

Poznań, 15.06.2016 r.

## Rynek nieruchomości komercyjnych szuka innowacyjnych rozwiązań

**Rok 2015 był dla branży nieruchomości komercyjnych bardzo intensywny, wartościowo najlepszy od roku 2006. Pod względem ilości transakcji Polska pozostaje liderem w regionie Europy Centralnej i Wschodniej. Wzrost zainteresowania przez inwestorów rynkiem nieruchomości biurowych, przemysłowych, a także magazynowych sprawia, że ich wymagania są coraz większe.**

Według opublikowanego niedawno raportu firmy Cushman & Wakefield, w Polsce utrzymuje się wysoki popyt, szczególnie na rynku powierzchni magazynowych. Zgodnie z raportem w I kw. 2016 r. odnotowano na nim wzrost o ok. 8 % w porównaniu do I kw. w roku ubiegłym, z łączną wielkością transakcji 637 tys. mkw. Prognozy przewidują, że stały rozwój infrastruktury transportowej oraz dobra sytuacja makroekonomiczna będą nadal korzystnie wpływać na rozwój tej branży.

### BTS zdobywa rynek nieruchomości komercyjnych

Rozwój rynku powierzchni magazynowych i logistycznych wymusił na deweloperach dostosowywanie projektów inwestycyjnych do zindywidualizowanych potrzeb klientów. Coraz częściej buduje się w modelu Build-to-Suit (BTS). Formuła BTS uwzględnia wiele konkretnych wymagań, jakie stawiane są przez zamawiającego, np. możliwość wyboru konkretnej lokalizacji, wielkości powierzchni przemysłowej oraz biurowej, odpowiadającej potrzebom operacyjnym kontrahenta, rodzaju współpracy - najem lub zakup. Do listy zalet BTS należy dodać również oszczędność kosztów inwestycyjnych i eksploatacyjnych, czy możliwość zaprojektowania i wykonania obiektu przemysłowego z dostosowaniem infrastruktury technicznej i technologicznej, służącej działalności operacyjnej inwestora. BTS stanowi atrakcyjny model realizacji inwestycji dla inwestorów, którym zależy na szybkiej i kompleksowej obsłudze.

### Virtual Data Room a efektywność transakcji

Budowa nieruchomości przemysłowej szczególnie w modelu Build-to-Suit jest zawsze procesem złożonym. Bierze w nim udział wiele podmiotów, które reprezentują dewelopera, inwestorów, a także podmioty doradcze oraz instytucje finansujące. Czy chodzi o współpracę z inwestorem czy o proces pozyskiwania finansowania, wyzwaniem staje się sprawne zarządzanie dużą ilością dokumentacji oraz koordynacja prac uczestników procesu. Podobne wyzwania pojawiają się przy transakcjach sprzedaży nieruchomości komercyjnych, szczególnie na etapie Due Diligence. W wielu przypadkach kluczową rolę odgrywa czas oraz bezpieczeństwo informacji przekazywanych między uczestnikami procesu.

W uporządkowaniu przebiegu tego typu transakcji pomagają systemy informatyczne typu Virtual Data Room (VDR). Jak podkreśla **Aleksandra Porębska, odpowiedzialna za rozwój w firmie FORDATA**, dostarczającej system VDR „*Virtual Data Room ułatwia przede wszystkim dostęp do wrażliwej dokumentacji i usprawnia komunikację pomiędzy wszystkimi osobami, które biorą udział w procesie.*” Dzięki zastosowaniu takiego rozwiązania koordynator projektu może być pewien, że wszystkie autoryzowane osoby posiadają wgląd do kompletnych i aktualnych treści, w takim zakresie jak on tego oczekuje, bez ograniczeń czasowych i geograficznych. „*System Virtual Data Room gwarantuje także zachowanie poufności przekazywanych dokumentów, co jest kluczowe w tego typu transakcjach.*”

Focused on your needs

www.fordata.pl

*Dedykowane raporty ułatwiają śledzenie postępu prac oraz pozwalają ocenić faktyczne postępy prac." - dodaje Porębska.*

## Jak to działa?

Wirtualny Data Room to standard organizacji badania Due Diligence, narzędzie uznane przez branżę finansową na całym świecie. Jest to aplikacja internetowa, służąca do zarządzania dokumentacją w transakcjach na rynku nieruchomości komercyjnych oraz ułatwiająca komunikację pomiędzy wszystkimi osobami zaangażowanymi w proces. Wykorzystywana jest przede wszystkim do współpracy pomiędzy deweloperem, a inwestorem, a także na etapie pozyskiwania finansowania na realizację inwestycji (od banku lub funduszu).

- o Dokumenty są skatalogowane i dostępne przez Internet 24h na dobę, 7 dni w tygodniu, z dowolnego miejsca na ziemi.
- o Wszystkie autoryzowane osoby mają dostęp do informacji w tym samym czasie.
- o Decydowanie o tym kto ma dostęp do jakich dokumentów i w jakim zakresie jest proste i elastyczne.
- o Aktualizacja dokumentów jest szybka i sprawna.
- o Komunikacja jest scentralizowana i efektywna, dzięki dedykowanym narzędziom.
- o Bezpieczeństwo dokumentacji jest zapewnione na poziomie stosowanym przez serwisy bankowe.
- o Zaawansowane raporty pozwalają śledzić postępy prac lub ocenić zainteresowanie inwestorów.
- o Skupienie zaangażowanych stron skierowane jest na merytorykę procesu, kiedy FORDATA zajmuje się organizacją Data Room oraz wsparciem technicznym dla użytkowników.

**FORDATA** jest pionierem na polskim rynku kapitałowym. W oparciu o autorskie systemy informatyczne, bazujące na technologii Virtual Data Room usprawniamy zarządzanie dokumentami i komunikacją podczas złożonych procesów transakcyjnych. Wspieramy największe transakcje M&A, inwestycje na rynku nieruchomości komercyjnych, inwestycje Private Equity, restrukturyzacje, projekty związane z pozyskiwaniem finansowania oraz prywatyzacje w Polsce oraz w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Nasze systemy podniosły bezpieczeństwo i efektywność kilkuset transakcji różnego typu, o łącznej wartości ponad 32 mld PLN. Z usług FORDATA korzystają liderzy branż w Polsce i za granicą: fundusz Atrium, fundusz Private Equity Enterprise Investors, Enea SA, Home.pl, Grupa LOTOS, PZU SA, Grant Thornton, NFI Empik, ZELMER, Bank DNB, BOŚ Bank, Polimex Mostostal, Budimex, DM PKO Banku Polskiego, Deloitte Advisory, EY, KPMG Advisory, JSW, HAITONG oraz wiele innych.

### **Kontakt dla mediów:**

Beata Milewicz, e-mail: [beata.milewicz@letson.pl](mailto:beata.milewicz@letson.pl), tel: 508 051 138

Aleksandra Prusator, e-mail: [aleksandra.prusator@fordata.pl](mailto:aleksandra.prusator@fordata.pl), tel: 506 044 056

Focused on your needs

[www.fordata.pl](http://www.fordata.pl)