału w konkursie, w którym do wygrania były ga-

dżety rowerowe, a także skorzystania z poczęstunku w formie kawy i herbaty od Bike Cafe.

Drugie wydarzenie opierało się na koncepcji wspólnego gotowania. Zaprosiliśmy naszych najemców na kulinarne warsztaty online, które poprowadził Damian Kordas - zwycięzca popularnego kulinarnego show.



Za pomocą transmisji na żywo w serwisie YouTube, najemcy mogli na bieżąco komunikować się z prowadzącym i gotować wspólnie sezonowe potrawy. Wydarzeniu towarzyszył także tematyczny konkurs, który miał zachęcić najemców do czynnego udziału w ewencie.

W sierpniu zorganizowaliśmy pierwszy event w Poznaniu. Najemców z inwestycji przy ul. Hawelańskiej 2 zaprosiliśmy na wspólne pożegnanie lata. Wydarzenie odbyło się w pobliskiej włoskiej restauracji,

gdzie zaoferowaliśmy im bezpłatny poczęstunek oraz szereg atrakcji dla dzieci.

Rok zakończyliśmy wspólnym ubieraniem choinek na patio, znajdującym się na terenie projektu Buforowa 89. Najemcy, wraz z rodzinami mogli poczuć świąteczną atmosferę wspólnie dekorując drzewka oraz częstując się ciepłymi napojami. Na dzieci czekały natomiast mikołajowe czapki oraz wata cukrowa.



Kontrahenci



» Czego oczekują?

Kontakty z kontrahentami mają przede wszystkim charakter biznesowy. Wiążą nas kontrakty, zobowiązujące obie strony do podejmowania określonych zadań. Najbardziej podstawową potrzebą interesariuszy jest rzetelne wywiązywanie się z zawartych umów, terminowość w płatnościach oraz budowanie współpracy w dłuższej perspektywie. W sytuacjach trudnych (np. gospodarczo) zapewnienie ciągłości w składaniu zleceń, uczciwa oraz partnerska współpraca. W ramach wzajemnej promocji swoich towarów i usług oczekują także wystawiania rekomendacji.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Spółka jest partnerem biznesowym, na którym można polegać. Wywiązujemy się z zapisów zawieranych umów oraz dbamy o terminowość naszych płatności.

Nasze kontakty z partnerami biznesowymi regulujemy poprzez wewnętrzne polityki m.in. antykorupcyjną, obejmującą przyjmowanie oraz wręczanie prezentów. Ponadto nasi kontrahenci są zobowiązani do przestrzegania Kodeksu Partnera Biznesowego, który można znaleźć na stronie ESG Vantage Development. Nierzadko wspieramy także inicjatywy CSR naszych kontrahentów, np. współpracując z fundacją naszego Generalnego Wykonawcy, spółką ERBUD.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Komunikacja odbywa się w ramach bieżących kontaktów biznesowych, obejmujących wymianę korespondencji elektronicznej i tradycyjnej, rozmowy telefoniczne czy spotkania bezpośrednie i online.

Społeczności lokalne



» Czego oczekują?

Społeczności lokalne (sformalizowane lub nie) w formie stowarzyszeń są ważnym odbiorcą naszym działań w przestrzeni miejskiej. Z naszych doświadczeń wynika, że przedstawiciele tej grupy oczekują przede wszystkim budowania partnerskich relacji i otwarcia na komunikację. W sytuacji, gdy budowa inwestycji w jakikolwiek sposób wpływa negatywnie na ich codzienne funkcjonowanie (hałas, zbyt intensywne oświetlenie w nocy, problem z dojazdem) oczekują od nas szybkiej i zdecydowanej reakcji. Ponadto lokalne społeczności są nierzadko inicjatorami wydarzeń sąsiedzkich, do udziału w których zapraszają również przedstawicieli firmy.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Reagujemy na wszystkie zgłoszenia, przesyłane przez lokalne społeczności. Kontaktujemy się z Generalnym Wykonawcą, aby ustalić przyczyn zdarzenia i niwelujemy jego skutki. Zobowiązujemy go również do uprzedzania lokalnych społeczności o czasowych

niedogodnościach (np. hałasie). Sami chętnie zwracamy się również do władz spółdzielni lub wspólnot mieszkaniowych, nierzadko konsultując z nimi zmiany w projektach (miało to miejsce m.in. przy inwestycji Sienkiewicza 20 we Wrocławiu). Wspieramy wydarzenia sąsiedzkie, ponieważ widzimy w nich wartość również dla naszych klientów, którzy nabyli lub wynajęli mieszkanie od Vantage Rent. Więcej na ten temat można przeczytać na stronach 60-63.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Komunikacja ma charakter stały i uzależniona jest od potrzeb lokalnej społeczności. Informacje o jej działaniach oraz planowanych wydarzeniach uzyskujemy bezpośrednio od samych organizatorów, z którymi mamy bieżący kontakt. W sytuacjach, dotyczących zdarzeń związanych z budową często wykorzystywanym kanałem komunikacji są również media społecznościowe. Na wszelkie wiadomości odpowiadamy w ciągu 24h, choć zwykle następuje to od razu.

NGO



» Czego oczekują?

Organizacje pozarządowe poszukują przede wszystkim stabilnych partnerów w świecie biznesu, którzy wesprą ich działania oraz realizację celów statutowych. Nierzadko to one wychodzą z inicjatywą komunikacji, proponując nam udział w akcjach i eventach charytatywnych. Ich celem nadrzędnym jest polepszenie warunków życia oraz funkcjonowania swoich beneficjentów, aby go osiągnąć współpraca z fundatorami (również biznesowymi) jest niezbędna.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Przede wszystkim budujemy z nimi długofalowe relacje, które oparte są na regularnym (a nie akcyjnym) wsparciu ze strony firmy. W związku z tym liczba organizacji pozarządowych, z którymi współpracujemy nie jest długa, ale za to charakteryzuje się dużą stałością.

Wśród nich warto wymienić Fundację Wrocławskie Hospicjum dla Dzieci, Stowarzyszenie EKOstraż czy Fundację na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową.

W 2022 roku rozszerzyliśmy współpracę z organizacjami pozarządowymi o nowy element, wdrażając program wolontariatu pracowniczego „DOBROczynni” w naszym zespole. Po stronie pracowników – liderów projektów leżało pozyskanie partnera NGO, na rzecz którego dokonywana była darowizna rzeczowa oraz realizowane były prace wolontariackie. Więcej na ten temat znajduje się na stronach 57-59 raportu.



Wsparcie Vantage Development realizowane na rzecz Fundacji Wrocławskie Hospicjum dla Dzieci ma miejsce od 6 lat. Rokrocznie zamawiane przez firmę karnety charytatywne pozwalają nam nie tylko na niesienie pomocy, ale na spełnianie najskrytszych marzeń zarówno podopiecznych jak i ich rodzeństwa. Jesteśmy wdzięczni za tę stałą współpracę i nieocenioną pomoc i liczymy na kolejne płaszczyzny działań, których nadrzędnym celem będzie pomoc przewlekle i nieuleczalnie chorym dzieciom na terenie Dolnego Śląska.

Marta Golnik
Dyrektor ds. administracji,
Fundacja Wrocławskie Hospicjum dla Dzieci

”

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Organizacje pozarządowe kontaktują się z nami mailowo, telefonicznie lub w ramach spotkań bezpośrednich. Uczestniczymy również w wydarzeniach, przy-

gotowanych przez NGO lub sami inicjujemy projekty wolontariatu pracowniczego, na rzecz ich beneficjentów.



Media lokalne



» Czego oczekują?

Dziennikarze lokalnych mediów przede wszystkim oczekują przekazania szybkich i rzetelnych informacji na temat inwestycji, prowadzonych przez organizację oraz danych w kontekście rosnącego portfela mieszkań na wynajem. Ponieważ są najbliższymi działań lokalnych realizowanych przez Vantage Development kontakt z ich strony jest częsty i wielokrotnie powtarzany w odniesieniu do konkretnych projektów. Warto dodać, że wraz z rozwojem oferty mieszkań na wynajem Vantage Rent, grupa lokalnych mediów, zainteresowanych działalnością organizacji powiększyła się o dziennikarzy z Poznania oraz Łodzi.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

W organizacji funkcjonuje rzecznik prasowy, którego dane kontaktowe dostępne są na stronie internetowej

spółki Vantage Development, jak również marki Vantage Rent. Rzecznik odpowiada na pytania ze strony mediów w tematach, obejmujących bieżące działania spółki, informacje o produkcie na wynajem, działaniach charytatywnych i ESG spółki. Mediom udostępniane są także zdjęcia, materiały graficzne i video, promujące organizację oraz markę.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Komunikacja z lokalnymi mediami odbywa się poprzez pocztę mailową, rozmowy telefoniczne oraz bezpośrednie spotkania.

Dziennikarze otrzymują regularnie informacje prasowe związane z uruchomieniem kolejnych inwestycji na wynajem oraz komentarze przedstawicieli organizacji w odniesieniu do rynku najmu instytucjonalnego.

Media branżowe



» Czego oczekują?

Podobnie jak media lokalne, dziennikarze branżowi i biznesowi są przede wszystkim skupieni na otrzymaniu nowych oraz rzetelnych informacji na temat działalności organizacji. Jednak w dużym większym stopniu skoncentrowani są na aspektach biznesowych tworzonej sieci mieszkań na wynajem, osiąganym wynikach i planach inwestycyjnych grupy kapitałowej. W związku z rosnącym zainteresowaniem polityków tematem PRS, często kontaktują się z organizacją również w sprawie komentarzy na temat planowanych zmian prawnych, które będą dotyczyć przedstawicieli nowej branży nieruchomości.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Rzecznik prasowy zajmuje się bieżącym kontaktem z dziennikarzami mediów branżowych oraz bizneso-

wych. Dane pozyskiwane z sekcji analiz rynku oraz sekcji controllingu są im udostępniane za zgodą Wiceprezesa zarządu. Na potrzeby prasy oraz portali internetowych przygotowywane są wypowiedzi wewnętrznych ekspertów Vantage Development.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Komunikacja jest inicjowana zarówno przez samych dziennikarzy, jak i rzecznika prasowego organizacji. Kontakt odbywa się regularnie, w zależności od tytułu od jednego do kilku razy w miesiącu. Tematy, którymi interesują się dziennikarze, często pojawiają się w cyklach (np. kwartalne czy roczne podsumowanie sytuacji na rynku nieruchomości), ja również ad hoc w odniesieniu do bieżących wydarzeń politycznych.

Instytucje miejskie



» Czego oczekują?

Relacje budowane przez przedstawicieli Vantage Development z instytucjami miejskimi mają przede wszystkim charakter formalny. W ramach procesów administracyjnych, uzyskiwane są pozwolenia na realizację różnorodnych inwestycji związane bezpośrednio z samym budynkiem mieszkalnym, jak również szlakami komunikacyjnymi oraz zagospodarowaniem tereny wokół projektu. Instytucje miejskie przede wszystkim oczekują rzetelnej współpracy, polegającej na dostarczeniu kompletnych dokumentów we wskazanym przez urzędy terminach. Zaangażowanie deweloperów we współtworzenie infrastruktury (w całości lub w ramach partycypowania w kosztach inwestycji miejskiej) jest również mile widziane i pożądane przez magistrat w różnych miastach.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Zespoły Vantage Development, prowadzące nadzór

inwestorski na budowach są w głównej mierze odpowiedzialne za współpracę z instytucjami miejskimi. Na ich potrzeby przygotowana jest profesjonalna dokumentacja techniczna (zgodnie z aktualnymi wymogami prawnymi), informacje uzupełniające, składane są wnioski oraz oficjalne odpowiedzi na zapytania.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Intensywność komunikacji jest w dużej mierze powiązana z etapem realizowanego projektu. Kompletna dokumentacja jest dostarczana w odniesieniu do przyjętego harmonogramu realizacji inwestycji, uzupełnione wnioski natomiast zgodnie z oczekiwaniami danego urzędu. Kontakt z instytucjami miejskimi odbywa się drogą telefoniczną, mailową oraz w ramach spotkań bezpośrednich, które odbywają się w urzędzie lub na terenie inwestycji.

Instytucje państwa



» Czego oczekują?

Charakter relacji budowanych z instytucjami państwa jest wyłącznie formalny. Różnorodne organy nadzorujące nasze działania oczekują przede wszystkim przestrzegania przepisów obowiązującego prawa oraz współpracy podczas kontroli działalności. Wywiązywanie się z obowiązków pracodawcy oraz spółki leży w rękach zespołów HR, prawnego i księgowego. Na przełomie roku Urząd Skarbowy dokonał czynności sprawdzających w odniesieniu do działalności Vantage Development oraz spółek celowych (najem), w związku z wnioskowanymi przez nas zwrotami VAT. Wynik był pozytywny dla wszystkich podmiotów. Z początkiem stycznia 2023 miała miejsce natomiast kontrola ze strony Zakładu Usług Społecznych. Urzędnicy nie dopatrzili się większych nieprawidłowości w weryfikowanej dokumentacji.

» Jak odpowiadamy na ich potrzeby?

Aby zapewnić zgodność funkcjonowania organizacji

z aktualnymi przepisami prawa, zatrudniamy specjalistów oraz ekspertów w dziedzinie prawa, podatków, księgowości oraz kadr i płac. Współpracujemy także z zewnętrznymi doradcami. Proaktywnie odpowiadamy na kontrolę ze strony instytucji państwa. Udostępniamy potrzebną dokumentację oraz wyjaśniamy wszelkie nieprawidłowości.

Decyzją Zarządu przyjęliśmy szeroką dokumentację Compliance, obejmującą m.in. zasady działania w spółce, politykę antykorupcyjną, politykę zamówień czy politykę antykorupcyjną. Więcej na ten temat na stronach 77-79 raportu.

» Jak prowadzimy komunikację z interesariuszami?

Komunikacja odbywa się na drodze formalnej korespondencji, wymiany mailowej, rozmów telefonicznych oraz spotkań bezpośrednich – szczególnie w sytuacji kontroli dokumentacji.

Zarządzanie ESG

● ● [GRI 2021: 2-22]

Globalne cele ESG, które wspieramy

Bierzemy pełną odpowiedzialność za produkt oraz usługę, który oferujemy naszym klientom. Zgodnie z hasłem marki Vantage Rent chcemy być fair wobec naszych najemców, ale również pozostałych interesariuszy.

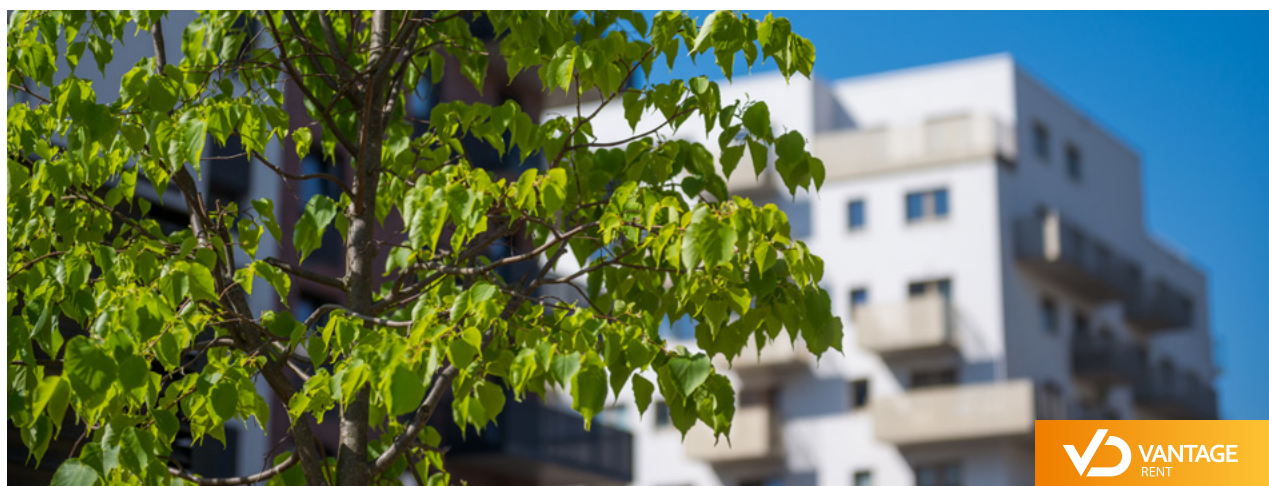
Oferujemy równy dostęp do produktu najmu dla wszystkich klientów bez względu na ich płeć, wiek, status rodzinny czy pochodzenie. Budujemy inkluzywne społeczności najemców, prowadząc komunikację w trzech językach oraz organizując dla nich wydarzenia integracyjne. Angażujemy naszych pracowników w działania charytatywne, współpracujemy z lokalnymi społecznościami. Jako jedna z wielu firm włączyliśmy się w pomoc uchodźcom z Ukrainy, przekazując darowizny finansowe, rzeczowe oraz udostępniając mieszkania potrzebującym.

Zmieniając strategię biznesową ze sprzedaży lokali na ich wynajem, staliśmy się jednocześnie wieloletnim zarządcą nieruchomości mieszkalnych. Biorąc pod uwagę fakt, że to właśnie eksploatacja budynków, a nie ich realizacja generuje największą ilość CO₂, podjęliśmy działania zmierzające to określenia naszego wpływu na środowisko naturalne. Wprowadziliśmy również liczne rozwiązania, wpływające na efektywność energetyczną projektów. I nie ustajemy przy tym w dalszych poszukiwaniach, o czy można przeczytać w kolejnych fragmentach raportu.

Jesteśmy świadomi naszego wpływu na otoczenie, związanego z przekształcaniem przez nas przestrzeni wielkomiejskich. Wiemy, że oferujemy produkt wyjątkowy, bo zaspokajający jedną z najważniejszych ludzkich potrzeb.



Jako właściciel i operator mieszkań na wynajem chcemy oferować nowoczesne lokale w przyjaznym środowisku budynkach, które będą odpowiadać na potrzeby naszych klientów – teraz oraz w przyszłości.



Poniżej prezentujemy poziom realizacji celów, przyjętych przez nas w 2021 roku. Przy każdym z nich zamieściliśmy komentarz informujący o prowadzonych

działaniach lub wyjaśnienie, dlaczego danego celu nie udało się osiągnąć.



Poziom realizacji celów ESG



Środowisko/Environment:

- 1. Realizacja portfela mieszkań w budynkach ze wskaźnikiem EP* co najmniej 10% niższym niż obowiązujące normy.**

Poziom realizacji: **40%**

Komentarz:

Analiza dotychczas zrealizowanych budynków Vantage Rent, wskazuje, że dzięki zastosowanym rozwiązaniom mają one średnio o 4% mniejsze EP niż to wskazane w świadectwie energetycznym dla danego typu projektu. Jednakże z uwagi na zróżnicowane podejście do metodologii obliczania efektywności budynków ze strony naszych partnerów merytorycznych oraz nowelizacji przepisów prawnych 28.04.2023 związanych z wydawanymi świadectwami, konieczna stanie się ponowna analiza portfela w tym zakresie.

*EP- współczynnik zapotrzebowania budynku na nieodnawialną energię pierwotną.

- 2. Dalsze inwestowanie w zrównoważoną mobilność wśród interesariuszy wewnętrznych oraz zewnętrznych poprzez rozwój infrastruktury na osiedlach.**

Poziom realizacji: **100%**

Komentarz:

- Na terenie inwestycji przygotowujemy rowerownie i ścieżki rowerowe. Łącznie w inwestycjach na wynajem przygotowaliśmy aż 700 miejsc na jednoślady – w formie stojaków, zewnętrznych wiat oraz zamykanych pomieszczeń wewnątrz budynków.
- Przedłużyliśmy umowę sponsoringu stacji Wrocławskiego Roweru Miejskiego na Porcie Popowice do końca listopada 2024 roku.
- Zrealizowaliśmy wewnętrzną kampanię informacyjną skierowaną do zespołu VD, skupioną wokół tematu zrównoważonego transportu. W konkursie tematycznym, zorganizowanym na koniec akcji wzięło udział 17% zespołu.
- Dla najemców Buforowej 89 przygotowaliśmy event rowerowy, podczas którego ich jednoślady poddano kontroli technicznej i wykonano drobne naprawy serwisowe.

W toku dalszej integracji ROBYG i Vantage Development, weryfikacji poddane zasady ochrony zieleni podczas budowy.

- 3. Zwiększenie liczby nowych nasadzeń do 400 drzew do końca 2022 roku oraz udoskonaleniu ochrony istniejących zasobów podczas budowy.**

Poziom realizacji: **100%**

Komentarz:

- W 2022 roku dokonaliśmy nasadzeń zastępczych w liczbie: 51.
- W naszym imieniu posadzono 400 drzew na terenie 3 gmin, współpracujących z Posadzimy.pl.
- Wspólnie z przedstawicielami zespołu VD i Dotlenieni.org nasadziliśmy 60 drzew na terenie Przedszkola nr 56 we Wrocławiu.

Łącznie: 511 drzew

- 4. Wdrożeniu do końca 2022 roku co najmniej 2 rozwiązań w procesie realizacji lub utrzymania nieruchomości, które ograniczą zużycie zasobów naturalnych.**

Komentarz:

W 2022 roku podjęliśmy próbę rozszerzenia katalogu ekologicznych rozwiązań, stosowanych w naszych budynkach na wynajem. W tym celu nawiązaliśmy współpracę z Politechniką Wrocławską oraz dwoma firmami doradca inżynierskiego. W toku analiz wybranych projektów, eksperci rynkowi zaproponowali listę możliwych do wykorzystania rozwiązań technicznych, oceniając jednocześnie jak wpłyną one na zapotrzebowanie budynku na EP oraz po jakim czasie, inwestycja okaże się rentowna. Więcej szczegółów na stronie 43.

Ponadto wspólnie z dostawcą ciepła Fortum analizowaliśmy możliwość wdrożenia usługi, pozwalającej na optymalizację pracy węzła cieplnego. Nasze wnioski przedstawiliśmy w dalszej części raportu.



Społeczeństwo/Social:

1. Zaangażowanie członków naszego zespołu w akcje dobroczynne poprzez program wolontariatu pracowniczego (minimum 8 inicjatyw w ciągu roku).

Poziom realizacji: **100%**

Komentarz:

- W pierwszej edycji wolontariatu pracowniczego „DOBROczynni” zrealizowano 8 inicjatyw, skierowanych do lokalnych społeczności Wrocławia i okolic. Więcej na stronach 57-59 raportu.

2. Utrzymaniu wysokiego wskaźnika zadowolenia wśród najemców (obecnie wynosi on 93%).

Komentarz:

Pierwsze badanie satysfakcji najemców zostało przeprowadzone w styczniu i lutym 2022 roku.

W ostatnich miesiącach 2022 do eksploatacji przekazano kilkaset nowych lokali Vantage Rent, jednak do końca roku poziom ich wynajęcia wynosił zaledwie kilka procent. W związku z tym, podjęto decyzję o przeniesieniu kolejnej edycji badania satysfakcji najemców na koniec 2023 roku, aby nowi klienci mieli czas na sformułowanie opinii na temat produktu oraz usługi Vantage Rent.

3. Wzmacnianiu zespołu VD, zgodnie z wartościami organizacji, poprzez programy szkoleniowe i systematyczne dzielenie się wiedzą.

Poziom realizacji: **100%**

Komentarz:

- W 2021 roku zaprosiliśmy pracowników VD do wspólnego wyboru wartości organizacji. W pierwszej połowie 2022 roku zespół HR wspólnie z zewnętrzną firmą szkoleniową, zrealizował cykl warsztatów nawiązujących do wartości organizacji. Wzięło w nich udział 26% zespołu.
- W ramach promocji wartości, podczas Gali Firmowej GK Vantage Development w maju 2022 roku, Zarząd przyznał 4 nagrody specjalne pracownikom, którzy w największym stopniu realizują je w codziennej pracy.
- W maju oraz październiku odbyły się kolejne (II i III) edycje Akademii Umiejętności Vantage. Podczas spotkań, pracownicy wcieliili się w rolę trenerów, przekazując swoją ekspercką wiedzę oraz umiejętności pozostałym członkom zespołu VD. Łącznie, w 2022 roku w AUV wzięło udział 140 osób.



Zarządzanie/Governance:

1. Realizacja przynajmniej 2 projektów z zakresu promocji Compliance wśród interesariuszy spółki do końca 2022 roku.

Poziom realizacji: **80%**

Komentarz:

- Począwszy od stycznia 2022 roku do procesu onboardingu włączono szkolenie z zakresu Compliance w spółce. Takie szkolenie przeszło 35 nowych pracowników, czyli 81% wszystkich nowozatrudnionych.
- W listopadzie 2022 roku przygotowaliśmy webinar z ekspertem, z zakresu przeciwdziałania korupcji w organizacji. W spotkaniu wzięło 18% zespołu.

2. Opracowywanie oraz publikowanie corocznych raportów ESG grupy, w celu przedstawienia naszym interesariuszom progressu w podejmowanych przez firmę inicjatywach.





Poziom realizacji: **100%**

Komentarz:

- Firma przygotowała raport ESG za rok 2021, który został opublikowany w dwóch wersjach językowych (PL, ENG) na stronie poświęconej zrównoważonemu rozwojowi organizacji. Raport został przygotowany zgodnie ze standardem GRI 2021.
- Bieżące działania Vantage Development w 2022 roku były dodatkowo komunikowane w mediach społecznościowych organizacji oraz intranecie.



Wszelkie działania i projekty z zakresu zrównoważonego rozwoju planowane są przez nas w odniesieniu do 4 różnych kontekstów, opisanych poniżej:

 <h3>Model biznesowy</h3> <p>to przede wszystkim zakres działalności Vantage Development, oferowane produkty oraz usługi, rozwijanie dynamiczny portfel nieruchomości z mieszkaniami na wynajem, z których każda charakteryzuje się inną lokalizacją, otoczeniem i ofertą lokali. W ostatnich latach nasz core biznes przeszedł gruntowne zmiany, a sam proces został w 2022 roku zmodyfikowany dzięki integracji operacyjnej z ROBYG. Teraz, gdy realizacja inwestycji deweloperskich nie znajduje się w obszarze naszych kompetencji, jeszcze bardziej skupimy się na doskonaleniu produktu oraz usługi najmu.</p>	 <h3>Kontekst lokalny</h3> <p>to z jednej strony regulacje prawne, w ramach których działamy na rynku nieruchomości, ale z drugiej strony także warunki rynkowe, panujące w poszczególnych miastach z ofertą mieszkań Vantage Rent. W odniesieniu do każdej z lokalizacji to także inne potrzeby społeczności oraz pozostałych interesariuszy, które nie zawsze są takie same.</p>
 <h3>Potrzeby interesariuszy</h3> <p>za pomocą ankiet, badań fokusowych i bezpośrednich rozmów monitorujemy najważniejsze potrzeby interesariuszy. Należy podkreślić, że zmiany jakie zaszły w naszej organizacji (integracja z ROBYG) oraz w otoczeniu zewnętrznym (wojna na Ukrainie, nowa sytuacja rynkowa) sprawiły, że ich oczekiwania wobec firmy również się zmieniły. Szczegóły znajdują się w części, poświęconej interesariuszom, na stronach 16-31.</p>	 <h3>Globalne cele ESG</h3> <p>nasze inicjatywy inspirowane są globalnymi celami zrównoważonego rozwoju, przyjętymi przez Organizację Narodów Zjednoczonych we wrześniu 2015 roku. To drogowskaz dla działań biznesu, rządów narodowych i podmiotów NGO w celu stworzenia nowego, lepszego świata.</p>

Warto przy tym pokreślić, że nie wszystkie z 17 SDG (Sustainable Development Goals) przystają do formuły naszej działalności, warunków krajowych, w których na co dzień funkcjonujemy czy potrzeb polskiego społeczeństwa. W toku analiz zdecydowaliśmy więc, że będziemy koncentrować się na tych obszarach, w których możemy bezpośrednio i za pomocą wielu inicjatyw wprowadzić konkretne zmiany. Poza tym porównaliśmy nasze założenia ze strategią ESG akcjonariusza oraz skonsultowaliśmy je interesariuszami w ramach badania istotności.

Poniżej prezentujemy globalne cele ONZ, na których postanowiliśmy się skupić oraz przykłady działań, stanowiących nasz wkład w proces ich osiągnięcia.

Globalne cele ONZ



Zespół Vantage Development składa się w większości z kobiet (68%). Panie wykonują swoje obowiązki we wszystkich działach, funkcjonujących w organizacji i są obecne na wszystkich szczeblach zaszerogowania w strukturze firmy.

W związku ze zmianą w Zarządzie spółki Vantage Development, w jego składzie pojawiła się pierwsza kobieta (33% Zarządu).

Inwestujemy w rozwój naszych pracowników, umożliwiając każdemu bez względu na płeć korzystanie z możliwości podnoszenia kwalifikacji zawodowych.



Jesteśmy deweloperem świadomym swojego wpływu na środowisko naturalne, dlatego inwestujemy w materiały oraz rozwiązania, pozwalające na uzyskanie wysokiej efektywności energetycznej budynków.

Jako operator mieszkań na wynajem, przy projektowaniu bierzemy pod uwagę wieloletnią eksploatację projektów, aktualnie obowiązujące wytyczne techniczne oraz oczekiwania obecnych oraz przyszłych pokoleń w zakresie oddziaływania na środowisko.

Podstawą naszych inwestycji jest instalacja paneli fotowoltaicznych na dachach budynków. Energia wyprodukowana w ten sposób jest przez nas wykorzystywana do zasilania części wspólnych oraz urządzeń pomocniczych, co wpływa na obniżenie zapotrzebowania budynków na nieodnawialną energię pierwotną.



Firma aktywnie współpracuje z różnymi organizacjami pozarządowymi, które opiekują się chorymi dziećmi, skrzywdzonymi zwierzętami oraz działają na rzecz lokalnych społeczności.

W 2022 roku dodatkowo zaangażowaliśmy nasz zespół w pomoc w ramach programu wolontariatu pracowniczego „DOBROczynni”. W ramach 8 projektów udało się pomóc m.in. podopiecznym Zakładu Opieki Leczniczej w Jaskotlu, osobom ubogim korzystającym z jadłodajni na Ostrowie Tumskim, zwierzętom ze schroniska EKOstraży oraz Grupy Ratuj.



Projekty deweloperskie oraz wynajem mieszkań oferujemy we Wrocławiu, Poznaniu oraz Łodzi. We wszystkich lokalizacjach dbamy o tworzenie infrastruktury wokół inwestycji, tworząc drogi dojazdowe, ciągi piesze i ścieżki rowerowe. Partycypujemy w przebudowie publicznych dróg oraz skrzyżowań, inwestując również w aranżację miejskiej zieleni.

Dbamy o ich wysoką jakość realizowanych prac, funkcjonalność zaproponowanych rozwiązań oraz dostępność dla różnych grup społecznych.



W 2022 roku nawiązaliśmy współpracę z Politechniką Wrocławską oraz z dwoma firmami doradztwa inżynierskiego, aby wspólnie wypracować katalog najlepszych rozwiązań, zwiększających efektywność energetyczną budynków.

Dbamy o zieleni na naszych inwestycjach, gdzie realizujemy tereny rekreacyjne, gdy tylko przestrzeń na to pozwala. Chronimy szczególnie cenne okazy (np. szpaler dębów w Porcie Popowice), a nierzadko zamiast wycinki przesadzamy drzewa w inne miejsce.

Gromadzimy wodę deszczową, a następnie wykorzystujemy ją do podlewania roślin. Zgodnie z prawem realizujemy nasadzenia zastępcze oraz angażujemy się w projekty, sprzyjające rozwojowi drzewostanu (współpraca z Posadzimy.pl oraz Dotlenieni.org). Realizujemy także zielone dachy oraz oferujemy naszym najemcom prywatne ogródki do wyłącznego użytku na wybranych inwestycjach.



Organizacja współpracuje z podmiotami, z różnych sektorów gospodarki: instytucjami publicznymi (na poziomie lokalnym), lokalnymi społecznościami, NGO oraz kontrahentami, aby wspólnie osiągnąć wspólne cele.

Nasza działalność wykracza poza działalność biznesową, wybieramy drogę zaangażowania w sprawy społeczne, angażując się tam, gdzie pomoc jest aktualnie potrzebna. Bez względu na to, czy chodzi o projekt związany z infrastrukturą czy pomoc uchodźcom z Ukrainy.

Odpowiedzialność ESG na różnych poziomach organizacji

●●●●●●●●●● [GRI 2021: 2-12,2-13,2-14, 2-16]

Dbamy o to, aby pracownicy z różnych poziomów organizacji byli bezpośrednio zaangażowani w realizację działań ESG. Osobą odpowiedzialną za obszar zrównoważonego rozwoju firmy jest Wiceprezes Zarządu, do którego bezpośrednio raportuje Pełnomocnik zarządu ds. ESG. Funkcja ta została powołana uchwałą Zarządu w lipcu 2021 roku. Pełnomocnik jest jednocześnie liderem wewnętrznej, interdyscyplinarnej Grupy Doradców ESG. W zespole znajdują się przedstawiciele wszystkich działów organizacji, a ich zadaniem jest kreowanie, a następnie wdrażanie rozwiązań z zakresu zrównoważonego rozwoju w Vantage Development. Członkowie grupy są odpowiedzialni za obsługę najemców, marketing, zarządzanie nieruchomościami, Compliance, komunikację czy realizację inwestycji. Pełnomocnik ze wsparciem zespołu VD przygotował również pierwszy raport ESG GK Vantage Development za rok 2021 oraz przyjął rolę koordynatora programu wolontariatu pracowniczego w firmie. Ponadto, wraz z początkiem 2022 roku w strukturach Działu Realizacji Inwestycji powołano stanowisko Doradcy ds. ESG, którego głównym obszarem działania jest poszukiwanie (ze wsparciem zewnętrznych ekspertów) rozwiązań oraz inspiracji, które pozwolą na udoskonalenie produktu najmu oraz wpłyną na efektywność energetyczną naszych budynków.

Budowanie zaangażowanie zespołu i komunikacja z interesariuszami

Zewnętrzne inicjatywy ESG i rola kadry zarządzającej

[GRI: 2021, 2-17] ●●●●●●●●●●

Członkowie zespołu Vantage Development z najwyższych szczebli organizacji, angażują się w zewnętrzne inicjatywy związane ze zrównoważonym rozwojem na poziomie lokalnym oraz krajowym. Z początkiem 2023 roku Wiceprezes Zarządu Dariusz Pawlukowicz dołączył do programu Chapter Zero Poland, którego głównym celem jest podniesienie świadomości kon-

Pracownicy VD mogą zaangażować się we wdrażanie ESG w firmie, wykorzystując przy tym swoją wiedzę oraz umiejętności. Członkowie zespołu są zachęceni do zgłaszania swoich pomysłów bezpośrednio do Grupy Doradców ESG, która poddaje je szczegółowym analizom. Członkowie zespołu mogą zaangażować się także w wolontariat, zostając liderem własnego projektu lub zgłaszając się jako uczestnik inicjatywy. Samodzielnie wybierają więc kierunek oraz obszar działań, który chcieliby wesprzeć.

Temat ESG jest poruszany w komunikacji wewnętrznej, a informacje na temat bieżących działań publikowane są w firmowym intranecie, gdzie powstała dedykowana zakładka. Wykorzystujemy platformę także do realizacji wewnętrznych kampanii, które dotyczą zrównoważonego transportu czy zaangażowania w akcje charytatywne (również z aspektem konkursowym) oraz zapraszamy zespół na spotkania z ekspertami (np. DKMS czy Compliance).

W komunikacji zewnętrznej wykorzystujemy kanały własne w tym stronę internetową, poświęconą ESG oraz media społecznościowe. W artykułach i publikacjach branżowych komentujemy wpływ zrównoważonego rozwoju na branżę nieruchomości. W 2022 roku po raz pierwszy nasze działania zostały opisane w raporcie „Odpowiedzialny Biznes w Polsce. Dobre praktyki” przygotowanym przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu.

sekwencji zmian klimatycznych dla firm oraz wpływu biznesu na klimat. Projekt to lokalna odłoga inicjatywy Climate Governance Initiative, powołanej przez Światowe Forum Ekonomiczne, a w Polsce realizowanej przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu.

W stolicy Dolnego Śląska, dyrektor Działu Obsługi Najmu VD Natalia Sawicka została opiekunem Grupy Roboczej ESG, która powstała w ramach wrocławskiego oddziału Polskiego Związku Firm Deweloperskich Do uczestnictwa zaproszeni są reprezentanci firm człon-



kowskich, którzy wspólnie będą pogłębiać swoją wiedzę oraz wymieniać doświadczenia w zakresie działań zrównoważonego rozwoju. Najistotniejszym tematem dla grupy jest kwestia efektywności energetycznej budynków oraz zmieniające się prawo w tym zakresie. Bezpośrednim impulsem do jej stworzenia było zaproszenie wystosowane przez Departament Zrównoważonego

ważonego Rozwoju UM Wrocław do PZFD Wrocław, do uczestnictwa w projekcie unijnym: Misja Miasta – neutralne klimatyczne i inteligentne miasta. Stolica Dolnego Śląska jako jedna z 100 ośrodków miejskich w Unii Europejskiej została zakwalifikowana do udziału w programie, a PZFD Wrocław stał się partnerem projektu ze strony biznesu.

Badanie istotności

●● [GRI 2021:3-1]

Osobami zaangażowanymi w proces tworzenia publikacji byli pracownicy zaproszeni przez Pełnomocnika zarządu ds. ESG do grupy raportującej. Wśród nich znaleźli się członkowie zespołu VD odpowiedzialni za najem, sprzedaż, IT, administrację, komunikację, zarządzanie nieruchomościami, Compliance oraz HR. Tym razem konsultacje odbywały się w ramach 3 spotkań, podczas których dokonano rewizji tematów istotnych z ubiegłego roku oraz ponownie zmapowano potrzeb interesariuszy – więcej szczegółów na ten temat na stronach 16-18.

Bardzo szybko stało się jasne, że do tematów istotnych należy dodać dwie nowe pozycje, bezpośrednio związane z aktualnymi warunkami rynkowymi oraz sytuacją polityczną. Inne kwestie jak np. budowanie silnej kultury organizacyjnej stały się mniej ważne z powodu trwającej od kilku miesięcy integracji z RO-BYG i potrzebie stworzenia nowej dla połączonej firmy. Po spotkaniach grupy, przygotowano anonimową ankietę skierowaną do interesariuszy wewnętrznych oraz zewnętrznych, której celem była ocena istotności

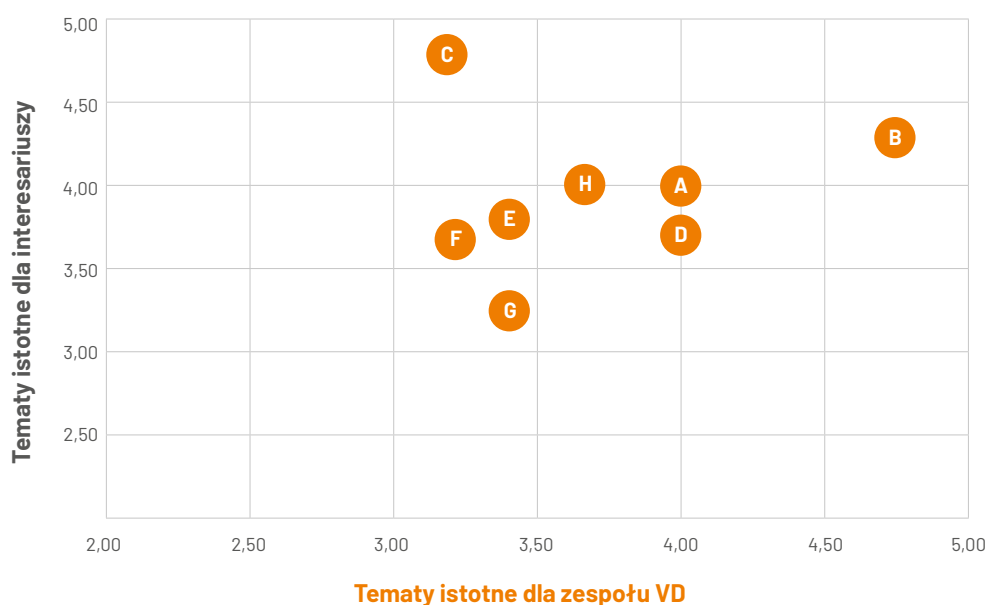
poszczególnych tematów w skali 1-5 (gdzie 1- oznacza najmniej istotne, a 5 – bardzo istotne). W kolejnym kroku, wyniki analiz zostały przedstawione Wiceprezesowi Zarządu do akceptacji i włączone do struktury raportu.

Ocena tematów istotnych

Ankieta, badająca poziom istotności poszczególnych tematów została przesłana do interesariuszy drogą mailową. Prośbę o ocenę przekazano do przedstawicieli różnych grup w tym: klientów, kontrahentów, dziennikarzy, lokalnych społeczności, organizacji pozarządowych czy instytucji miejskich. Poza kwestionariuszem oceny, każdy z tematów został opisany z perspektywy organizacji, tak aby respondenci nie mieli wątpliwości czego dotyczy dana kwestia. Użytkowano 50% zwrot z ankiet.

Następnie przygotowano matrycę, w której zestawiono ze sobą średnie oceny przyznane przez interesariuszy wewnętrznych oraz zewnętrznych organizacji.

- A** Wpływ wojny na Ukrainie na działalność grupy.
- B** Wpływ aktualnej sytuacji ekonomicznej na działalność grupy.
- C** Oddziaływanie na środowisko naturalne
- D** Digitalizacja procesów, nowe rozwiązania technologiczne
- E** Compliance - zgodność prowadzonej działalności z prawem
- F** Lokalne zaangażowanie w sprawy społeczne
- G** Budowanie silnego zespołu w oparciu o kompetencje
- H** Firma równych szans - pozycja kobiet



Największą istotność wykazały tematy związane z odpowiedzią firmy na zmianę warunków ekonomicznych (nowa kwestia), oddziaływanie na środowisko naturalne oraz digitalizacja procesów i wpływ wojny na Ukrainie na funkcjonowanie organizacji (nowa kwestia). Niższe oceny otrzymały natomiast tematy, dotyczące prowadzenia działalności zgodnie z prawem, lokalne zaangażowanie w sprawy społeczne, pozycja kobiet oraz budowanie silnego zespołu w oparciu o kompetencje. To kolejny dowód na to, jak czynniki ze-

wewnętrzne w 2022 roku silnie oddziaływały na naszych interesariuszy. Niepewność wynikająca z sytuacji gospodarczej oraz zagrożone poczucie bezpieczeństwa, spowodowane przez wojnę wpłynęły na zmianę perspektywy wielu z nich. Warto również zwrócić uwagę, że istotność kwestii środowiskowych wzrosła o 0,3 punktu w wypadku interesariuszy zewnętrznych, co może być spowodowane ich rosnącą świadomością w temacie zmian klimatu.

Tematy istotne 2022

●●●●●●●●●● [GRI 2021: 3-2]

Finalnie, po dokonanej rewizji tematów istotnych oraz ich ponownej ocenie przygotowaliśmy dane oraz opisy jakościowe dla 8 kwestii, prezentowanych poniżej. Do każdej części publikacji dodatkowo przypisaliliśmy globalne cele ESG, aby ułatwić nawigację po poszczególnych częściach raportu.

Obszar	Tematy istotne	Cele ESG
 Environment Środowisko	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oddziaływanie na środowisko naturalne. 2. Digitalizacja procesów i wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych. 	  
 Social Społeczeństwo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Budowanie silnego zespołu w oparciu o kompetencje. 2. Firma równych szans - pozycja kobiet. 3. Lokalne zaangażowanie w sprawy społeczne. 4. Wpływ wojny na Ukrainie na działalność spółki. 	   
 Governance Zarządzanie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prowadzenie działalności zgodnie z przepisami prawa. 2. Wpływ aktualnej sytuacji ekonomicznej na działalność spółki. 	

Oddziaływanie na środowisko naturalne.

Jesteśmy świadomi, że poprzez swoją działalność pośrednio lub bezpośrednio wpływamy na środowisko. Kwestie związane ze zmianami klimatycznymi oraz degradacją przyrody są dla nas niezwykle istotne, dlatego grupa stara ograniczać swoje negatywne oddziaływanie np. poprzez działania, zwiększające efektywność energetyczną realizowanych budynków lub rekompensujące emisję CO₂.



Cyfryzacja procesów i wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych.

Firma stawia na nowoczesne technologie i cyfryzację (a przez to również automatyzację procesów), pozwala to na szybszą obsługę klientów i kontakt z kontrahentami oraz ograniczenie zużycia papieru (odpady), gdy tylko jest to możliwe.



Budowanie silnego zespołu w oparciu o kompetencje.

Nasz sukces budujemy na silnym i zmotywowanym zespole. Firma oferuje jego członkom stabilne warunki zatrudnienia, bezpieczeństwo oraz możliwości rozwoju (np. finansując szkolenia, naukę języka angielskiego czy studia podyplomowe).



Firma równych szans - pozycja kobiet.

Kobiety to 68% zespołu Vantage Development. Stanowią także większość kierowników i menedżerów firmy, wpływają na wszystkie obszary działalności organizacji – realizację inwestycji, administrację, sprzedaż oraz najem, ład korporacyjny, finanse i zarządzanie zasobami ludzkimi. Firma wspiera ich rozwój oraz umożliwia awans pionowy, jak i poziomy.



Lokalne zaangażowanie w sprawy społeczne.

Jako firma deweloperska realizujemy inwestycje we Wrocławiu, Poznaniu oraz Łodzi. Projekty tworzone są w gęstej zabudowie miejskiej, gdzie w przyszłości nasi najemcy będą koegzystować z nowymi sąsiadami oraz lokalnymi społecznościami.



Wpływ wojny na Ukrainie na działalność grupy.

Odpowiedź organizacji na zmianę sytuacji geopolitycznej i przyjazd milionów Ukraińców do Polski. Jako firma oraz na poziomie indywidualnych pracowników włączyliśmy się w pomoc potrzebującym: dokonując darowizn finansowych, rzeczowych oraz udostępniając lokale mieszkalne uchodźcom.



Prowadzenie działalności zgodnie z przepisami prawa.

Firma działa na podstawie obowiązujących przepisów prawa polskiego i międzynarodowego. Przestrzeganie regulacji wspierają przyjęte przez Zarząd i organizację oraz promowane wśród interesariuszy grupy Polityki Compliance. W firmie funkcjonuje także procedura oraz system anonimowego zgłaszania nieprawidłowości.



Wpływ sytuacji ekonomicznej na działalność grupy.

W sektorze nieruchomości panuje obecnie dekonjunktura. W skutek wysokiego poziomu stóp procentowych oraz restrykcyjnych wymagań KNF w odniesieniu do obliczania zdolności kredytowej, wielu klientów nie może pozwolić sobie na zakup mieszkania. Wysoka inflacja oraz koszty wykonawstwa czy materiałów budowlanych również wpływają negatywnie na rentowność biznesu deweloperskiego.



Środowisko



Oddziaływanie na środowisko naturalne

● ● [GRI 2021: 3-3]

Podczas projektowania i realizacji inwestycji we współpracy z Generalnymi wykonawcami, w pierwszej kolejności odnosimy się do obowiązujących norm w prawie budowlanym. Monitorujemy zmiany w wytycznych technicznych, które dotyczą m.in. efektywności energetycznej inwestycji mieszkalnych. Te natomiast z każdym rokiem stają się coraz bardziej wymagające, szczególnie jeśli mówimy o zapotrzebowaniu budynków na energię pierwotną (EP). Jak wielkie jest to wyzwanie dla całej branży deweloperskiej świadczy choćby fakt, że pomimo naszych starań i współpracy z rynkowymi ekspertami w 2022 roku nie znaleźliśmy efektywnych rozwiązań technicznych dla budownictwa wielorodzinnego, które w znaczny sposób wpłynęłyby na obniżenie EP projektów. Więcej informacji na ten temat podajemy w dalszej części tego rozdziału.

Zdajemy sobie sprawę, że branża deweloperska odpowiedzialna jest za znaczne emisje CO₂, nie tylko na etapie tworzenia samych projektów, ale przede

wszystkim podczas ich wieloletniej eksploatacji. Aby w większym stopniu realizować nasze cele środowiskowe, już w marcu 2021 roku Zarząd przyjął Politykę środowiskową, w ramach której zobowiązaliśmy się do zwiększenia efektywności energetycznej budynków, rozsądnego korzystania z zasobów naturalnych oraz dbania o bioróżnorodność. Kolejne zapisy, dotyczące organizacji samej budowy zawarliśmy w dokumencie „Wytyczne ekologiczne dla Generalnych Wykonawców”.

Wszelkie naruszenia związane z łamaniem zasad, opisanych w dokumentach, nasi interesariusze mogą zgłaszać (również anonimowo) poprzez system zgłaszania nieprawidłowości lub bezpośrednio do Compliance Officera, który raportuje do Zarządu oraz Rady Nadzorczej firmy.

Za kwestie związane z ochroną środowiska w głównej mierze ponosi odpowiedzialność Zarząd Vantage Development.

Świadectwa efektywności energetycznej

● ● [GRI 302-5]

Zgodnie z obowiązującym w Polsce prawem każdy budynek, a od niedawna także lokal usługowy i mieszkalny powinien zostać oceniony pod kątem efektywności energetycznej. Świadectwa, w której znaleźć można wiele szczegółowych informacji, przekazywane są klientowi, aby miał on pełną wiedzę na zakupionego lub wynajmowanego mieszkania. W dokumencie zapisane jest m.in. zapotrzebowanie na energię końcową oraz pierwotną, a także średnia ilość emisji CO₂/mkw/rok.

Warto przy tym dodać, że metodologia obliczeń w wypadku inwestycji bierze pod uwagę szereg różnych czynników, np. kubaturę, usytuowanie względem stron świata czy rejon Polski, w którym budynek zo-

stał wzniesiony, charakteryzujący się specyficznymi warunkami atmosferycznymi. Niestety nie na wszystkie czynniki możemy mieć wpływ jako inwestor. Mix energetyczny w Polsce, bazujący w zdecydowanej większości na paliwach kopalnych powoduje, że nawet średnie zapotrzebowanie budynku czy mieszkania na ciepło powoduje wysokie emisje CO₂.

Dbamy jednak o to, aby nasze projekty były wyposażone w największą liczbę rozwiązań, które sprzyjają środowisku naturalnemu. Liczba wdrożonych usprawnień jest każdorazowo dobierana do danego typu budynku (mieszkalnego lub mieszkalno-usługowego), wielkości działki czy bezpośredniego otoczenia inwestycji.



Od 2020 w budynkach z mieszkaniami, przeznaczonymi na wynajem pod marką Vantage Rent instalujemy:

- panele fotowoltaiczne, które zasilają części wspólne w zieloną energię, a od 2022 także urządzenia wspomagające, co wpłynęło pozytywnie na obniżenie EP budynków.



Produkcja energii z instalacji fotowoltaicznych w 2022 roku wyniosła: 40 tys. kWh, a w 2021 roku: 6 188 kWh.

W kolejnych miesiącach 2023 instalacje fotowoltaiczne zostaną uruchomione na nowych projektach, które zostały ukończone pod koniec 2022 roku.

- Energooszczędne oświetlenie LED wraz z czujnikami ruchu w częściach wspólnych,
- Chodniki z kostki antysmogowej, o potwierdzonym naukowo działaniu,
- Zbiorniki retencyjne na wodę deszczową oraz w zależności od wielkości oraz ukształtowania terenu wokół projektu, także systemy nawadniania kropelkowego, na wybranych inwestycjach także zielone dachy,
- Ładowarki elektryczne dla samochodów,
- Mieszkania na wynajem wyposażamy w wysokiej jakości sprzęty AGD oraz trwałe meble, które służyć mają naszym najemcom przez wiele lat,
- W lokalach montujemy także filtry oczyszczające wodę, aby nasi najemcy mogli całkowicie zrezygnować z zakupu wody butelkowanej i w ten sposób nie generować kolejnych odpadów.

W ramach działań edukacyjnych skierowanych do najemców, w minionym roku zrealizowaliśmy również projekt strony internetowej vantagegent.pl/eco (dostępnej w trzech językach), gdzie zebraliśmy informacje dla klientów w jaki sposób m.in.:



korzystać z poszczególnych sprzętów AGD, aby wiązało się to z jak najmniejszym zużyciem energii



oszczędzać wodę i ciepło



segregować prawidłowo odpady



pielęgnować domowe rośliny

Współpraca z ekspertami: efektywność energetyczna

W 2022 roku podjęliśmy decyzję o intensyfikacji działań, związanych z poszukiwaniem nowych rozwiązań technicznych, które pozwoliłyby nam zwiększyć efektywność energetyczną naszych budynków. Bezpośrednim impulsem do nawiązania współpracy z rynkowymi ekspertami w tym zakresie były z jednej strony przyjęte cele ESG w tym zakresie, z drugiej coraz bardziej rygorystyczne wytyczne techniczne dla nowych

projektów, wdrożone w polskim systemie prawnym.

Do wspólnych analiz zaprosiliśmy pracowników naukowych Politechniki Wrocławskiej oraz dwie renomowane firmy doradztwa inżynierskiego. Po spotkaniach wstępnych, podczas których przekazaliśmy nasze oczekiwania, zdecydowaliśmy się na dogłębną analizę kilku wybranych projektów oraz następnie porównanie zaproponowanych rozwiązań optymalizacyj-



nych. Wśród nich znalazły się m.in. instalacja paneli PV, zewnętrzne rolety z wkładką izolacyjną, wentylacja mechaniczna wywiewna typu DCV czy odzysk ciepła ze ścieków.

Zadaniem współpracujących z nami ekspertów była również ocena: **czasu**, w którym uzyskamy zwrot z implementacji rozwiązań oraz ich **wpływu** na zapotrzebowanie na energię pierwotną (EP) projektu, określanego w świadectwie energetycznym budynku. Po otrzymaniu finalnych raportów od Politechniki Wrocławskiej oraz spotkaniach z ekspertami, udało się nam osiągnąć następujące wnioski:

- Metodologia obliczania zapotrzebowania na EP bierze pod uwagę np. specyficzne warunki atmosferyczne, panujące w danym regionie Polski. W związku z tym nawet identyczne budynki zrealizowane w zachodniej oraz centralnej części kraju, będą miały diametralnie różne świadectwa energetyczne.
- Nie istnieje uniwersalny katalog rozwiązań eko, które można byłoby zaimplementować do wszystkich budynków, uzyskując za każdym razem pożądane (niskie) wyniki zapotrzebowania na EP. Projekty różnią pod względem kubatury, ustawienia względem stron świata (spełnienie norm, dotyczących nasłonecznienia) czy strukturą lokali mieszkalnych i usługowych. Każdy przypadek należy więc analizować indywidualnie i dobierać rozwiązania adekwatne do danego budynku.
- Niektóre z propozycji, wskazane przez ekspertów, choć teoretycznie wpływają pozytywnie na zmniejszenie zapotrzebowania projektu na EP, z drugiej strony podnoszą je w innym obszarze. Przykładem tu może być zastosowanie pompy ciepła, której implementacja poprawiłaby efektywność budynku w jednym parametrze, jednak jej zasilanie energią elektryczną (pochodzącą z miejskiej sieci, w której mix energetyczny bazuje na paliwach kopalnych) podniosłoby zapotrzebowanie na EP w innym.
- Dobór tych rozwiązań komplikuje również fakt, że sektor budownictwa wielorodzinnego, w którym działamy wyklucza zastosowanie niektórych z nich. Przykładem tu może być wentylacja z odzyskiem ciepła, niezwykle popularna w projektach

komercyjnych np. biurach czy powierzchniach handlowych. Taka wentylacja działa sprawnie i przynosi wymierne efekty w postaci ograniczenia zużycia mediów, gdy w budynku zainstalowane są nieotwieralne okna. Za pomocą systemu BMS (Building Management System) można wtedy z łatwością sterować wentylacją, a co za tym idzie również temperaturą w obiekcie. **Zgodnie z polskim prawem, w budynkach mieszkalnych musimy stosować okna rozwierne.** Ich spontaniczne użytkowanie przez najemców, całkowicie rozregulowałoby działanie wentylacji z odzyskiem ciepła, a kosztowna inwestycja nie przyniosłaby zamierzonych korzyści środowiskowych (ograniczenie zużycia ciepła, a przez to mniejsze emisje CO₂).

- Rozwiązania optymalizujące, które mogłyby zostać wdrożone to pewna zamknięta i powtarzalna lista propozycji. W tym momencie na polskim rynku brakuje technologii, których zaimplementowane do budownictwa wielorodzinnego realnie zmniejszyłyby zapotrzebowanie EP budynków. Liczymy na to, że dalsze zmiany regulacyjne na po-



ziomie unijnym oraz krajowym wpłyną pozytywnie na innowacyjność gospodarki w tym zakresie i czasem takich rozwiązań będzie więcej lub staną się one bardziej przystępne cenowo.

- Ważną kwestią jest również polski mix energetyczny – oparty na węglu kamiennym i brunat-

nym, który niweluje wszelkie starania związane z przekształceniem budynków w projekty bardziej przyjazne środowisku. **Pochodzenie energii jest bowiem kluczowe przy obliczeniach emisji CO₂ budynków.** Jako właściciel budynków możemy:

- a. **zainstalować własne panele fotowoltaiczne** (co sukcesywnie robimy w budynkach na najem od 2021 roku), które nie są jednak, ze względu na warunki atmosferyczne panujące w Polsce, stabilnym źródłem energii i podłączyć do nich części wspólne oraz urządzenia wspomagające w budynku. Warto tu dodać, że z powodów prawnych oraz logistycznych nie ma możliwości, aby z wyprodukowanej przez naszą instalację zielonej energii korzystali najemcy w lokalach mieszkalnych.
- b. **zakupić certyfikowaną, zieloną energię na rynku.** Tutaj niestety napotykamy kolejne trudności. Zakupiona w ten sposób energia mogłaby być wykorzystywana wyłącznie w częściach wspólnych, ponieważ zdecydowana większość naszych najemców zawiera własne umowy na dostarczenie energii elektrycznej. Wynika to z konsekwentnego, pomi-

mo naszych protestów, przypisywania przez dostawców prądu klientom VR taryfy energetycznej C11 (droższej dla biznesu), zamiast G11 (tańszej dla gospodarstw domowych). Aby nie narażać najemców na zwiększone koszty, rekomendujemy im przepisywanie liczników energii elektrycznej na siebie, co automatycznie skutkuje zmniejszeniem rachunków za prąd. Jednocześnie pozbawia nas, jako zarządcę budynku, możliwości zmiany dostawcy na „zielonego” w lokalach mieszkalnych.

W najbliższej przyszłości będziemy nadal monitorować zmiany w przepisach prawnych oraz innowacje, powstające w branży budowlanej, aby zwiększyć efektywność energetyczną naszych budynków. Mamy nadzieję, że ustawodawca w najbliższym czasie podejmie konkretne kroki, aby zwiększyć udział OZE w polskim mixie energetycznym. Zapowiedzią tego może być realizacja pierwszej elektrowni jądrowej w kraju, która ma rozpocząć działalność za ok. 10 lat w nadmorskiej gminie Choczewo.

Współpraca z ekspertami: optymalizacja pracy węzła ciepłego w budynku

W 2022 roku, podczas licznych spotkań z dostawcą ciepła firmą Fortum, analizowaliśmy możliwość wdrożenia nowej usługi, pozwalającej na optymalizację pracy wewnętrznych węzłów ciepła, zlokalizowanych w poszczególnych budynkach z mieszkaniami na wynajem. Celem współpracy miało być zmniejszenie zużycia ciepła w projektach, co wpłynęłoby korzystnie na wysokość rachunków najemców, ale także emisję CO₂ obiektów. Dzięki usłudze, na pracę węzła w dużym uproszczeniu wpływałyby warunki atmosferyczne panujące na zewnątrz budynku, ale także dane, dotyczące temperatury w mieszkaniach, gromadzone dzięki specjalnym czujnikom. Według wstępnych informacji pozyskanych od dostawcy, w budynkach starszej ge-

neracji, wdrożenie takiego rozwiązania pozwoliło na ograniczenie zużycia ciepła aż o kilkanaście procent.

Przed podpisaniem umowy, dokonaliśmy wspólnie analiz związanych z wybranym budynkiem Vantage Rent i szacowanymi oszczędnościami, które moglibyśmy uzyskać wdrażając tę usługę. Niestety, ze względu na to, że nasze projekty to obiekty zaledwie kilkuletnie, starannie ocieplone, z nową stolarką okienną i zrealizowane zgodnie z aktualnymi wytycznymi – szacowane oszczędności wyniosły zaledwie kilka procent, a koszt implementacji rozwiązania przerósł możliwe do uzyskania z tego tytułu korzyści.

Nasze oddziaływanie na środowisko naturalne

Rok 2022 przyniósł rozszerzenie naszego portfela mieszkań na wynajem w kolejnych miastach Polski. Większa liczba lokali oznacza oczywiście zwiększenie liczby klientów, a co za tym idzie także konsumpcji ciepła oraz energii elektrycznej. Monitorujemy zużycie mediów w ramach naszej działalności, dzięki comiesięcznym rozliczeniom z dostawcami oraz najemcami. Nie pobieramy zaliczek na poczet zasilenia budynku w ciepło czy prąd, a faktury rozliczamy zgodnie z faktycznym zużyciem.

W przeciwieństwie do roku 2021, w tym raporcie możemy zaprezentować dane za pełne 12 miesięcy prowadzonej działalności w 4 projektach. Upřednio było to zaledwie 6 miesięcy (pierwsze mieszkania Vantage Rent zostały przekazane do eksploatacji w połowie 2021 roku).

●● [GRI 302-1, 302-2, 302-3]

Wartości bezpośrednie i pośrednie			Łącznie
Paliwa*	Olej napędowy	205,087	403,79 MWh
	PB	198,698	
Energia elektryczna**	MWh	163	1 557 MWh
Energia cieplna**	MWh	1 394	

*zużycie paliw dla floty samochodów służbowych Vantage Development w 2022 roku.

konsumpcja energii cieplnej oraz elektrycznej (części wspólne) w budynkach z mieszkaniami na wynajem Vantage Rent w 2022 roku w projektach Małopanewska 4, Legnicka 33, Bufo-rowska 89 we Wrocławiu oraz Hawelańska 2 w Poznaniu. Dostawy energii odbywają za pomocą sieci miejskiej. Bazując na tych danych oraz powierzchni wynajętej projektów na koniec 2022 roku, średnia energochłonność budynku wyniosła **60 kWh/mkw.

[GRI 303-1] ●●

Podejmujemy kroki, aby w ramach organizacji naszych działań oszczędnie korzystać z zasobów wodnych. Wiele lat temu zrezygnowaliśmy całkowicie z wykorzystywania wody butelkowanej w biurach. W mieszkaniach na najem instalujemy filtry, aby klienci również mogli pójść naszym przykładem. Na terenach projektów instalujemy zbiorniki retencyjne na wodę deszczową, którą następnie wykorzystujemy do podlewania zieleni. Zdajemy sobie sprawę, że również tzw. mała retencja wpływa pozytywnie na zasoby wodne, dlatego na części projektów realizujemy także łąki kwietne.

W 2022 roku w lokalach mieszkalnych oraz częściach wspólnych budynków Vantage Rent zużyto **29 678 m²** wody.

[GRI 306-1, 306-3] ●●

Odpady generowane są zarówno w procesie realizacji inwestycji, jak i późniejszej eksploatacji budynków. Ponadto w parterach projektów nierzadko zlokalizowane są lokale usługowe, które w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą generują kolejne odpady. Ich ilość w portfelu mieszkań Vantage Rent szacujemy na podstawie liczby udostępnionych kontenerów do recyklingów oraz harmonogramu ich odbioru (1-3 raz w tygodniu) przez współpracujące z nami firmy.



W 2022 roku firma pośrednio wygenerowała **4 848 m³** odpadów w budynkach z lokalami na wynajem:

- 1 769 m³ odpadów zmieszanych,
- 1 856 m³ odpadów stanowiących opakowania (plastik, szkło),
- 1 223 m³ papier,
- 88 m³ odpady bio.

Zwracamy najemcom szczególną uwagę na konieczność segregacji odpadów, do czego zobligowani są zapisami w umowie najmu. Dodatkowo przypominamy im o tym obowiązku, przygotowując dla nich materiały edukacyjne – w postaci Niezbędnika Najemcy czy dedykowanej **strony internetowej**.

Emisje CO₂

Podobnie jak w roku ubiegłym przeanalizowaliśmy ślad węglowy grupy Vantage Development. Wzięliśmy pod uwagę rozliczenia paliw floty samochodowej, zakupioną energię cieplną i elektryczną dla potrzeb własnych oraz naszych najemców. Aby oszacować za-

kres 3 zwróciliśmy się do kontrahentów – generalnych wykonawców z prośbą o udostępnienie danych dla budów. Przy obliczeniach emisji CO₂ wykorzystywaliśmy wskaźniki uzyskane bezpośrednio od dostawców mediów.

Suma emisji CO₂ w 2022 roku

●.....● [GRI 305-1, 305-2, 305 - 3]

Łączna emisja dwutlenku węgla w ramach działań GK Vantage Development wyniosła **2 099 ton CO₂**:

208 ton CO₂

wyniosła bezpośrednia emisja, wynikająca z korzystania z firmowej floty samochodowej oraz zużycia mediów w siedzibie głównej organizacji oraz lokalnych biurach – scope 1. W 2021 roku wartość była nieco mniejsza – 186 ton. Wzrost był spowodowany zwiększeniem skali działalności firmy, a przez to także obsługi naszych klientów.

656 ton CO₂

(pośrednia) ze zużycia energii elektrycznej (w częściach wspólnych) oraz cieplnej w budynkach z mieszkaniami na wynajem Vantage Rent (części wspólne oraz lokale) – scope 2** W 2021 roku wartość ta wyniosła 309 ton, jej przeszło dwukrotny wzrost wynika z rozszerzenia portfela marki Vantage Rent i pełnych 12 miesięcy eksploatacji budynków w porównaniu z danymi przedstawionymi w ubiegłym roku.

1 235 ton CO₂

to emisje (pośrednie) wyemitowane podczas realizacji procesu realizacji inwestycji w 2022 roku przez generalnych wykonawców – scope 3***.

**dane 4 projektów, które były eksploatowane przez 12 miesięcy w 2022 roku we Wrocławiu (Małopanewska 4, Legnicka 33, Buforowa 89) oraz Poznaniu (Hawelańska 2) W obliczeniach uwzględniliśmy wskaźniki t CO₂/GJ oraz t CO₂/MWh uzyskane bezpośrednio od naszych dostawców (Kogeneracja Wrocław, Veolia Poznań, Tauron).

*** Dane pozyskane od Generalnego Wykonawcy części naszych inwestycji w 2022 roku. Obejmują one emisje bezpośrednio (spalanie paliw) oraz pośrednio (zakupiona energia elektryczna oraz ciepło), bez pracy podwykonawców. Wybrane wskaźniki zostały zweryfikowane przez zewnętrznego podmiot.

[GRI 305-4] ●.....●

Współczynnik CO₂ na metr kwadratowy budynku mieszkalnego, uwzględniający zużycie mediów (energii w częściach wspólnych oraz ciepła w całym projek-

cie) w 2022 roku dla 4 projektów – Małopanewska 4, Legnicka 33, Buforowa 89 we Wrocławiu i Hawelańska 2 w Poznaniu – wyniósł średnio **26 kg CO₂/mkw.**



Tworzenie zielonych przestrzeni



Jako deweloper mieszkaniowy jesteśmy zobligowani do tworzenia przestrzeni zielonych i biologicznie czynnych na terenie naszych projektów. Nie inaczej sytuacja wygląda w wypadku budynków z mieszkańami na wynajem, gdzie zieleń jest wysoce pożądana przez najemców i podnosi atrakcyjności naszych lokalizacji.

Realizacja inwestycji wymaga odpowiedniego przygotowania działki, co nierzadko wiąże się z wycinką drzew. Staramy się jednak stosować ją oszczędnie, a wyjątkowo cenne okazy chronić bądź przesadzać w inne miejsce. Tutaj przykładem może być drzewostan w Porcie Popowice, gdzie pod szczególną opieką znajduje się szpaler wiekowych dębów, znajdujący się w pobliżu basenu portowego. W kwietniu 2022 roku zdecydowaliśmy się również na przesadzenie kilku drzew, tak aby nie wchodziły w kolizję z zaplanowanymi działaniami budowlanymi. Przygotowania trwały

wiele dni, a relację z przedsięwzięcia można obejrzeć na naszym **fanpage'u**.

Na nowych projektach dobór drzew, krzewów i innych roślin pozostawiamy w rękach wyspecjalizowanych firm, z którymi współpracujemy na co dzień. Każda inwestycja analizowana jest indywidualnie ze względu na jej położenie, kubaturę oraz umiejscowienie budynku na działce czy wielkość parkingu podziemne-



go. Następnie dobierana jest odpowiednia roślinność, komplementarna do zastanego ekosystemu w danej lokalizacji. Na terenie naszych projektów sadzimy także łąki kwietne, które zwiększają bioróżnorodność oraz poprawiają małą retencję na danym obszarze.

W 2022 roku stworzyliśmy 5 836,92 m² terenów zielonych

(w tym 2 713 m² ogródków do wyłącznego korzystania przez najemców), na których nasadzono:



51

nowych
drzew



5 492

sadzonek różnych
gatunków roślin



3 123,92 m²

łąki
kwietnej



4 711 m²

trawy
z rolki



Case study



Sadzimy drzewa

Poza obowiązkową realizacją nasadzeń zastępczych, organizacja wzięła udział w 2022 roku w dwóch inicjatywach, których celem było zwiększenie liczby posadzonych drzew. Dzięki zaangażowaniu członków naszego zespołu zadaliśmy o teren zielony, znajdujący się przy Przedszkolu nr 56 „Niezapominajka” we Wrocławiu.

Posadzimy.pl – pierwsze 400 sadzonek drzew

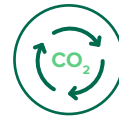
Portal zapewnia możliwość zakupu wirtualnych sadzonek drzew, które następnie lokowane są na terenie:

- Arboretum Bramy Morawskiej,
- Gminy Gostynin w województwie mazowieckim,
- Ogrodzieńca i okolic,
- Kamiennej Góry.



444 m²

Powierzchnia lasu



2 400 kg

Pochłanianie CO₂/rok



400

Liczba drzew



268

Tlen dla osób rocznie



23 200 kg

Ilość zwróconego papieru

Organizacja współpracuje z gminami, starostwami oraz nadleśnictwami, które po nasadzeniach, wykonanych przez profesjonalne firmy, przejmują opiekę nad młodymi drzewami. Gatunki dobierane są wspólnie z ekspertami, którzy pracują na danym terenie, tak aby nowe sadzonki doskonale uzupełniały istniejący drzewostan. Nasadzenia wykonywane są dwa razy w roku, w okresach wegetacyjnych roślin (wiosną oraz wczesną jesienią). Po ich zakończeniu, organizacja otrzymuje od Nadleśnictwa, Gminy lub Starostwa potwierdzenie liczby posadzonych nowych drzew na ich terenach. **W ramach pierwszej współpracy z portalem, z inicjatywy Vantage Development w kwietniu nasadzono 400 drzew.**

Dotlenieni.org

wspólne sadzenie drzew na terenie Wrocławia

We wrześniu, grupa pracowników i współpracowników Vantage Development wzięła udział w nasadzeniu 60 drzew na terenie Przedszkola nr 56 we Wrocławiu. Projekt był realizowany wspólnie z organizacją dotlenieni.org, która zadbała o zakup odpowiednich sadzonek i dostarczenie sprzętu, umożliwiającego wykonanie prac. Gatunki roślin zostały specjalnie dobrane, aby w naturalny sposób uzupełniały ekosystem zastany na terenie wokół przedszkola – uzupełniono i stworzono od nowa całe szpalery drzew.

Po zakończonych pracach, uczestnicy wydarzenia otrzymali podziękowania od samych przedszkolaków oraz certyfikat, potwierdzający nasadzenia.



Nowa siedziba firmy w biurowcu CU Office

W związku z rozwojem działalności, z początkiem 2023 roku firma zmieniła adres swojej głównej siedziby z ul. Dąbrowskiego 44 na CU Office (ul. Jaworska 11) we Wrocławiu. Proces wyboru biurowca, a następnie opracowania aranżacji wnętrz prowadzony był przez cały 2022 rok. Rozpoczęliśmy go od obszernej ankiety, skierowanej do naszych pracowników, w której mogli wyrazić swoje oczekiwania w odniesieniu do nowej przestrzeni. W badaniu wpisywali kod pocztowy miejsca zamieszkania, aby łatwiej można było określić lokalizację dogodną dla większości zespołu oraz opisywali preferencje w odniesieniu do miejsca pracy (open space, hot deski, przestrzenie do relaksu, wielkości sali konferencyjnych, inne udogodnienia).

Jednocześnie wraz z zewnętrznymi partnerami dokonaliśmy analizy przestrzeni biurowych, dostępnych w danym momencie we Wrocławiu, aby wybrać nową siedzibę, optymalną dla naszego zespołu. Jednym z kryteriów były oczywiście czynniki środowiskowe oraz certyfikaty, którymi mogła pochwalić się dana lokalizacja. Biurowiec CU Office, przy ul. Jaworskiej został zrealizowany w 2019 roku i uzyskał certyfikat BREEM na poziomie Excellent, który potwierdza wdrożenie ekologicznych i energooszczędnych rozwiązań w budynku. Wśród nich warto wymienić:

- System BMS - monitoring systemów wentylacji, oświetlenia, zasilania, przeciwpożarowego i bezpieczeństwa,
- Centralne ogrzewanie z odzyskiem ciepła,

- Efektywny system wentylacji,
- Bezhalogenowe oświetlenie - w wypadku ewentualnego pożaru zastosowane kable, które podczas spalania emitują jedynie dwutlenek węgla oraz parę wodną (bez toksycznych i korozyjnych gazów),
- Zielone tarasy na dachach, tereny bioróżnorodne w sąsiedztwie budynku,
- Stacje ładowania samochodów elektrycznych i hulajnóg.

Architektura obiektu została dostosowana do potrzeb osób niepełnosprawnych, zarówno w zakresie wymaganych miejsc parkingowych, szerokości ciągów pieszych, dostępności wejść, oznaczenia kontrastowego stopni czy paneli do obsługi wind.

Zmiana lokalizacji była dużym wyzwaniem logistycznym dla naszej organizacji, zadbaliliśmy jednak o to, aby w całym procesie mieć na uwadze także środowisko naturalne. Podczas przeprowadzki korzystaliśmy z usług firmy, zapewniającej pudła wielokrotnego użytku, a wszystkie prace związane z przewiezieniem dokumentów i wyposażenia zostały zrealizowane w dwa dni, bez konieczności organizacji dodatkowego transportu.

Dzięki współpracy z naszymi partnerami zewnętrznymi, 100% mebli wykorzystywanych w dotychczasowej siedzibie przy ul. Dąbrowskiego trafiła do drugiego obiegu i będzie służyła kolejnym właścicielom.



Digitalizacja procesów, nowe rozwiązania technologiczne

●●●●●●●● [GRI 2021:3-3]

Cyfryzacja dokumentów, digitalizacja procesów wewnątrz organizacji oraz cyfrowe wsparcie dla rozwoju leżą u podstaw naszej organizacji. W związku z integracją z ROBYG, potrzeba ujednoczenia systemów oraz sposobów zarządzania informacją stały się jeszcze istotniejsze. Dlatego też dotychczas funkcjonująca w firmie sekcja IT została przekształcona w nowy, znacznie liczniejszy Dział IT. Dwa główne filary nowej jednostki opierają się o współpracujące ze sobą zespoły, zajmujące się: zarządzaniem infrastrukturą IT (hardware) oraz rozwojem systemów IT (software). W obu znajdują się pracownicy zarówno ze spółki Vantage Development S.A., jak i ROBYG S.A.

Systemy oraz narzędzia IT wspierają w organizacjach m.in.: procesy pozyskiwania klientów (sprzedaż, najem), zarządzania obsługą posprzedażową oraz rozli-

czoniami najmu, działania personalne, prowadzenie finansów czy zgłaszanie nieprawidłowości. W 2022 roku przed członkami zespołu IT stały dwa ważne wyzwania:

- stworzenie nowego procesu renejmu mieszkań (we współpracy z sekcją doradców ds. najmu oraz doradców ds. obsługi najemców), który pozwoliłby na maksymalną automatyzację działań oraz ponowne wynajęcie lokalu lub jego udostępnienie w ofercie dla nowych klientów,
- integracja systemowa firm Vantage Development oraz ROBYG, aby wspólne funkcjonowanie obu zespołów było możliwie najprostsze przy wsparciu nowych technologii.

Proces renejmu mieszkań

Z związku ze stale rosnącą skalą naszej działalności oraz kończącymi się w połowie 2022 roku pierwszymi umowami najmu z klientami, sekcja IT postanowiła opracować i wdrożyć procedurę, która umożliwiłaby sprawne zarządzanie procesem renejmu. Głównymi celami tego projektu była jak największa automatyzacja działań, angażująca w niewielkim stopniu zespół Vantage Rent, a także zapewnienie komfortu klientom poprzez prowadzenie komunikacji z odpowiednim wyprzedzeniem oraz 3 językach (polskim, angielskim i ukraińskim). W procesie renejmu wspierają nas dwa zintegrowane systemy: CRM, oparty o wiodącą platformę Salesforce, a także ZSI - narzędzie wykorzystywane do zarządzania najmem mieszkań VR.

Mając na uwadze komfort naszych najemców, już 10 tygodni przed zakończeniem umowy otrzymują oni automatycznego, spersonalizowanego maila z informacją o zbliżającym się końcu umowy. Daje im to dużo czasu na zweryfikowanie swoich planów życiowych oraz zawodowych i podjęcie decyzji o przedłużeniu lub zakończeniu najmu.



W zależności od informacji zwrotnej, uzyskanej od najemcy, doradca przygotowuje aneks przedłużający umowę lub informuje go o terminach oraz warunkach odbioru lokalu (m.in. planowanej wizycie kontrolnej). Dla klientów, którzy zdecydują się zostać z nami dłużej, przygotowujemy specjalną ofertę, jak również

istnieje możliwość dodania lub usunięcia produktów z umowy (miejsca parkingowego czy komórki lokatorskiej). Najemcy nie są poddawani ponownej weryfikacji finansowej, jak ma to miejsce w przypadku nowych klientów.

W sytuacji odbioru lokalu, umowa (w tym kaucja) jest rozliczana, a mieszkanie odświeżane i przygotowywane do ponownego wprowadzenia do oferty Vantage Rent.

W 2022 roku wysłaliśmy kilkaset maili z informacją o możliwości renejmu mieszkania. Średnio aż 80% naszych klientów zdecydowało o podpisaniu umowy na kolejny okres rozliczeniowy. Dzięki temu suma powierzchni mieszkań i lokali usługowymi z przedłużonymi umowami w minionym roku wyniosła: 8 690 m².

Projekt integracji zasobów IT

Proces integracji rozpoczął się od analiz rynku w celu wyselekcjonowania doświadczonego partnera IT, który mógł wesprzeć wewnętrzny zespół ROBYG i Vantage Development w działaniach. Po jego pozyskaniu, wykonano szczegółową analizę infrastruktury IT oraz utworzono różne scenariusze integracji. Dodatkową inicjatywą realizowaną równolegle było podniesienie poziomu cyberbezpieczeństwa w obu organizacjach. Służyć temu miało m.in. szkolenie z zewnętrznym ekspertem, zajmującym się na co dzień przeciwdziałaniem atakom hakerskim oraz zwiększaniem świadomości z zakresu możliwych sposobów wyłudzeń danych.

Kluczową częścią projektu była migracja komputerów pracowników Vantage Development i ROBYG do nowej, **wspólnej domeny** oraz integracja danych w ramach platformy Microsoft 365. Efektem wszystkich tych działań jest sprawniejsza komunikacja pracowników ROBYG oraz Vantage Development – w książce adresowej Outlook widoczne są kontakty wszystkich pracowników, w aplikacji Teams mogą tworzyć wspólne grupy i prowadzić razem projekty. Zunifikowano dostępy do systemów dla wszystkich członków zespołów. Wreszcie, wprowadzono

dotatkowe zabezpieczenia komputerów, aby zwiększyć bezpieczeństwo danych. Dzięki temu jesteśmy w stanie lepiej chronić nie tylko informacje, związane bezpośrednio z prowadzoną działalnością operacyjną, ale także dane naszych klientów oraz najemców.

Podczas integracji kont w M365: przekonfigurowano komputery pracowników, zmigrowano setki skrzynek pocztowych oraz tysiące plików na Sharepoint. Ponadto założono nowe adresy mailowe, zaktualizowano dziesiątki serwerów oraz połączono biura w jedną sieć teleinformatyczną.

Integracja zasobów IT to zaledwie początek drogi do stworzenia jednolitej organizacji, w której funkcjonować będą zespoły Vantage Development i ROBYG. Bez wsparcia technologii trudno byłoby jednak o sprawną komunikację i wymianę danych w geograficznie rozproszonym zespole, przy jednoczesnym zachowaniu pełnego bezpieczeństwa informacji. Systemowa integracja firm zakończyła się sukcesem, dzięki efektywnej współpracy Działu IT z partnerem zewnętrznym, ale też odpowiednio zarządzanej komunikacji z członkami zespołu Vantage Development i ROBYG, zaangażowanymi w proces.

Ludzie



Wpływ wojny na Ukrainie na działalność organizacji

●●●●●●●●●● [GRI 2021: 3-3]

Inwazja Rosji na Ukrainę była szokiem dla całej społeczności Zachodniego świata, w tym również Polski. Za naszą wschodnią granicą do dnia dzisiejszego toczą się działania wojenne, w skutek których giną niewinni ludzie. Część z nich zdecydowała się na emigrację – według statystyk Straży Granicznej w okresie od 24 lutego 2022 r. do 5 lutego 2023 r. polską granicę przekroczyło 9,5 mln uchodźców z Ukrainy¹. To głównie kobiety i dzieci, które w naszym kraju szukają schronienia. Warto przy

tym podkreślić godną podziwu wolontariuszy, którzy od pierwszych dni wojny zaangażowali się w pomoc uchodźcom – oferując im nocleg, żywność i inne artykuły pierwszej potrzeby. Dołączyli do nich również nasi pracownicy, którzy prywatnie zdecydowali się Ukraińców, wynajmując dla nich mieszkania, organizując zbiórki lub działając jako wolontariusze w lokalnych punktach pomocowych (na co mogli wykorzystać 1 dodatkowy dzień wolny).

Pomoc Ukrainie

Decyzja o rodzaju i wielkości pomocy ze strony firmy podejmowane były na poziomie Zarządu przy pełnym wsparciu naszego akcjonariusza – TAG Immobilien, a operacyjnie organizowane przez sekcję HR/PR. W pierwszej kolejności wsparliśmy kwotą 30 tys. złotych Polską Akcją Humanitarną, która uruchomiła dedykowaną zbiórkę pieniężną. Z zebranych środków finansowane były konwoje, zawierające artykuły dla potrzebujących, m.in. dla osób, które zostały wewnątrznie przesiedlone i tych, które nie mogły opuścić swoich domów, pomimo trwającej wojny.

Zakupiliśmy również agregaty prądotwórcze o wartości 20 tys. złotych, które trafiły na Ukrainę w ramach akcji pomocowej Kancelarii Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, przeprowadzanej wspólnie z Fundacją Pomoc Polakom na Wschodzie. Zakup agregatów był odpowiedzią na krytyczne zapotrzebowanie na energię elektryczną w obszarach dotkniętych konfliktem zbrojnym.

W pierwszych tygodniach po wybuchu wojny, gdy uchodźcy masowo przyjeżdżali do Polski, kontaktowaliśmy się z punktem pomocowym zlokalizowanym na Dworcu Głównym PKP we Wrocławiu, aby określić ich najpilniejsze potrzeby, a następnie wsparliśmy ich darowizną rzeczową. Na bieżąco dokonywaliśmy zakupów artykułów spożywczych dla potrzebujących i dostarczaliśmy je na dworzec oraz do Czasoprzestrzeni, gdzie Stowarzyszenie Tratwa

zorganizowało zbiórkę darów, pomoc prawną oraz medyczną dla uchodźców. Na taką formę pomocy przeznaczyliśmy ok. 30 tys. złotych.

Wraz z rosnącą liczbą osób przekraczających naszą wschodnią granicę, zwiększało się zapotrzebowanie na ich miejsce zamieszkania. Wszystkie lokale Vantage Rent we Wrocławiu były w tym czasie wynajęte, ale wraz z uruchomieniem oferty kolejnych mieszkań w Poznaniu, zdecydowaliśmy o przeznaczeniu części z nich na pomoc uchodźcom. Nawiązaliśmy współpracę z Fundacją ER-BUD, której udostępniliśmy 10 mieszkań na wynajem dla rodzin poszkodowanych konfliktem na Ukrainie. Lokale zostały wynajęte z czynszem o wysokości „1 zł” i przekazane nowym najemcom wraz z wyposażeniem.

W kolejnych miesiącach 2022 roku zdecydowaliśmy jeszcze dwukrotnie na wsparcie uchodźców. W sierpniu podarowaliśmy rodzinom z Poznania karty Sodexo (6 tys. złotych) na wsparcie bieżących wydatków. Mając na względzie pomoc udzielaną prywatnie przez naszych pracowników, bony te trafiły również do rodzin, które pod opieką mają nasi pracownicy.

W grudniu, w odpowiedzi na apel ze strony Czasoprzestrzeni ponownie wsparliśmy punkt pomocowy zakupami spożywczymi o wartości 10 tys. złotych.

¹<https://www.ukrainianinpoland.pl/how-many-ukrainians-have-crossed-the-ukrainian-polish-border-since-the-beginning-of-the-war-current-data-pl/> [dostęp: 07.02.2023]



Sytuacja na budowach

Wybuch konfliktu na Ukrainie miał również destabilizujący wpływ na łańcuchy dostaw polskich przedsiębiorstw budowlanych, w tym partnerów biznesowych Vantage Development. Nasz wschodni sąsiad jest bardzo ważnym producentem stali, jednego z podstawowych materiałów, wykorzystywanych w budownictwie. W związku z tym jej niewystarczająca ilość lub brak jest natychmiast odczuwana na budowach.

Ponadto, ograniczenia w dostępie odnotowano także w odniesieniu do materiałów gipsopochodnych, w tym

cementu oraz innych kruszyw. Popyt na nie jednak nie malał, ponieważ rozpoczęte projekty musiały zostać dobrane. Ceny materiałów, które zanotowały istotny wzrost już w okresie pandemii, ponownie uległy podwyżce. Wysokie koszty zakupu były dodatkowo wzmocnione rosnącymi cenami paliw, a przez to również transportu. Ważnym czynnikiem na budowach jest także czas, dlatego w sytuacji ograniczonej dostępności materiałów, naturalnie pojawiły się także opóźnienia w realizacji prac.



W pierwszych tygodniach wojny zaobserwowaliśmy duży odpływ ludzi z budowy. Pracownicy generalnych wykonawców oraz ich podwykonawców w dużej mierze rekrutowali się właśnie spośród obywateli Ukrainy. Gdy pojawiły się informacje o napaści ze strony Rosji, wielu z nich postanowiło wrócić do ojczyzny i walczyć o swój kraj. Po pewnym czasie sytuacja ustabilizowała się, choć brak wykwalifikowanych pracowników jest wciąż dużym wyzwaniem na budowach.

Przewidujemy, że po zakończeniu konfliktu zbrojnego, część z nich zdecyduje się wyjechać na Ukrainę, aby przyłączyć się do procesu odbudowy kraju, co również nie pozostanie bez wpływu na polski rynek deweloperski.

Krzysztof Sadowski

Zastępca Dyrektora Działu Realizacji Inwestycji

”

Obecnie, pomimo upływu czasu, sytuacja na budowach jest niepewna. Co oczywiste, dostępność materiałów nie powróciła do stanu sprzed wybuchu wojny, a braki kadrowe okresowo ulegają intensyfikacji. Pomimo tych

wymagających warunków funkcjonowania, prace są realizowane przez naszych generalnych wykonawców bez większych opóźnień.

Zmiany w organizacji i strukturze klientów

W drugiej połowie roku, gdy przeprowadziliśmy proces renejmu lokali w naszych wrocławskich projektach oraz uzupełniliśmy ofertę o kolejne mieszkania w Poznaniu, Łodzi i stolicy Dolnego Śląska nasz zasób dostępnych lokali znacznie wzrósł. W toku pozyskiwania nowych najemców zaobserwowaliśmy znaczny wzrost klientów obcojęzycznych. W 2021 roku stanowili oni ok. 20% najemców, obecnie ich odsetek sięga 40%, z czego największą grupę stanowią obywatele Ukrainy. Z myślą o nich prowadzimy komunikację w ich ojczystym języku, aby proces podpisywania umowy najmu, a potem samej eksploatacji mieszkania był dla nich maksymalnie uproszczony. Więcej informacji na ten temat można znaleźć na stronie 24 raportu.

Nasz core biznes to nie tylko realizacja i wynajem mieszkań, ale także późniejsza obsługa najemców oraz likwidacja usterek na terenie projektu. Kontakt z klientami ukraińskojęzycznymi, którzy nie posługiwali się językiem angielskim był dla członków naszego zespołu dużym wyzwaniem. Dlatego też w 2022 i 2023 roku zdecydowaliśmy o zatrudnieniu 4 nowych pracowników, pochodzących z Ukrainy, którzy zajmują się obsługą najemców w ich ojczystym języku. Aby usprawnić komunikację, sekcja serwisu i gwarancji zostanie w niedalekiej przeszłości przeszkolona również z podstaw języka ukraińskiego, ze szczególnym uwzględnieniem słownictwa technicznego.



Lokalne zaangażowanie w sprawy społeczne

●●●●●●●● [GRI 2021: 3-3]

Choć nasi klienci, z myślą o których tworzymy produkty i usługi są najważniejszymi interesariuszami organizacji, nie zapominamy jednak o innych grupach społecznych – w tym naszych przyszłych sąsiadach. Ponieważ projekty Vantage Development (sprzedaż) i Vantage Rent (najem) powstają blisko centrów miast, w których działamy staramy się maksymalnie wykorzystać potencjał ich lokalizacji, jednocześnie wzbogacając przestrzeń o nowe elementy, takie jak drogi, ścieżki rowerowe, chodniki czy miejsca ogólnodostępnej rekreacji. Działania Realizacji Inwestycji ściśle współpracuje w tym zakresie z władzami miast, w których funkcjonujemy przygotowując projekty, zgodnie z wytycznymi magistratu oraz potrzebami mieszkańców danej części miasta.

Nasz model biznesowy oparty o najem długoterminowy pozytywnie wpływa również na budowanie samych społeczności. Ze względu na relatywnie niską rotację naszych klientów dajemy im szansę na tworzenie nowych relacji sąsiedzkich. Warto przy tym podkreślić, że ok. 40% udział osób obcojęzycznych w strukturze grupy naszych najemców pozwala im na łatwiejszą asymilację społeczną z najbliższym otoczeniem, a w ramach danego projektu na tworzenie sieci wzajemnego wsparcia (np. opieki nad dziećmi czy dopełniania formalności urzędowych).

Aktywnie poszukujemy kontaktów z liderami lokalnych społeczności, co należało do kompetencji Menedżera ds. komunikacji i ESG. Dotychczas koncentrowaliśmy się głównie na Wrocławiu, gdzie zlokalizowana jest większość naszych projektów na sprzedaż oraz najem. W 2022 roku, wraz z uruchomieniem najmu w Poznaniu zbudowaliśmy relacje z przedstawicielami Rady Osiedla Winogrady. W kolejnym kroku podobne kroki zostaną podjęte w odniesieniu do Łodzi, gdzie w grudniu pierwsze mieszkania Vantage Rent trafiły do oferty.

Nie zapominamy również o wspieraniu naszych partnerów społecznych – fundacji oraz stowarzyszeń, z którymi współpracujemy od wielu lat. Nie da się ukryć, że pierwsza połowa roku 2022 wymagała od nas zaangażowania przede wszystkim w pomoc uchodźcom z Ukrainy, jednak nie zapomnieliśmy również o innych interesariuszach i pomocy, wykraczającej poza przekazywanie darowizn finansowych.

W 2022 roku na cele społeczne, związane z pomocą charytatywną Ukrainie, udostępnieniem mieszkań uchodźcom, współpracą z lokalnymi społecznościami oraz programem wolontariatu pracowniczego wydaliśmy łącznie 422 tys. złotych.

Program wolontariatu pracowniczego

W 2022 roku wdrożyliśmy nową formę zaangażowania społecznego, skierowanego do pracowników oraz lokalnych społeczności w formie programu wolontariatu pracowniczego „DOBROczynni”. W pierwszej edycji projektu, która trwała od lutego do czerwca udało się zrealizować aż 8 inicjatyw z udziałem zespołu VD.

Podstawą projektu było połączenie konkursu grantowego oraz bezpośredniego zaangażowania pracowników w realizację działań wolontariackich. To oni byli w pełni odpowiedzialni za: pozyskanie beneficjenta (NGO), zrekrutowanie uczestników inicjatywy, zaplanowanie działań, a następnie rozliczenie budżetu (do 10 tys. złotych na pro-

jekt). Pracownicy mieli pełną dowolność, chodzi o wybór organizacji pozarządowej, którą chcieliby wesprzeć poprzez wolontariat i darowiznę rzeczową. Dodatkowe finansowanie w konkursie grantowym można było jednak otrzymać za inicjatywy związane z zagospodarowaniem przestrzeni, budownictwem czy architekturą.

dobro
czynni

wolontariat pracowniczy



Zespół Vantage Development chętnie zaangażował się w program wolontariatu i zrealizował 8 poniższych inicjatyw:

- przeprowadzenie zajęć plastycznych dla niepełnosprawnych dzieci i młodzieży – podopiecznych Zakładu Opiekuńczo-Leczniczego Jaskotlu pod Wrocławiem,
- wsparcie Rodzinnego Pogotowia Opiekuńczego nr 10 zakupem laptopa do celów edukacyjnych oraz rowerów, wspólne spędzenie popołudnia z dziećmi,
- współpraca ze Stowarzyszeniem EK0straż we Wrocławiu – zakup potrzebnej karmy dla zwierząt oraz całonocne prace porządkowe na terenie schroniska,



Bycie wolontariuszem przyniosło mi przede wszystkim poczucie wielkiej satysfakcji z pomagania i możliwości samorozwoju. Po czym nawet pojawiła się myśl, o byciu lepszym człowiekiem. Czynne działanie pokazało mi, że mam moc zmiany świata, nawet tej minimalnej i dało nieopisaną radość z oglądania tego efektów. Przekonałam się, że warto „nie odwracać oczu” od trudnych spraw oraz brzydkiego oblicza świata i wziąć sprawy w swoje ręce. Wolontariat okazał się również źródłem nowych znajomości z inspirującymi osobami o zbliżonych zainteresowaniach i idei pomagania, które przerodziły się w przyjaźń. Bezinteresowne poświęcanie czasu innym jest także odskocznią od przyziemnych obowiązków, pracy i własnych problemów, które stają się mniej ważne w porównaniu z losem, jaki spotyka tych bardziej potrzebujących.

Marta Szymanowicz
Starszy specjalista ds. kontrolingu

”

- warsztaty plastyczne skupione wokół tematu architektury w Szkole Podstawowej nr 22 we Wrocławiu,
- wsparcie Grupy Ratuj, zajmującej się bezdomnymi zwierzętami poprzez zakup karmy, artykułów higienicznych, transporterów oraz rękawic ochronnych,
- przygotowywanie posiłków dla osób ubogich w jadłodzielni, działającej na terenie Ostrowa Tumskiego we Wrocławiu. Zakup wyposażenia do kuchni, rozdawanie porcji żywnościowych potrzebującym,
- poprawa bezpieczeństwa w Zakładzie Opiekuńczo-Lecznicznym dla Dzieci w Piskowicach pod Wrocławiem poprzez wykonanie projektu oznakowania drogi przeciwpożarowej i wzniesienie oznakowania w terenie,
- wsparcie Uczniowskiego Klubu Sportowego RESPECT w celu organizacji sportowego dnia dziecka na terenie osiedla Gaj we Wrocławiu.



Do udziału w projekcie wolontariatu pracowniczego zachęciła mnie możliwość łączenia moich prywatnych zainteresowań z promowaniem sportu wśród dzieciaków. Sam lubię być aktywny, a gdy nadarza się okazja chętnie wchodzę na boisko. Na osiedlu Gaj, wspólnie z Klubem RESPECT przygotowaliśmy dla dzieci turniej piłki nożnej, w którym miałem możliwość sędziowania. To była bardzo upalna sobota, ale piłkarzom na szczęście nie brakowało energii - zapewniliśmy im owocowy poczęstunek i wodę. W wydarzeniu brały udział całe rodziny i myślę, że wszyscy bez względu na wiek dobrze się bawili. Wolontariusze również!

Tomasz Lewandowski
Kierownik projektu

”



Wiosenno-letnia edycja wolontariatu zakończyła się dużym sukcesem, a cały zaplanowany budżet został wykorzystany. Pomoc otrzymały różnorodne grupy beneficjentów, którym pracownicy mogli pomóc zgodnie z ich potrzebami. Warto podkreślić, że projekty były realizowane w godzinach pracy – każdy członek zespołu VD począwszy od 2022 roku dysponuje 1 dodatkowym dniem wolnym z przeznaczeniem na prace wolontariackie. W ramach programu „DOBROczynni” z tej opcji skorzystało 20% pracowników.

Program był również okazją do integracji zespołu w nowym środowisku. Wspólne działanie poza miejscem pracy, w okolicznościach wykraczających poza obowiązki zawodowe było dla wolontariuszy bardzo wartościowym doświadczeniem. Jednodniowe akcje przekładały się bowiem na natychmiastowy efekt: uśmiechnięte twarze dzieci, zaopiekowane zwierzęta, uporządkowaną przestrzeń czy wdzięczność ze strony potrzebujących, którzy otrzymali ciepły posiłek. To idealny przykład sytuacji WIN-WIN, którą warto powtórzyć w przyszłości.



Współpraca z lokalnymi społecznościami

● ● [GRI 413-1]

Rozwijając portfel mieszkań Vantage Rent, realizujemy budowy i uruchamiamy najem w kolejnych miastach Polski. Działając zgodnie z naszym celem biznesowym, czyli stworzenia ogólnopolskiej sieci lokali na wynajem, konsekwentnie budujemy także relacje z lokalnymi społecznościami. Jesteśmy firmą otwartą na informację zwrotną ze strony naszych interesariuszy, a Menedżer ds. komunikacji i ESG wspólnie z członkami lokalnych zespołów dbał

o to, aby kontakty odbywały się na różnych poziomach: magistratu, stowarzyszeń czy placówek edukacyjnych, działających w sąsiedztwie projektów.

Nie jesteśmy zainteresowani jednorazowymi współpracami, ale wieloletnimi partnerstwami, opartymi o częste i bezpośrednie kontakty z przedstawicielami lokalnych społeczności.



Wrocław

Na terenie osiedla Szczepin, które znajduje się w niewielkiej odległości do wrocławskiego Rynku zrealizowaliśmy projekt Legnicka 33 (z mieszkaniami na wynajem oraz na sprzedaż). To właśnie podczas budowy tej inwestycji w 2021 roku nawiązaliśmy współpracę z lokalnym Stowarzyszeniem Serce Szczepina, wspierając promocyjnie ich

projekt w głosowaniu do Wrocławskiego Budżetu Obywatelskiego oraz kupując namioty eventowe na potrzeby organizacji. W 2022 roku bez zawahania postanowiliśmy również zaangażować się w przygotowanie Teatralnego Dnia Dziecka na terenie osiedla.



Teatralny Dzień Dziecka to wydarzenie, które zamieniło Szczepin w wielką teatralną scenę! Z okazji Dnia Dziecka Stowarzyszenie Serce Szczepina zaprosiło najmłodszych mieszkańców na 5 spektakli teatralnych na 5 podwórkach. Dzieci, wraz z opiekunami, przemieszczały się tego dnia po całym Osiedlu, by w wyznaczonych punktach, o określonej godzinie, stać się widzami kolejnego spektaklu. To było niesamowite przeżycie kulturalne. Teatr zawitał do dzieci i pokazał swoją różnorodność i magię, a Szczepin udowodnił, że jest najlepszą sceną teatralną na świecie! Mieszkańcy zobaczyli „Atak klaunów” Teatru Na Walizkach, pokazy teatralne w Akademii Sztuk Teatralnych, „Czarny i biały” Teatru Po Prostu, „Na wozie” Fundacji Zaułek i „Tesla i Edison” Wrocławskiego Teatru Lalek. Takie wydarzenia są niezastąpione w budzeniu tożsamości osiedlowej, budowaniu aktywności lokalnej i okazją do zawiązywania partnerstw na Szczepinie.

Joanna Klima
Prezesa Stowarzyszenia Serce Szczepina

”

Największą inwestycją, którą realizowaliśmy w ostatnich latach w stolicy Dolnego Śląska jest osiedle Port Popowice, zlokalizowane w północno-zachodniej części miasta. W bliskim sąsiedztwie inwestycji znajduje się wielotyśne osiedle „Popowice”, wybudowane w latach 70. XX wieku z bardzo aktywną społecznością lokalną. Kontynuując nasze zaangażowanie w życie osiedla w 2022 roku wsparliśmy Wrocławskie Stowarzyszenie Wychowawców, które przygotowało Piknik Rodzinny na terenie Popowic. Jego głównym celem była integracja lokalnej społeczności, która stanowi bardzo interesującą, bo wielopokoleniową grupę osób. Dla uczestników przygotowano atrakcje sportowe, domowy poczęstunek, darmowe

konsultacje fizjoterapeuty czy pedagoga, znakowanie rowerów przez policję, konkurs loteryjny oraz występy artystyczne.

W minionym roku odpowiedzieliśmy także pozytywnie na prośbę ze strony Dyrektorki Przedszkola nr 104 „Na Misiowej Polanie” na Popowicach, która wniosowała o zakup tablicy multimedialnej dla placówki. Nowe narzędzie pozwoliło na uatrakcyjnienie zajęć edukacyjnych dla najmłodszych. W przeszłości na potrzeby przedszkola zakupiliśmy także oczyszczacz powietrza, więc dla nas była to naturalna kontynuacja współpracy z organizacją.

Case study



Dzieci na budowie

– projekt edukacyjny na Popowicach

W kwietniu i maju 2022r. wspólnie z naszym wieloletnim partnerem biznesowym spółką Erbud, przygotowaliśmy projekt edukacyjny skupiony wokół tematyki realizacji inwestycji, skierowany do klas szkół podstawowych i dzieci przedszkolnych.

W Port Popowice odwiedzili nas uczniowie i podopieczni:

- Szkoły Podstawowej nr 20 z Wrocławia,
- Zespołu Szkolno-Przedszkolnego z Pisarzowic,
- Salezjańskiej Szkoły Podstawowej z Wrocławia,
- Szkoły Podstawowej nr 10 z Wrocławia,
- Przedszkola Sióstr św. Józefa z Wrocławia.

Celem inicjatywy było przybliżenie najmłodszym procesu inwestycyjnego wraz ze szczegółowym omówieniem działań wszystkich zespołów, zaangażowanych w jego realizację.

Teren inwestycji Port Popowice, przy ul. Białowieskiej we Wrocławiu w ramach 5 spotkań odwiedziło niemal **200 małych pasjonatów budownictwa.**

W pierwszej części spotkania dzieci mogły wysłuchać prezentacji na temat celów inwestora, roli architekta, generalnego wykonawcy czy inspektorów, kluczowych dla prawidłowego funkcjonowania budowy. Najmłodszym zwrócono uwagę na to, że inspiracji do tworzenia projektów można szukać wszędzie, również w otaczającej nas przyrodzie. Nie zabrakło także treści związanych ze zrównoważonym korzystaniem z zasobów naturalnych w procesie budowlanym czy segregacją odpadów.



Najmłodszy zapoznali się ze światowymi trendami w budownictwie, a następnie wiedzę tę wykorzystali w tworzeniu własnych projektów architektonicznych. Kolejnym krokiem było zaprezentowanie etapów procesu budowlanego oraz przygotowanie makiet inwestycji przy użyciu specjalnych klocków wielokrotnego użytku. Warsztaty zakończono wycieczką na trwającą budowę budynku mieszkalnego, gdzie dzieci zaopatrzone w kaski oraz kamizelki, pod opieką Kierownika budowy i Inspektora Nadzoru Branży Budowlanej, mogły zdobyć wiedzę na temat podstawowych zasad BHP.

Projekt był inicjatywą oddolną pracowników oraz współpracowników Vantage Development. W jego realizację od

strony merytorycznej oraz organizacyjnej zaangażowani byli: Architekt i Menedżer Standardów Projektowania, Menedżer Kosztów, Analityk Kosztów, Młodszy specjalista ds. komunikacji i social media, Doradca ds. ESG, Inspektor Nadzoru Branży Budowlanej oraz Kierownik budowy (spółka Erbud).

„Dzieci na budowie” zostały bardzo pozytywnie ocenione przez samych uczestników wydarzenia, jak również kadre pedagogiczną, która towarzyszyła dzieciom. O jego sukcesie świadczą liczne zapytania ze strony szkół o możliwość powtórzenia spotkań w kolejnych miesiącach.



Poznań

Początek 2022 roku wiązał się dla nas z ważnym kamieniem milowym, jakim było uruchomienie najmu mieszkań Vantage Rent w pierwszej inwestycji w stolicy Wielkopolskiej. Przy ul. Hawelańskiej 2 znajduje się ok. 150 mieszkań w 3 budynkach z lokalami usługowymi w parterze. Rozwijając naszą działalność w Poznaniu, stworzyliśmy tam nowy zespół, odpowiedzialny za funkcjonowanie projektu, pozyskiwanie oraz obsługę najemców. Specjalistka odpowiedzialna za zarządzanie nieruchomością przy ul. Hawelańskiej stała się jednocześnie osobą, która jako pierwsza zainicjowała kontakt z Radą Osiedla Winogrody, na terenie którego znajduje się nasza inwestycja. Z przedstawicielami rady odbyliśmy wiele rozmów telefonicznych, korespondowaliśmy, aby wreszcie w czerwcu spotkać się osobiście z nimi w Poznaniu i omówić warunki współpracy.

Obie strony wyraziły chęć wzajemnej pomocy w realizacji projektów i potrzeb mieszkańców, co w kolejnych

miesiącach przyniosło szybkie rezultaty. Wsparliśmy promocję projektu Rady Osiedla w głosowaniu do Poznańskiego Budżetu Obywatelskiego. We wrześniu, gdy w Parku Cytadela rada organizowała Piknik Sąsiedzki, a my przyłączyliśmy się do jego organizacji, zapewniając bezpłatne atrakcje dla najmłodszych.



Łódź

W Łodzi kontynuowaliśmy naszą współpracę z magistratem, realizując konferencję prasową przy okazji wprowadzenia do oferty mieszkań na wynajem przy ul. Tuwima 64. Zrealizowaliśmy także chodnik, fragment ścieżki rowerowej, znajdujące się na terenie naszej in-

westycji oraz przebudowę przystanku autobusowego. Nasi przedstawiciele wzięli również udział w spotkaniu władz miasta z podmiotami, inwestującymi na obszarze Nowego Centrum Łodzi.

Negatywne oddziaływanie na otoczenie lokalne

● ● [GRI 413-2]

Pomimo starań, nasz wpływ na lokalne społeczności nie jest wyłącznie pozytywny. Przygotowywane przez nas projekty wiążą się nierzadko z wycinką drzew, rozwojem infrastruktury drogowej i zwiększeniem ruchu ulicznego w najbliższym otoczeniu. Budowa to również wielomiesięczny proces, związany z hałasem, produkcją nowych

odpadów oraz zaburzeniem funkcjonowania społeczności.

Warto również dodać, że nie wszystkie zmiany związane np. z rozwojem infrastruktury są przez wszystkich odbierane w taki sam sposób. Na wspomnianych już

Popowicach we Wrocławiu, znaczną grupę mieszkańców stanowią seniorzy, którzy są właścicielami mieszkań od samego początku istnienia osiedla. Dla wielu z nich stworzenie nowej linii tramwajowej, której jesteśmy współinwestorem, będzie udogodnieniem, lecz dla innych dużą uciążliwością. Mieszkańcy lokali, znajdujących się na parterach, w budynkach zlokalizowanych tuż przy ul. Popo-

wickiej obawiają, że hałas generowany przez przejeżdżającą tramwaj będzie dla nich trudny do zaakceptowania. W lokalnych mediach pojawiło się kilka artykułów na ten temat, krytykując sposób w jaki trasa została zaplanowana i realizowana (bez ekranów akustycznych).

Budowanie silnego zespołu w oparciu o kompetencje

●● [GRI 2021: 3-3]

Jednym z największym wyzwań, związanych z integracją ROBYG i Vantage Development było stworzenie jednego zespołu odpowiedzialnego za realizację działań, związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi. Choć obie firmy działają na rynku nieruchomości, a niektóre ich kompetencje pokrywają się, podejście do HR różni się pomiędzy obiema organizacjami. Pod koniec IQ 2023 oba zespoły zostały połączone osobą nowej dyrektorki, wyznaczającej kierunek zarządzania zasobami ludzkimi dla zintegrowanej firmy. Na najwyższym szczeblu managerskim, kwestie HR leżą w obszarze kompetencji Wiceprezesa Zarządu, do którego raportował w przeszłości Kierownik sekcji HR/PR, a obecnie dyrektorka.

Podsumowując rok 2022 należy podkreślić, że za realizację polityki personalnej podobnie jak w 2021 roku odpowiedzialna była sekcja HR/PR. W codziennych obowiązkach, zespół wspólnie zajmował się szerokim zakresem bieżącej obsługi personalno-kadrowej, w tym:

- inicjowaniem i prowadzeniem procesów rekrutacji,
- prowadzeniem rekrutacji wewnętrznych,
- diagnozą potrzeb szkoleniowych zespołu, a następnie oferowaniem szkoleń, warsztatów oraz studiów podyplomowych, celem dalszego rozwoju kompetencji zespołu,
- doradzaniem Zarządowi, Dyrektorom oraz Kierownikom w kwestiach związanych z rozwojem ich pracowników oraz rozwiązywaniem trudnych sytuacji, które mogłyby wpłynąć na atmosferę w zespole oraz efektywność wykonywanych obowiązków,
- optymalizacją procesów HR, dzięki współpracy z

sekcją IT oraz zewnętrznymi dostawcami rozwiązań technologicznych,

- obsługą oraz aktualizacją oferty benefitów,
- współpracą z zewnętrzną firmą kadrowo – płacową,
- ponadto kierownik odpowiedzialny był za politykę wynagrodzeń, poprzez regularne przeglądy płac oraz ich regulacje, w odniesieniu do aktualnych warunków rynkowych,

Ponadto zespół realizował też inne zadania, skierowane do zespołu VD:

- organizacja wewnętrznych eventów (Gala Firmowa GK Vantage Development, Dzień Integracji), przygotowanie projektów edukacyjnych skierowanych do pracowników (Lato ze zdrowiem, Współpraca z DKMS), koordynacja działań wolontariatu pracowniczego „DOBROczynni”,
- prowadzenie bieżącej komunikacji wewnętrznej za pomocą intranetu, aplikacji Teams, korespondencji mailowej oraz w ramach spotkań wewnętrznych online i offline, koncentracja na integracji obu zespołów,
- przygotowanie oferty szkoleń, wspierających wartości w firmie, realizacja projektu Akademii Umiejętności Vantage (2 edycje).

Z początkiem 2023 roku osoby odpowiedzialne za komunikację w grupie Vantage Development (2 pracowników) zostały przeniesione do Działu Sprzedaży i Marketingu, do sekcji marketingu. Zmiana ta była podyktowana koniecznością uspołnienienia struktur zespołów w obu organizacjach.



W firmie dbamy o transparentną komunikację z zespołem VD, a wszystkie najważniejsze kwestie pracownicze są regulowane odpowiednimi politykami oraz regulaminami, dostępnymi obecnie we wspólnym folderze na Sharepoincie. Są to następujące dokumenty:

- **Regulamin Wynagradzania** – dokument reguluje zasady wynagradzania pracowników, z uwzględnieniem nadgodzin, wypłatą premii uznaniowych oraz nagród, dostępu do katalogu benefitów oraz wysokości grade'ów dla poszczególnych stanowisk,
- **Regulamin Pracy** – dokument, określający podstawowe obowiązki pracownika oraz pracodawcy, porządek, organizację i wymiar czasu pracy, sposób usprawiedliwiania nieobecności oraz udzielania urlopów i zwolnień od pracy,
- **Regulamin konkursu poleceń** – dokument, opisujący zasady systemu rekomendacji, w którym członkowie zespołu Vantage Development mogą polecać kandy-

datów do aktualnie trwających procesów rekrutacji, za co otrzymują nagrody finansowe (jeśli rekomendacja okaże się skuteczna),

- **Polityka antydyskryminacyjna** – w tym dokumencie spółka zobowiązuje się do ochrony i przestrzegania praw człowieka, promowania tolerancji i różnorodności wśród pracowników i współpracowników oraz zapewnienia równych szans dla wszystkich, bez względu na płeć, wiek, rasę, niepełnosprawność czy inne cechy kulturowo-społeczne.
- **Polityka szkoleniowa** – dokument określa zasady realizacji procesu szkoleniowego w organizacji, reguły finansowania szkoleń oraz studiów podyplomowych, a także naukę języka angielskiego w organizacji.

W kolejnych miesiącach 2023 roku połączony zespół HR będzie wspólnie pracować nad stworzeniem nowej, ujednoliconej dokumentacji personalnej.

[GRI 401-1] ●●●●●●●●●●

Informacje o aktualnie trwających rekrutacjach można znaleźć na profilu organizacji w serwisie Pracuj.pl oraz na zakładce „Kariera” na stronie vantage-sa.pl. Rekrutacje przeprowadzone są przez sekcję HR, wspólnie z przyszłymi przełożonymi lub ze wsparciem zewnętrznych agencji. Wspólnie ustalany jest profil pożądanego pracownika, jego zakres obowiązków oraz lokalizacja stanowiska pracy.

Po przyjęciu do pracy, podczas pierwszych dwóch dni nowi członkowie zespołu VD biorą udział w spotkaniach adaptacyjnych z pracownikami organizacji. Prezentowane są im informacje na temat ogólnych za-

sad funkcjonowania firmy, realizowanych programach oraz obowiązujących politykach. W spotkaniach biorą udział przedstawiciele biura zarządu, HR, komunikacji, IT czy administracji. W 2022 roku do firmy dołączyło 48 osób (31 kobiet oraz 17 mężczyzn). Poziom rotacji wyniósł **24%**, co stanowi wynik pogarszającej się w 2022 roku sytuacji na rynkach finansowych, która skutkowałą ograniczeniem planów rozwojowych, zmierzających do integracji obu organizacji oraz indywidualnych decyzji członków naszego zespołu.

Rozwój pracowników

●●●●●●●●●● [GRI 404-1]

Rozumiemy, że atrakcyjne wynagrodzenie oraz możliwość korzystania z benefitów to nie jedyne powody, dla których członkowie naszego zespołu decydują się na pracę oraz pozostanie w VD. Bardzo duży nacisk

kładziemy również na rozwój kompetencji naszych pracowników, finansując ich szkolenia, kursy czy studia podyplomowe.





W ciągu ostatnich dwóch lat miałem okazję brać udział w dwóch akredytowanych szkoleniach z obszaru project managementu, opartych o metodykę Prince2. Po zdobyciu pierwszego certyfikatu, chciałem pogłębić wiedzę w obszarach: uruchomienia, realizacji i nadzoru projektów w sposób zwinny – Prince2Agile Practitioner. Podczas niego omawialiśmy konkretne przypadki biznesowe, na czym bardzo mi zależało. W obszarze rozwoju systemów IT, pomysłów na realizację projektów jest dużo, dlatego z mojego punktu widzenia, wiedza oraz kompetencje zdobyte podczas szkolenia już teraz okazały się bardzo cenne w codziennej pracy.

Krystian Hyrnik

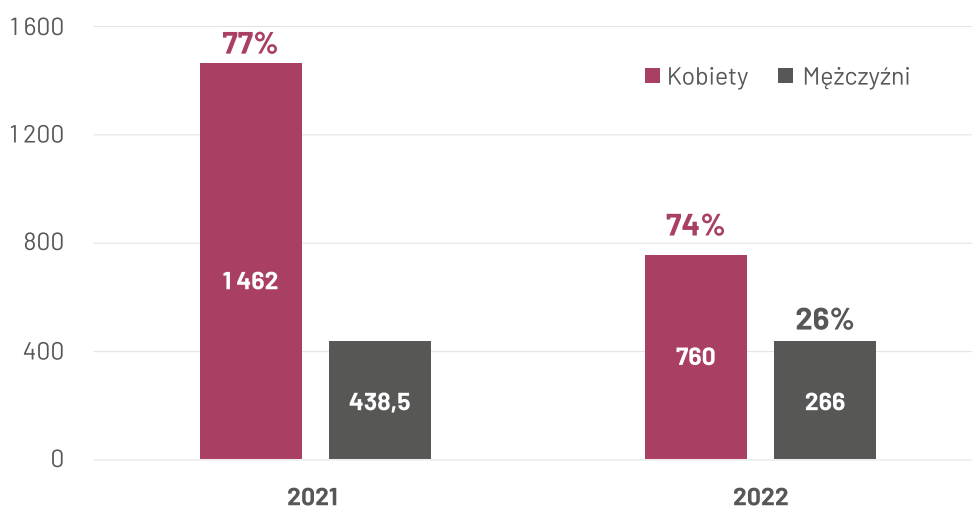
Kierownik sekcji rozwoju systemów IT



W organizacji funkcjonuje odpowiednia polityka, która reguluje dostępność szkoleń dla wszystkich pracowników. Bez względu na stopień zaszeregowania, dział czy płeć możliwość rozwijania lub doskonalenia swoich kompetencji jest dostępny dla każdego. Budżet na tego typu wydatki jest planowany elastycznie i wydatkowany zgodnie z aktualnymi potrzebami pracowników oraz poszczególnych zespołów.

Kontrola wydatków w obszarze szkoleń prowadzona jest przez sekcję HR. W 2022 roku budżet szkoleniowy zespołu VD wyniósł: **283 217 zł**, co stanowi wartość o 75 tys. złotych mniejszą porównując dane rok do roku. Wynika to przede wszystkim ze spadku średniej liczby godzin szkoleniowych na pracownika, która w 2022 roku wyniosła **9h** (w 2021: 11h).

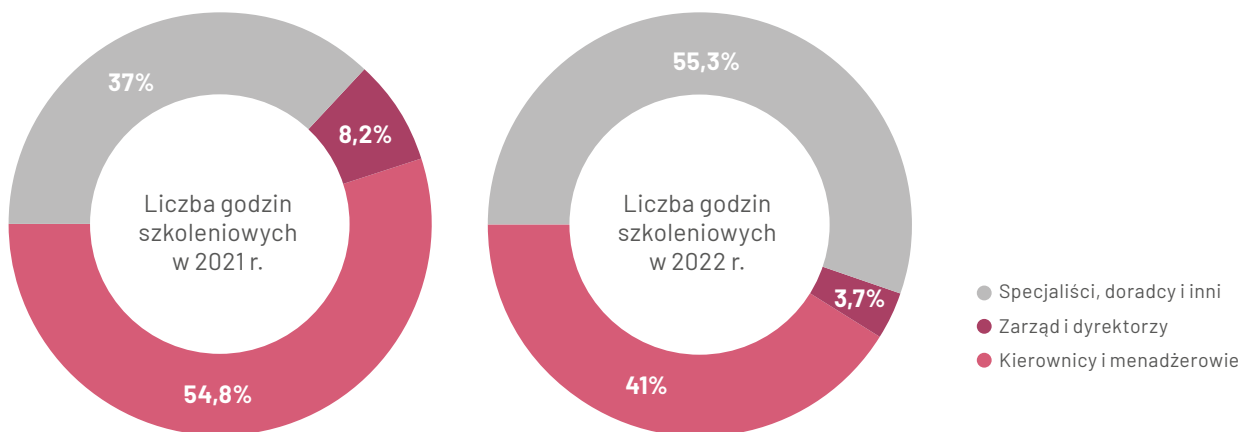
Porównanie liczby godzin szkoleniowych zespołu VD 2021/2022



Pomimo mniejszej liczby godzin szkoleniowych w 2022 roku, kobiety wciąż zdecydowanie częściej niż mężczyźni brały udział w zajęciach, podnoszących ich kompetencje zawodowe.



Porównanie liczby godzin szkoleniowych zespołu VD 2021/2022



Istotna zmiana w wykorzystywaniu godzin szkoleniowych jest natomiast wyraźnie widoczna, gdy pod uwagę weźmiemy stopień zaszerzegowania pracowników. Kadra wyższego i średniego szczebla zaangażowana w proces integracji ze grupą ROBYG miała mniej prze-

strzeni czasowej na podnoszenie kwalifikacji zawodowych. W 2022 roku to specjaliści oraz doradcy w największym stopniu korzystali ze szkoleń – to 55,3% wszystkich zrealizowanych godzin.



Wybrałam kurs Facility Manager, aby poszerzyć swoją wiedzę w zakresie zarządzania nieruchomościami, w tym przypadku budynkami komercyjnymi. Pomimo wieloletniego doświadczenia, do tej pory nieruchomość była dla mnie celem samym w sobie, a dzięki szkoleniu mogłam spojrzeć na nią jako środek do osiągnięcia celu. Jestem przekonana, że ta zmiana perspektywy bardzo wzbogaciła moje postrzeganie branżowej rzeczywistości i sprawiła, że jako specjalista zyskałam unikalne kompetencje, których nasz rynek bardzo potrzebuje. Czas poświęcony na szkolenie i zdobywanie wiedzy to najlepsza inwestycja, jaką mogłam zrealizować w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

Kornelia Żukiewicz

Starszy specjalista ds. zarządzania nieruchomościami



[GRI 404-2] ●●●●●●●●●●

W 2022 roku, w odpowiedzi na zgłoszone zapotrzebowanie ze strony pracowników, sekcja HR zorganizowała wspólnie z zewnętrznymi firmami szkolenia/spotkania otwarte:

- specjalistyczne warsztaty z obsługi programu Microsoft Visio, połączone z praktycznymi zajęciami (2 edycje),
- warsztaty z zarządzania zmianą – odrębne edycje dla kierowników/menedżerów oraz specjalistów,
- szkolenia wspierające wartości Vantage Development: WSPÓŁPRACA – wspólne osiąganie celów, INICJATYWA – design thinking, ORIENTACJA NA KLIENTA – komunikacja celem do sukcesu, SAMODZIELNOŚĆ I ZAUFANIE – własna odpowiedzialność.
- spotkanie z psychologiem B. Czajewiczem na temat tego, w jaki sposób wspierać siebie i innych w sytuacjach kryzysowych (w kontekście konfliktu na Ukrainie).

Łącznie w szkoleniach i spotkaniach otwartych wzięły udział **112 osoby**.

W minionym roku zespół Vantage Development nadal mógł korzystać z programu nauki języka angielskiego w firmie, zainicjowany w firmie w 2020 roku. Obejmuje on cotygodniowe spotkania, prowadzone przez zewnętrznych lektorów dla kilkusobowych grup na różnym poziomie zaawansowania. W 2022 roku z lekcji korzystały **64 osoby (61% kobiety, 39% mężczyźni)**. W celu zbadania efektywności zajęć, raz w roku przeprowadzane są testy, oceniające rozwój kompetencji językowych pracowników. Informacja zwrotna realizowana jest w sposób dwustronny: uczestnicy lekcji mogą również ocenić poziom satysfakcji z zajęć oraz pracę lektora. Wszystkie zebrane informacje wykorzystywane są następnie przez sekcję HR do zaplanowania kolejnej edycji programu.

Akademia Umiejętności Vantage 2022

Formuła akademii, realizowanej od października 2021 roku, bazuje na dzieleniu się wiedzą przez pracowników firmy. Członkowie zespołu ze wszystkich stopni struktury organizacyjnej wcielają się w rolę trenerów, aby przez 2h szkolić swoich kolegów i koleżanki. Rekrutacja prowadzących odbywa na zasadzie dobro-

wolnych zgłoszeń, a z każdą kolejną edycją liczba chętnych wzrasta. Szkolenia odbywają się w godzinach pracy przez 4 tygodnie w maju, a następnie w październiku, a liczba uczestników jest ograniczona (15 osób na każde spotkanie).

W wiosennej edycji Akademii Umiejętności Vantage, pracownicy mogli wziąć udział w warsztatach poświęconych:

- korzystaniu z programu Excel na 2 poziomach trudności (podstawowy i zaawansowany),
- podstaw zarządzania i prezentacji danych w Power BI,
- dobrym praktykom w nauce języka obcego,
- technikom kreatywnego myślenia.

W jesiennej edycji projektu, uczestnicy poszerzyli swoją wiedzę z zakresu:

- dobrych praktyk w nauce języka obcego,
- zielonych certyfikatów w branży nieruchomości,
- podstawowej wiedzy o branży elektrycznej,
- współczesnego detalu w architekturze,
- wprowadzania zmian oraz realizacji celów w życiu zawodowym oraz prywatnym.



Wszystkie szkolenia odbywały się w formie hybrydowej – w siedzibie organizacji we Wrocławiu oraz w aplikacji Teams. Łącznie we wszystkich spotkaniach, w obu edycjach projektu w 2022 roku wzięło udział **150** uczestników.

Bezpieczeństwo i promocja zdrowego stylu życia

W zakresie realizacji szkoleń BHP (wstępnych oraz okresowych) Vantage Development współpracuje z firmą Asekor. Po stronie organizacji, odpowiedzialność za kierowanie pracowników na szkolenie ponosi sekcja HR, uzyskując w 2022 roku 100% efektywność.

Nie odnotowaliśmy również żadnych wypadków w miejscu pracy.

W Polityce prawa człowieka oraz przeciwdziałania dyskryminacji Zarząd spółki Vantage Development

BHP na budowie

W trosce o wszystkie osoby, przebywające na budowach, a więc pracowników, kontrahentów czy podwykonawców wdrożyliśmy projekt skupiony na zwiększeniu ich świadomości z zakresu bezpieczeństwa. W pierwszym kroku przyjrzelśmy się raportom z regularnych kontroli BHP, realizowanych przez firmę Asekor na terenie realizowanych projektów w 2021. Celem tej analizy była diagnoza najczęściej pojawiających się nieprawidłowości. Wśród nich warto wymienić:

- nieodpowiednie zabezpieczenie kabli elektrycznych, niezamknięte skrzynki elektryczne, dostęp osób trzecich do sprzętów,
- nieodpowiednie zabezpieczenie zbrojeń,
- niekompletne rusztowania lub nieprawidłowe rozmieszczenie rusztowań,
- lekceważąca postawa pracowników w odniesieniu do odpowiednich zabezpieczeń przy pracach na wysokości.

Po zakończonych szkoleniach, wszyscy uczestnicy otrzymali do wypełnienia anonimową ankietę, w której mogli ocenić zarówno tematykę prowadzonego szkolenia, jak i trenera. **91%** uczestników określiło spotkania jako „bardzo ciekawe”, a **100%** pozytywnie oceniło pracę prowadzących.

● ● [GRI 2018: 403-1, 403-5, 403-6, 403-9]

S.A. zobowiązuje się do promowania BHP wśród Pracowników oraz stałych współpracowników firmy. Kluczowym aspektem jest podejmowane inicjatyw, ukierunkowanych na minimalizację ryzyka wystąpienia wypadku przy pracy. W 2022 roku podjęliśmy dodatkowe działania, zmierzające do zwiększenia poziomu BHP na terenie budów, prowadzonych na nasze zlecenie przez Generalnych Wykonawców.

W 2021 roku, w 7 projektach poddawanych diagnozie (we Wrocławiu, Poznaniu i Łodzi) średnia ocen wyniosła **3,93** (w 5 punktowej skali).

Zapewniamy wszędzie jednakowe standardy bezpieczeństwa, zgodne z normą ISO 45001:2018, której podstawą działania jest cykl: „Planuj-Wykonaj-Sprawdź-Działaj”. Rozwijanie kultury bezpieczeństwa na budowach wpłynęło pozytywnie na decyzje podejmowane przez zespoły naszych podwykonawców. Po procesie weryfikacji, wymieniono lub doposażono



pracowników w osprzęt o odpowiedniej klasie bezpieczeństwa. W kolejnym kroku, zdecydowaliśmy się na zwiększenie liczby kontroli BHP na budowach.

Wszystkie te działania przyniosły już pierwsze rezultaty w postaci podniesienia średniej oceny BHP na projektach do poziomu **4,16**.

Lato ze Zdrowiem

W tym roku po raz trzeci przeprowadziliśmy firmową kampanię "Lato ze Zdrowiem", która pozwoliła nam na promocję aktywności oraz zdrowego trybu życia wśród naszych pracowników. Tematem tegorocznej edycji były zdrowe jelita – o tym, jak o nie dbać i jaki mają wpływ na pracę mózgu, członkowie zespołu VD mieli okazję posłuchać podczas webinarium z ekspertem.

Wprowadzając element firmowej rywalizacji, po raz kolejny zorganizowaliśmy dwumiesięczne wyzwanie sportowe z aplikacją Activy, w której uczestnicy zbiera-

li punkty za każdą wykonaną aktywność fizyczną (bieganie, jazda na rowerze/rolkach, spacer). Zebrane punkty zwycięzcy mogli wymienić na nagrody w postaci bonów do sklepu sportowego w miesięcznych edycjach. W tym roku aktywność fizyczną podczas wyzwania podejmowaliśmy w szczytnym celu, gdyż kilometry pokonane na nogach i na kołach przez naszych pracowników zostały przeliczone na złotówki, które następnie w formie darowizny przekazaliśmy na rzecz Fundacji Dajemy Dzieciom Siłę.



37

uczestników
(20% zespołu)



17 783,3

pokonanych
kilometrów



876 946,6

spalonych
kalorii



4 436,3

zaoszczędzonych
kg CO₂



7 000 zł

darowizna na
rzecz fundacji

Benefity dla zespołu VD

●●●●●●●●●● [GRI 401-2]

Niezmienne, poza atrakcyjnym wynagrodzeniem, opartym o aktualne stawki rynkowe, oferujemy członkom naszego zespołu również katalog benefitów, z którego mogą korzystać pracownicy oraz ich rodziny. W związku z integracją z ROBYG, ich zakres został w 2023 roku zmieniony, aby ujednolicić zasady obowiązujące w obu organizacjach. W 2022 roku zespół Vantage Development korzystał z:

- **prywatnej opieki medycznej** – pakiet usług na poziomie VIP, z którego korzystano w ramach 104 pakietów indywidualnych, 26 rodzinnych, 24 partnerskie, 9 pakietów seniorskich i 1 z udziałem pełnoletniego dziecka,
- **ubezpieczenia grupowego na preferencyjnych warunkach** – w minionym roku wybrało ją 84 pracowników oraz 12 osób towarzyszących,

- **atrakcyjnej oferty korzystania z karty sportowej** – korzystało z niej 61 pracowników oraz 17 osób spoza firmy,
- **eventy pracownicze** – na ten cel sekcja HR/PR wykorzystowała łączny budżet o wartości **498 234 zł**. W 2022 roku odbyła się uroczysta gala z okazji 15-lecia istnienia firmy, Dzień Integracji we Wrocławiu dla zespołu Vantage Development oraz wspólne świąteczne spotkanie z udziałem pracowników firmy oraz ROBYG.

We wszystkich benefitach o charakterze indywidualnym (z udziałem lub bez członków rodziny) odnotowaliśmy kilkuprocentowy wzrost aktywności pracowników.



Firma równych szans – pozycja kobiet

●●●●●●●● [GRI 2021: 3-3, GRI 405-1]

W organizacji funkcjonuje Polityka przeciwdziałania dyskryminacji, przyjęta przez Zarząd Vantage Development S.A. w marcu 2021 roku. W IV kwartale 2022 roku nowy Zarząd przyjął uchwałę, która aktualizuje dokumentację Compliance (w tym również wspomnianą Politykę praw człowieka i przeciwdziałania dyskryminacji), a jej ujednoczona forma została przyjęta zarówno w spółce Vantage Development S.A., jak i ROBYG S.A. Polityka dostępna jest w intranecie dla wszystkich pracowników obu organizacji.

Dokumenty odwołuje się do poniższych dyrektyw unijnych:

- dyrektywy Rady 2000/43/WE z dnia 29 czerwca 2000 r. wprowadzającej w życie zasadę równego traktowania osób bez względu na pochodzenie rasowe lub etniczne;
- dyrektywy Rady 2000/78/WE z dnia 27 listopada 2000 r. ustanawiającej ogólne warunki ramowe równego traktowania w zakresie zatrudnienia i pracy;
- dyrektywy 2006/54/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie wprowadzenia w życie zasady równości szans oraz równego traktowania kobiet i mężczyzn w dziedzinie zatrudnienia i pracy, oraz
- dyrektywy Rady 2004/113/WE z dnia 13 grudnia 2004 r. wprowadzającej w życie zasadę równego traktowania mężczyzn i kobiet w zakresie dostępu do towarów i usług oraz dostarczania towarów i usług.

W dokumencie akcentujemy, że wszyscy członkowie zespołu Vantage Development mają równe szanse bez względu na ich pochodzenie, płeć, wiek czy niepełnosprawność fizyczną. Różnorodność pracowników postrzegana jest dla nas jako szansa rynkowa oraz sposób na budowanie przewagi konkurencyjnej. Sytuacja, w której zespół stanowi jednolity monolit powoduje,



że organizacja pozbawiona jest ważnych umiejętności i doświadczeń, również w kontaktach z zewnętrznymi interesariuszami.

Od strony formalnej, pozycja kobiet jest więc odpowiednio zabezpieczona przez istniejące regulacje zewnętrzne oraz wewnętrzne. Wszelkie nieprawidłowości, także te związane z dyskryminacją w miejscu pracy mogą być zgłaszane poprzez zewnętrzny system, opisany na stronach 81-82. W Polityce podkreślamy dodatkowo, że „GK Vantage Development dołoży należytej staranności, aby na szczeblach kierowniczych oraz nadzorczych była odpowiednia reprezentacja kobiet”.

W praktyce: zespół VD składa się w **68,6%** kobiet oraz **31,4%** mężczyzn. Kobiety wykonują prace na wszystkich szczeblach organizacji oraz we wszystkich obszarach funkcjonowania firmy. Są obecne na budowie, kontrolując proces inwestorski, w księgowości, finansach oraz kontrolingu, a także administracji, sekcji prawnej, obsłudze klienta oraz sekcji zarządzania nieruchomościami. W 2022 roku w grupie kierowników i menedżerów panie zajmowały **58%** stanowisk, a w Zarządzie **33%**.

W 2022 roku po raz pierwszy dokonaliśmy obliczeń, które pozwoliły wykazać różnicę pomiędzy zarobkami kobiet i mężczyzn w zespole Vantage Development na tym samym poziomie stanowisk. Porównując wynagrodzenia otrzymaliśmy następujące wyniki:

Senior management (Zarząd oraz dyrektorzy)	85,1%
Middle management (Kierownicy i menedżerowie)	97,8%
Pozostali członkowie zespołu (specjaliści, doradcy)	90,2%

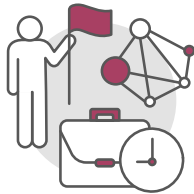
Struktura wiekowa

Członkowie zespołu firmy to głównie osoby młode (średnia wieku wynosi 35 lat), co ma swoje odzwierciedlenie w liczebności generacji Y, która dominuje w strukturze wiekowej zespołu.



3,4%

Generacja baby boomer
(1956-1964)



10,9%

Generacja X
(1965-1979)



62,3%

Generacja Y
(1980-1993)



23,4%

Generacja Z
(1994-)

W grupie top managementu (Zarząd oraz dyrektorzy) dominują natomiast osoby powyżej 50. roku życia:

2022	
Poniżej 30. roku życia	0%
30-50 lat	37,5%
Powyżej 50. roku życia	62,5%

Rodzice w pracy

Nieprzerwanie od okresu pandemii w organizacji obowiązywała możliwość korzystania z home office'u. Zasady zmieniały się w zależności od aktualnej sytuacji pandemicznej oraz rekomendacja ze strony Ministerstwa Zdrowia. Przez większą część 2022 roku zespół VD mógł w szerokim zakresie korzystać z opcji pracy domu (z minimalną liczbą obecności w biurze wynoszącą 8 dni/miesiąc). Warto dodać, że nie dotyczyło

to członków zespołów, których praca wymagała przebywania w określonej lokalizacji np. na terenie budowy. Pod koniec roku proporcje pomiędzy możliwością korzystania z home office'u a biurem zmieniły się – w domu, pracownicy mogli pracować do 8 dni w miesiącu. Ze statystyk sekcji HR wynika, że z takiej możliwości w 2022 roku skorzystało **84%** zespołu.

Możliwość swobodnego gospodarowania swoim czasem oraz wybór miejsca wykonywania obowiązków jest szczególnie atrakcyjny dla członków zespołu, którzy posiadają dzieci. Nowe przepisy, regulujące zasady korzystania z pracy w domu, weszły w życie 7 kwietnia 2023 roku. Bazując na nich, wprowadziliśmy

regulamin pracy zdalnej. W naszej firmie, rodzice zatrudnieni na podstawie umowy o pracę korzystają z możliwości odbycia urlopu macierzyńskiego, ojcowskiego oraz łączenia go z rodzicielskim. Poniższa tabela prezentuje, w jaki sposób pracownicy VD korzystali z tych świadczeń w 2022 roku.

	Liczba osób, które wykorzystały świadczenie w 2022 roku:	Kobiety	Mężczyźni
Pracownicy, którzy skorzystali z urlopu rodzicielskiego:	3	3	0
Pracownicy, którzy powrócili do pracy po urlopie rodzicielskim:	1	0	0
Pracownicy, którzy powrócili do pracy do urlopie rodzicielskim i po 12 miesiącach są nadal zatrudnieni:	1	0	0
Wskaźnik powrotu po urlopie rodzicielskim:	100%		

Biznes



Wpływ aktualnej sytuacji gospodarczej na działalność organizacji

●●●●●●●● [GRI 2021: 3-3]

Strategiczne decyzje, dotyczące rozwoju organizacji podejmowane są na najwyższych szczeblach firmy. Nowy, trzyosobowy Zarząd wyznacza kierunki działania, po uzyskaniu akceptacji ze strony Rady Nadzorczej Vantage Development S.A. Za poszczególne obszary funkcjonowania firmy odpowiadają Dyrektorzy, którzy zarządzają swoimi wyspecjalizowanymi zespołami. Operacyjne działania dostosowywane są na bieżąco do aktualnej sytuacji rynkowej, bazując jednak na celach strategicznych firmy. Taka aktualizacja jest regularna i konieczna, ponieważ związana jest z czynnikami wewnętrznymi oraz zewnętrznymi, wpływającymi na firmę.

Informacje wewnętrzne pozyskujemy z systemów IT, które zostały wdrożone w celu optymalizacji procesów sprzedaży, pozyskiwania najemców czy ich późniejszej obsługi. W każdej chwili jesteśmy więc w stanie zweryfikować: ile mieszkań jest wynajętych, ile wpłynęło zapytań w związku z uruchomieniem oferty w nowym projekcie, ilu potencjalnych klientów znajduje się w procesie weryfikacji finansowej, ile mieszkań do przekazania zaplanowano na dany dzień itd. Ponadto pracownicy Vantage Development regularnie spotykają w zespołach, rozmawiając o progresie działań i weryfikując możliwości osiągnięcia zaplanowanych celów. Co tydzień Zarząd omawia najważniejsze tematy operacyjne z kadrą dyrektorską i menedżerską.

Informacje zewnętrzne gromadzimy, dzięki powszechnie dostępnym danym rynkowym. Posiadamy własny system do ich agregowania oraz analizowania, przez co posiadamy aktualne informacje np. do-

tyczące poziomu czynszów mieszkań w danej okolicy. Ponadto korzystamy z raportów, przygotowywanych przez wyspecjalizowane agencje nieruchomości, publikowanych kwartalnie oraz rocznie. Sprawdzamy działania konkurencji, trendy utrzymujące w branży, bierzemy udział w wydarzeniach rynkowych oraz śledzimy newsy. Interesują nas także informacje makroekonomiczne o polskiej gospodarce, które w znacznej mierze stanowią próbną aktualnych nastrojów klientów – wysokość bezrobocia, poziom stóp procentowych, liczba wniosków kredytowych itd. Gromadzeniem oraz analizą opisanych powyżej danych zajmuje się sekcja analiz rynku.



Warunki rynkowe – sprzedaż i najem

Według raportu JLL „Rynek mieszkaniowy w Polsce w IV kwartale 2022”² w całym minionym roku rynek nieruchomości borykał się ze znacznym spadkiem sprzedaży mieszkań. Jak podają eksperci liczba zawartych

transakcji kupna lokali spadła o prawie połowę (w porównaniu z 2021 rokiem) do poziomu 35 tys. Wpływa na to miały oczywiście warunki gospodarcze (wzrost inflacji, kilkukrotne podniesienie stóp procentowych,

ograniczenie zdolności kredytowej Polaków) oraz sytuacja polityczno- społeczna: wybuch wojny na Ukrainie oraz napływ uchodźców.

Bez wsparcia finansowego ze strony banków, wielu potencjalnych kupujących musiało zrezygnować z nabycia lokalu na rzecz jego wynajęcia. Na rynku pozostali więc głównie Ci klienci, którzy byli w stanie kupić mieszkanie za gotówkę. Największą popularnością



wśród nich cieszyły się droższe, atrakcyjnie zlokalizowane mieszkania lub te najmniejsze, które mogłoby wynająć i w ten sposób uzyskać zwrot z inwestycji.

Jak podaje JLL, wynik sprzedaży mieszkań w 2022 roku na sześciu największych rynkach (Warszawa, Gdańsk, Poznań, Wrocław, Kraków, Katowice) był zbliżony do poziomu z 2013 roku, czyli okresu sprzed trwającego niemal 10 lat boomu mieszkaniowego. Aktualna sytuacja rynkowa wpłynęła również o decyzje wielu deweloperów o przesunięciu w czasie startu nowych budów.

Rok 2022 był dla sektora najmu wyjątkowo pomyślny. Opisane powyżej czynniki polityczno-gospodarcze stworzyły warunki wysokiego popytu na rynku najmu nieruchomości. Prywatni właściciele lokali, jak również podmioty gospodarcze PRS, nie mogły narzekać na brak klientów. Sytuację na rynku nieruchomości w kontekście również najmu mieszkań przybliży raport przygotowany za IV kwartał 2022 przez Politykę INSIGHT, otoDom oraz olx³. Porównując wysokość czynszów rok do rok w największych polskich metropoliach, eksperci zanotowali wzrost sięgający 32%. Ostatni kwartał 2022 r. charakteryzował się jednak nieco mniejszym tempem wzrostu cen, co może być tłumaczone „wygaszaniem szoku popytowego, związanego z napływem uchodźców z Ukrainy” oraz spadkiem możliwości finansowych najemców. Fakty są bowiem takie, że aktualny poziom czynszów w Polsce zbliżył się do poziomu akceptowalności przez stronę popytową. Część z klientów rynku najmu będzie w takiej sytuacji decydować się na zmianę mieszkania na tańsze lub przeprowadzkę w mniej atrakcyjną lokalizację.

Wzrost cen najmu można było zaobserwować przede wszystkim w największych miastach (powyżej 500 tys. mieszkańców), gdzie prywatni właściciele mieszkań są bardziej skłonni do testowania nowych poziomów czynszów. Szczególnie w sytuacji, gdy lokal został zakupiony ze wsparciem kredytu hipotecznego, a przychód z jego wynajmu nie rekompensuje wysokości rosnących rat. W mniejszych ośrodkach miejskich, poniżej 50 tys. mieszkańców, czynsze najmu wzrosły rok do roku o 23,3%.

²Residential market in Poland in Q4 2022. <https://www.jll.pl/pl/trendy-i-analzy/badanie/rynek-mieszkaniowy-w-polsce> [accessed: 21.02.2023]

³Housing Quarterly. Housing Market Situation Report Q4 2022. <https://www.politykainsight.pl/bibliotekaraportow/2197634,kwartalnik-mieszkaniowy-raport-o-sytuacji-na-ryнку-mieszkan-w-iv-kwartale-2022-roku.read> [accessed: 21.02.2023]

Adaptacja organizacji do zmiennych warunków funkcjonowania

Wyrzedzanie trendów. Decyzja o zmianie naszego modelu biznesowego ze sprzedaży na najem mieszkań została podjęta w 2020 roku, na długo przed zmianą sytuacji gospodarczej w Polsce czy wybuchem wojny na Ukrainie. Rynek PRS liczył wtedy zaledwie kilku operatorów z dominującą pozycją Resi4Rent oraz

Funduszu Mieszkań na wynajem. Dzięki wytężonej pracy całego zespołu, w rekordowym tempie opracowaliśmy koncepcję nowego produktu oraz usługi najmu. Zbudowaliśmy bank ziemi, pozwalający na realizację kilkunastu tysięcy mieszkań i rozpoczęliśmy ekspansję na kolejne rynki lokalne.



Ponieważ jednocześnie ograniczyliśmy sprzedaż lokali (do max 400 jednostek rocznie), załamanie na rynku pierwotnym mieszkań w 2022 nie dotknęła organizacji w dużym stopniu. Na tym etapie, zespół był skoncentrowany na wprowadzeniu do oferty blisko 1 800 jednostek najmu w 3 miastach Polski. A dzięki sprzyjającej najmowi sytuacji gospodarczej, pozyskanie klientów okazało się wyjątkowo proste. Decyzje podjęte z odpowiednim wyprzedzeniem oraz wysoka dynamika rozwoju całej grupy kapitałowej sprawiła, że dzisiaj możemy pochwalić się niemal 20% udziałem w rynku.

Wykorzystywanie zaawansowanych narzędzi analitycznych. Dzięki pracy sekcji analiz rynku oraz inwestycji w zaawansowane narzędzia technologiczne, nasz zespół jest w stanie na bieżąco generować raporty związane z aktualnym poziomem czynszów w danej lokalizacji. Porównując te dane z CRM i informacjami o zapytaniach ze strony potencjalnych klientów, jesteśmy w stanie szybko reagować na zmieniającą się sytuację. Ta precyzja działania wpływa oczywiście na wysokość czynszów mieszkań Vantage Rent, które zawsze plasują się w idealnej równowadze w stosunku do rynku i konkurencji – ich optymalna wysokość oraz

standard lokali skutecznie przyciągają kolejnych najemców.

Budowanie bazy usatysfakcjonowanych klientów.

Nasz model biznesowy oparty jest na najmie długoterminowym, w którym budowanie pozytywnych relacji z najemcami jest absolutną podstawą. Większość umów zawierana jest na 12 miesięcy i w naszej ocenie to okres, który pozwala klientom przekonać się, że najem lokalu od firmy jest dla nich bardzo korzystny. Dbamy o ich wysoki poziom satysfakcji już od pierwszego kontaktu, oferując im komunikację w rodzimym języku, wysoki poziom obsługi, atrakcyjnie położone mieszkania, organizując eventy czy przygotowując dla nich program rabatowy. Jesteśmy otwarci na informację zwrotną z ich strony, dlatego też już na początku 2022 roku przeprowadziliśmy pierwszą ankietę satysfakcji wśród najemców. A wnioski z tych badań, pozwoliły nam doskonalić nasz produkt oraz usługę w kolejnych miesiącach.

W ten sposób budujemy naszą przewagę konkurencyjną, która pozwoli nam długofalowo zatrzymać naszych najemców w mieszkaniach Vantage Rent – trudno będzie im znaleźć lepszą ofertę na rynku najmu.

Compliance – prowadzenie działalności zgodnie z prawem

●●●●●●●● [GRI 2021: 3-3]

Dla władz organizacji priorytetem jest prowadzenie działalności zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Czuwa na tym Dział Biura Zarządu oraz funkcjonująca w jego ramach sekcja prawna. Wśród ich głównych zadań, poza bieżącą obsługą, jest śledzenie zmian w regulacjach – krajowych oraz europejskich – a następnie przygotowywanie organizacji do nowych warunków prawnych.

Aby zapewnić zgodność funkcjonowania organizacji z przepisami, już w pierwszym kwartale 2021 roku Zarząd przyjął szereg polityk Compliance, a następnie wdrożono system anonimowego zgłaszania nieprawidłowości. Towarzyszyła temu wewnętrzna kampania informacyjna oraz szereg innych działań, które miały przybliżyć pracownikom na różnych szczeblach organizacji istotę Compliance oraz rolę sygnalistów (szko-

lenia, prezentacje, konkursy). System zgłaszania nieprawidłowości, początkowo przyjęty z rezerwą wśród interesariuszy, z czasem okazał się jednak skutecznym narzędziem informowania Compliance Officera oraz Zarządu o niepokojących sytuacjach wewnątrz organizacji. Liczba zgłoszeń w 2022 roku wyniosła 11, co jest najlepszym dowodem zaufania zespołu do firmy oraz wiary w skuteczność działania systemu zgłaszania nieprawidłowości.

[GRI 2021: 2-23] ●●●●●●●●

W IV kwartale 2022 roku Zarząd Vantage Development S.A. podjął uchwałę w sprawie przyjęcia aktualizacji dokumentacji Compliance, obowiązującej w całej Grupie Kapitałowej Vantage Development. Dokumentacja została ujednolicona z dokumentacją Grupy Kapitałowej ROBYG i obejmuje następujące dokumenty:



 <p>Kodeks Postępowania Grupy Vantage Development</p>	<p>jest podsumowaniem systemu wartości istotnych dla działalności Grupy Vantage Development zbudowanym w oparciu o wysokie standardy etyczne oraz poszanowanie praw i wolności człowieka wynikających w szczególności z Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka ONZ i Deklaracji Międzynarodowej Organizacji Pracy. Określa normy, których pracownicy i współpracownicy Vantage Development S.A. oraz spółek zależnych wchodzących w skład Grupy Vantage Development powinni przestrzegać zarówno w miejscu pracy, jak i poza miejscem pracy, w tym w mediach społecznościowych.</p>
 <p>Kodeks Postępowania Partnera Biznesowego</p>	<p>dokument opisuje zasady, którymi powinny kierować się firmy, współpracujące z Vantage Development. Znajdują się tam zapisy, dotyczące etycznego postępowania, przestrzegania przepisów BHP, antymonopolowych oraz przeciwdziałania korupcji.</p>
 <p>Polityka antykorupcyjna</p>	<p>podstawą tego dokumentu są przepisy prawa krajowego oraz unijnego. Polityka określa zasady, obowiązujące w organizacji, związane m.in. z przyjmowaniem prezentów, konfliktem interesów czy oferowaniem darowizn ze strony spółki.</p>
 <p>Polityka zamówień</p>	<p>dokument opisuje, czym spółka kieruje się przy wyborze swoich kontrahentów, określa wymagania, jakie stawiane są potencjalnym partnerom biznesowym oraz jakie aspekty są kluczowe dla firmy przy ich wyborze, zapewniając dochowanie należytej staranności w kontaktach biznesowych.</p>
 <p>Polityka przeciwdziałania dyskryminacji</p>	<p>w tym dokumencie spółka zobowiązuje się do ochrony i przestrzegania praw człowieka, promowania tolerancji i różnorodności wśród pracowników i współpracowników oraz zapewnienia równych szans dla wszystkich, bez względu na płeć, wiek, rasę, niepełnosprawność czy inne cechy kulturowo-społeczne. Realizując zapisy tej Polityki, organizacja umożliwia zawierania umów także klientom niepolskojęzycznym – obsługa klienta, dokumenty funkcjonują w kilku wersjach językowych.</p>
 <p>Polityka ochrony środowiska</p>	<p>w tym dokumencie organizacja deklaruje, że zasoby naturalne są dla niej istotną wartością, zwłaszcza w kontekście prowadzonej działalności gospodarczej. Spółka deklaruje, że nie tylko przestrzega przepisów prawnych związanych z ochroną środowiska, ale też podejmie aktywne działania, które mają przyczynić się do redukcji negatywnego wpływu firmy na klimat.</p>

 <p>Polityka społeczna</p>	<p>w tym dokumencie organizacja deklaruje swoją chęć angażowania się w pomoc potrzebującym oraz prowadzenia aktywnego dialogu z lokalnymi społecznościami i innymi interesariuszami. Organizacja jest świadoma, że w swojej działalności, tworząc miejsca do życia, powinna kształtować przyjazną przestrzeń nie tylko dla swoich klientów ale także pozostałych interesariuszy.</p>
 <p>Procedura zarządzania znaczącymi incydentami</p>	<p>określa sposób postępowania w przypadku stwierdzenia znaczących incydentów, sposób zarządzania incydentami, informowania o nich Członków Organów Spółki oraz zarządzania sytuacją szczególną związaną z wystąpieniem incydentu w kontaktach z mediami. Procedura określa również sposób postępowania w przypadku zaistnienia innych zdarzeń mających wpływ na reputację Spółki, takich jak: kontrola Spółki przez uprawnione podmioty, zaistnienie znaczących spornych spraw sądowych oraz innych istotnych kwestii, w tym zdarzeń angażujących media.</p>
 <p>Procedura Poznaj Swojego Klienta</p>	<p>określa wymogi mające na celu ocenę ryzyka związanego z podjęciem współpracy z nowymi klientami. Procedura służy minimalizacji ryzyka utraty reputacji oraz zapobieganiu ryzyku prania pieniędzy.</p>

Dokumenty: **Kodeks Postępowania Partnera Biznesowego** oraz **Polityka antykorupcyjna** zamieszczone zostały na stronie internetowej:

<https://vantage-sa.pl/zalezynam/>.

Informacja o przyjęciu dokumentacji compliance została przesłana przez Compliance Officera drogą mailową do wszystkich pracowników i współpracowników. Treść wszystkich przyjętych Polityk została zamieszczona w intranecie.

W ramach działań upowszechniających wiedzę z zakresu compliance, w listopadzie 2022 roku został zorganizowany ekspercki webinar, obejmujący temat przestępstw korupcyjnych, odpowiedzialności podmiotów zbiorowych oraz reakcji na próby korupcji.

Organizacja deklaruje także ochronę prawa do prywatności swoich interesariuszy. W Grupie Vantage Development w sierpniu 2022 roku została przyjęta Uchwałą Zarządu aktualizacja dokumentacji ochrony danych osobowych – Polityka ochrony danych osobowych wraz z załącznikami, która reguluje kwestie prywatności osób, których dane osobowe są przetwarzane w organizacji. Podobnie jak w przypadku dokumentacji compliance, dokumentacja ochrony danych osobowych została ujednoczona ze stosowaną w Grupie ROBYG.

Zobowiązania wynikające z przyjętych Polityk mają zastosowanie do wszystkich działań i relacji biznesowych w równym stopniu.

Uwzględnianie zobowiązań zawartych w Politykach

●.....● [GRI 2021: 2-24]

W roku 2022 w Spółce działała interdyscyplinarna Grupa Doradców ESG, która zadaniem było wypracowanie nowych rozwiązań i wdrażanie projektów z zakresu zrównoważonego rozwoju - w obszarze ochrony środowiska, kwestii społecznych oraz ładu korporacyjnego, w celu realizacji deklaracji, zawartych w przyjętych Politykach. Podejmowane działania raportowane są Zarządowi oraz Radzie Nadzorczej.

Nadzór nad realizacją Polityk sprawuje Zarząd Spółki. Bieżącą kontrolę zgodności działania organizacji z przepisami prawa i wdrożonymi regulacjami wewnętrznymi sprawuje powołany przez Zarząd Compliance Officer, któremu posiada uprawnienia raportowania wszelkich niezgodności z wewnętrznymi Politykami i Procedurami nie tylko do Zarządu, ale także do Rady Nadzorczej.

W celu zapewnienia pełnej znajomości deklaracji, zawartych w przyjętych Politykach, do programu obowiązkowych szkoleń w ramach onboardingu dla nowych pracowników prowadzone jest szkolenie z zakresu compliance.

Zakres szkolenia obejmuje informację o zakresie regulacji prawnych, którym podlega organizacja, przypomnienie zapisów wewnętrznych Polityk compliance, wskazanie roli sygnalisty w organizacji oraz omówienie sposobów zgłaszania nieprawidłowości i naruszeń prawa.

Jednym z elementów onboardingu w organizacji jest także szkolenie dotyczące zasad ochrony danych osobowych, przetwarzanych w organizacji. Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich pracowników i współpracowników.

[GRI 2021: 2-25, 2-26] ●.....●

Od 2020 roku w organizacji działa powołany przez Zarząd Compliance Officer. W dniu 28 grudnia 2022 roku

Zarząd Spółki podjął uchwałę, aktualizującą „Procedurę zgłaszania naruszeń”, która umożliwia interesariuszom wewnętrznym i zewnętrznym zgłaszanie wszelkich naruszeń prawa i regulacji wewnętrznych oraz zapewnia ochronę przed działaniami odwetowymi.

Zgodnie z zapisami Procedury zgłaszane mogą być:

- naruszenia obowiązujących przepisów prawa;
- naruszenia obowiązujących w Grupie Kapitałowej Vantage Development regulacji wewnętrznych (Polityk, Procedur i Regulaminów)

W roku 2022 w Spółce funkcjonował system do zgłaszania nieprawidłowości poprzez stronę:

<https://vantage.zalezymi.pl/witamy>

Operatorami systemu zostali członkowie Zarządu, a koordynatorem – Compliance Officer.

Szczegółowe informacje, dotyczące zgłaszania nieprawidłowości, wraz z instrukcją obsługi systemu, zostały zamieszczone w intranecie. Na stronie internetowej organizacji znajduje się zakładka, poprzez którą możliwe jest anonimowe zgłaszanie nieprawidłowości przez kontrahentów, klientów i innych interesariuszy organizacji.

Oprócz dedykowanego systemu, w organizacji funkcjonuje kilka innych kanałów zgłaszania nieprawidłowości – m.in. dedykowany adres mailowy compliance@vantage-sa.pl, możliwe jest także zgłaszanie faktycznych lub potencjalnych naruszeń bezpośrednio do przełożonego, zespołu HR lub Compliance Oficera.

Wszystkie zgłoszenia, niezależnie od kanału, którym wpłynęły, trafiają do Compliance Oficera.

Procedura obsługi zgłoszeń



Zarząd lub Rada Nadzorcza po przedstawieniu przez Compliance Officera raportu podejmuje działania, mające na celu usunięcia skutków naruszenia, ale przede wszystkim mające zapobiegać wystąpieniu takich naruszeń w przyszłości. Działania te mogą obejmować m.in. zlecenie przeglądu i aktualizacji obowiązujących Procedur, wydawanie odpowiednich poleceń

pracownikom lub podjęcie wobec nich środków dyscyplinarnych, przewidzianych w prawie pracy, rozwiązanie umowy cywilnoprawnej ze współpracownikiem, dochodzenie roszczeń na drodze cywilnoprawnej, złożenie zawiadomienia do organu administracji publicznej lub organów ścigania.

[GRI 2021: 2-27] ●.....●

W raportowanym okresie w organizacji nie zostały stwierdzone przez zewnętrzne instytucje i urzędy jakiegokolwiek istotne niezgodności z przepisami praw. Nie zapłacono żadnych kar pieniężnych, na organizację nie zostały także nałożone żadne sankcje niepieniężne.

W okresie objętym raportem, poprzez aplikację umożliwiającą zgłaszanie nieprawidłowości i naruszeń

przepisów prawa, wpłynęło 11 anonimowych zgłoszeń. Zgłoszenia zostało szczegółowo zweryfikowane i przeanalizowane przez Compliance Officera. Do osób, dokonujących zgłoszeń nieprawidłowości zostały przesłane informacja o podjętych działaniach i wynikach postępowania wyjaśniającego. Wszystkie zgłoszenia, które wpłynęły do Compliance Officera w roku 2022 zostały wyjaśnione i zamknięte.

liczba zgłoszeń nieprawidłowości w roku 2022	zgłoszenia zamknięte w roku 2022
11	11



[GRI 205-3, GRI 206-1, GRI 307-1, GRI 406-1]

W okresie objętym raportowaniem nie wystąpiły naruszenia związane z:

- przypadkami korupcji,
- zasadami wolnej konkurencji czy praktykami monopolistycznymi,
- nieuczciwą konkurencją,
- przypadkami dyskryminacji.

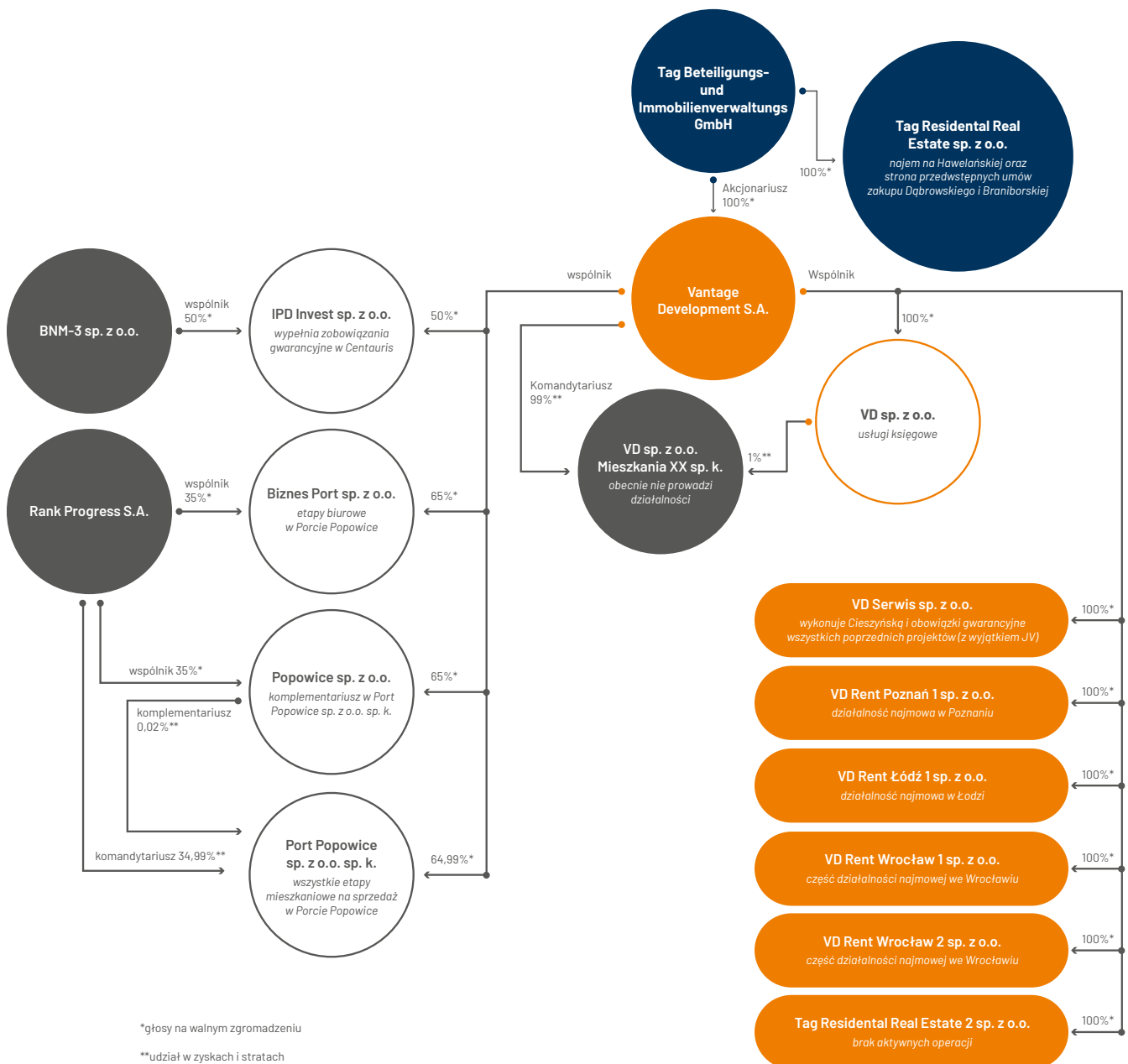
0 raporcie



Struktura grupy kapitałowej na dzień 31.12.2022

● ● [GRI 2021: 2-2a, c]

GK Vantage Development składa się z 13 spółek zależnych i współzależnych (podlegających konsolidacji) oraz dominującej spółki Vantage Development S.A. Na poniższym wykresie prezentujemy szczegółowy opis struktury grupy, obejmujący również zależności pomiędzy poszczególnymi podmiotami.



Dane finansowe

●● [GRI 2021: 2-2-b]

Nie jesteśmy jednostką zainteresowania publicznego, dlatego też nie podajemy do publicznej wiadomości szczegółowych informacji finansowych. Arkusz konsolidacyjny za rok 2022 przekazany został do TAG, a poszczególne parametry zostały uwzględnione w sprawozdaniu finansowym akcjonariusza. Po więcej informacji zapraszamy na stronę: <https://www.tag-ag.com/>

Okres raportowania

Raport ESG Grupy Kapitałowej Vantage Development został sporządzony za okres 01.01-31.12.2022 roku. W przypadku, gdy opis obejmuje także działania kontynuowane w 2023 roku, jasno wskazaliśmy to w tekście. Raport został przygotowany według standardu GRI 2021 Core.

Raport 2022 został opublikowany w języku polskim i angielskim na naszej stronie internetowej, poświęconej kwestiom **zrównoważonego rozwoju**. Można tam znaleźć także raport za rok ubiegły.

Kontakt

Osoby zainteresowane pogłębieniem kwestii związanych z publikacją, zapraszamy do kontaktu:

Weronika Jankowska

Specjalista ds. komunikacji PR

Mail: w.jankowska@vantage-sa.pl

Tel: (+48) 510 015 290



Tabela GRI

GRI Standard 2021	Nazwa wskaźnika	Strona	Pominięcie
GRI 2: Wskaźniki podstawowe 2021	2-1 Informacje podstawowe.	5, 7, 8	
	2-2 Podmioty objęte raportowaniem.	84, 85	
	2-3 Okres raportowania, kontakt.	85	
	2-4 Sprostowanie informacji.		Nie dotyczy. W odniesieniu do raportu za rok 2021, żadne informacje nie wymagają sprostowania.
	2-5 Zewnętrzne potwierdzenie		Raport nie został poddany zewnętrznej weryfikacji. Tematy opisane w raporcie zostały wybrane na podstawie badania istotności.
	2-6 Opis działalności firmy	9, 11	
	2-7 Pracownicy	19	
	2-8 Osoby, których praca jest kontrolowana jest grupę.		Nie dotyczy. Wszyscy członkowie zespołu organizacji są zatrudniani przez spółki w ramach GK Vantage Development.
	2-9 Organy zarządcze	5	
	2-10 Sposób wyboru organów zarządczych	5, 6	
	2-11 Prezes zarządu		Nie dotyczy. Prezes zarządu nie pełni dodatkowych funkcji w ramach struktury grupy.
	2-12 Rola zarządu	37	
	2-13 Delegowanie odpowiedzialności w związku z ESG	37	
	2-14 Rola zarządu w raportowaniu zrównoważonym	37	
	2-15 Konflikty interesów		Nie dotyczy. W obecnej chwili struktura akcjonariatu i powiązania Zarządu grupy nie wskazują na możliwość wystąpienia konfliktu interesów. Jednakże w Polityce antykorupcyjnej zamieszczono zapis o konieczności ujawnienia konfliktu interesów przez wszystkich pracowników grupy (w tym Zarząd), jeśli taki zaistnieje. Konflikt interesów należy zgłosić na piśmie przełożonemu lub bezpośrednio do Compliance Officera, który funkcjonuje w strukturach GK.
	2-16 Komunikacja kluczowych kwestii	37	
	2-17 Wiedza zarządu o kwestiach ESG	37	
	2-18 Ewaluacja działań zarządu	6	
	2-19 Polityka wynagrodzeń	6	
	2-20 Proces tworzenia polityki wynagrodzeń	6	
2-21 Roczny wskaźnik wynagrodzeń.		Informacja poufne. Wynagrodzenie Zarządu, top managementu oraz członków zespołu grupy Vantage Development ma charakter poufny i stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa.	
2-22 Oświadczenie kierownictwa najwyższego szczebla	32		
2-28 Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach	7		
2-29 Podejście do angażowania interesariuszy	16		
2-30 Negocjacje zbiorowe		Nie dotyczy. W okresie raportowania nie doszło do negocjacji grupowych.	
GRI 3: Wskaźniki dotyczące tematów istotnych	3-1 Proces identyfikacji tematów istotnych	38	
	3-2 Lista tematów istotnych	39	

Oddziaływanie na środowisko naturalne			
GRI 3: Wskaźniki dotyczące tematów istotnych	3-3 Podejście do zarządzania tematem istotnym.	42	
GRI 302	302-1 Konsumpcja energii elektrycznej i ciepła (bezpośrednia).	46	
	302-2 Konsumpcja energii elektrycznej i ciepła (pośrednia).	46	
	302-3 Energochłonność produktu	46	
	302-5 Ograniczenie zużycia energii w produkcji.	42	
GRI 303	303-1 Konsumpcja wody.	46	
GRI 305	305-1 Emisje bezpośrednie (zakres 1).	47	
	305-2 Emisje pośrednie (zakres 2).	47	
	305-3 Inne emisje pośrednie (zakres 3)	47	
	305-4 Współczynnik na m ²	47	
GRI 306	306-1 Generowane odpady i ich zarządzanie.	46	
	306-3 Wartości liczbowe.	46	
Digitalizacja procesów, nowe rozwiązania technologiczne			
GRI Standard 2021	3-3 Podejście do zarządzania tematem istotnym.	52	
Wskaźnik własny	Opis jakościowy procesów i narzędzi IT.	52, 53	
Wpływ wojny na Ukrainie na działalność organizacji			
GRI Standard 2021	3-3 Podejście do zarządzania tematem istotnym.	55	
Wskaźnik własny	Opis jakościowy zaangażowania organizacji w pomoc humanitarną	55	
Wskaźnik własny	Opis jakościowy wpływ wojny na realizację inwestycji	56	
Lokalne zaangażowanie w sprawy społeczne			
GRI Standard 2021	3-3 Podejście do zarządzania tematem istotnym.	59	
GRI 413	413-1 Działania podejmowane w związku z lokalnymi społecznościami.	59-63	
	413-2 Negatywne oddziaływanie na lokalne społeczności.	63	
Budowanie silnego zespołu w oparciu o kompetencje			
GRI Standard 2021	3-3 Podejście do zarządzania tematem istotnym.	64	
GRI 401	401-1 Nowi pracownicy.	65	
	401-2 Benefity dla pracowników.	70	
	401-3 Urlopy rodzicielskie.	72	
GRI 403	403-1 System BHP w firmie.	69	
	403-5 Szkolenia BHP.	69	
	403-6 Projekty wspierające bezpieczeństwo i zdrowie.	69	
	403-9 Wypadku w miejscu pracy.	69	

GRI 404	404-1 Średnia liczba godzin szkoleniowych.	65	
	404-2 Programy edukacyjne podnoszące kompetencje zespołu.	67	
Firma równych szans – pozycja kobiet			
GRI Standard 2021	3-3 Podejście do zarządzania tematem istotnym.	71	
GRI 405 GRI 405	405-1 Różnorodność wśród władz grupy i zespołu.	71	
	405-2 Stosunek wynagrodzenia kobiet do mężczyzn w danej kategorii pracowników	72	
Wpływ aktualnej sytuacji gospodarczej na działalność organizacji			
GRI Standard 2021	3-3 Podejście do zarządzania tematem istotnym.	75	
Wskaźnik własny.	Opis jakościowy aktualnej sytuacji na rynku sprzedaży i najmu mieszkań	75	
Wskaźnik własny.	Opis jakościowy działań organizacji, skupionych na dopasowaniu się do nowej sytuacji	76	
Compliance – prowadzenie działalności zgodnie z przepisami prawa			
GRI Standard 2021	3-3 Podejście do zarządzania tematem istotnym.	77	
Wskaźnik własny.	Zarządzanie GK zgodnie z przepisami prawa.	77	
GRI 2: Wskaźniki podstawowe 2021	2-23 Polityki wewnętrzne	77	
	2-24 Wdrażanie polityk wewnętrznych	80	
	2-25 Procesy naprawcze	80	
	2-26 Mechanizmy zgłaszania kwestii istotnych	80	
	2-27 Compliance i polityki	82	
GRI 205	205 – 3 Liczba przypadków korupcji	82	
GRI 206	206 – 1 Liczba przypadków naruszeń zasad wolnej konkurencji czy praktyk monopolistycznych	82	
GRI 307	307 – 1 Liczba przypadków nieuczciwej konkurencji	82	
GRI 406	406 – 1 Liczba przypadków dyskryminacji	82	