

Jak fundusz Real Estate sprzedaje nieruchomości efektywniej z VDR?



KLIENT

Fundusz Real Estate działający w regionie CEE

TYP TRANSAKCJI

Due Diligence, sprzedaż nieruchomości komercyjnych

CEL

Sprzedaż kilku spółek zarządzających nieruchomościami komercyjnymi

ROK

2020

W 2020 roku rynek nieruchomości w regionie środkowoeuropejskim napędzany był z jednej strony wzrostem sektora e-commerce, z drugiej zaś stopowany przez niepewność cenową wywołaną pandemią, szczególnie w sektorze biurowym, który musiał niespodziewanie dostosować się do zmiany trybu pracy na zdalny. W tej dynamicznej sytuacji część inwestycji wstrzymano, a inne wymagały utrzymania odpowiednio szybkiego tempa postępowania ze względu na wahania cenowe i obostrzenia pandemiczne.

01 Wyzwanie

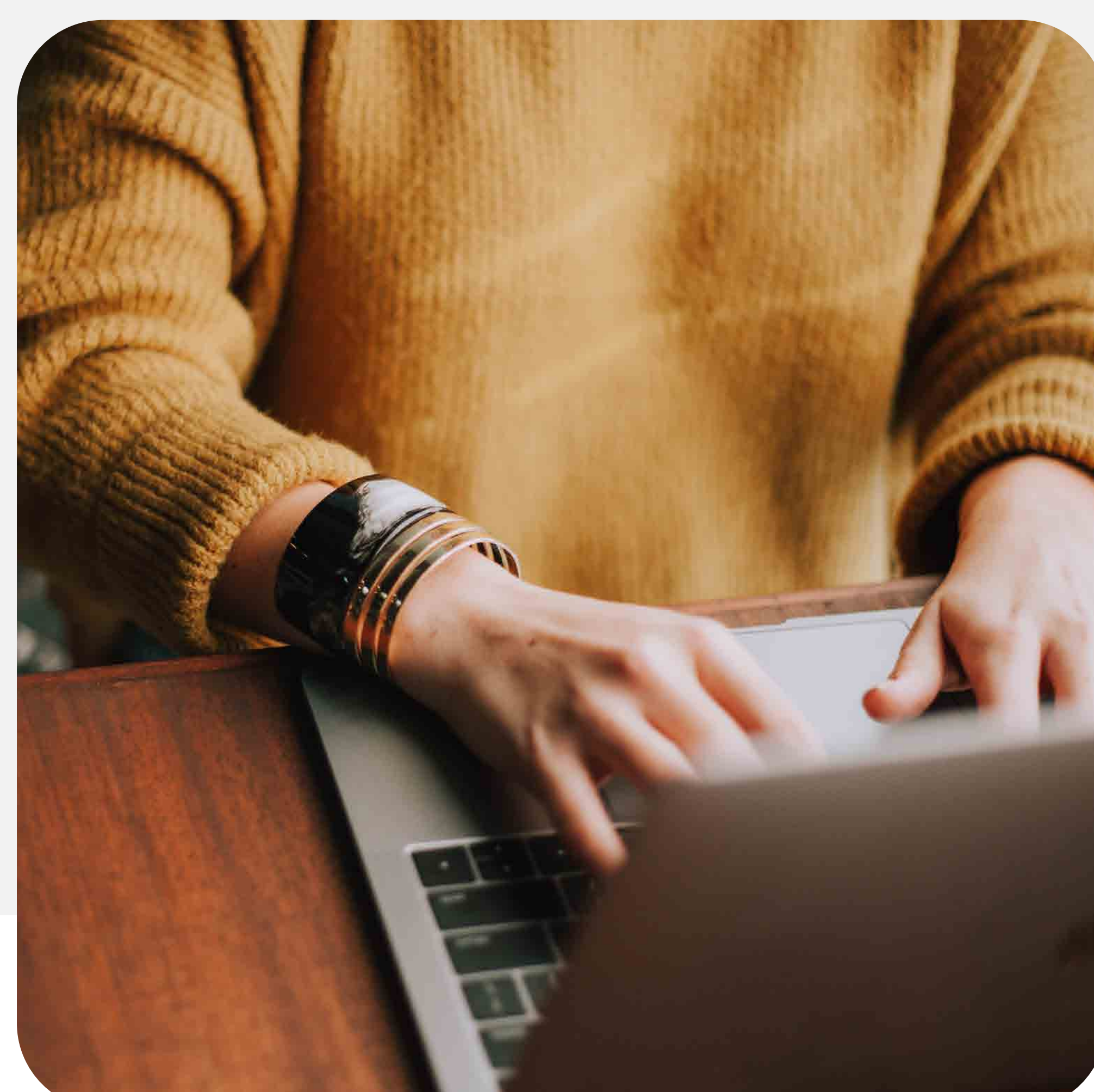
Nasz klient, fundusz RE z ugruntowaną pozycją na rynku środkowoeuropejskim, potrzebował narzędzia, które umożliwiłyby szybką realizację procesu Due Diligence oraz sprzedaży nieruchomości, a jednocześnie zapewniło:

- ✓ **łatwy** i stały kontakt z inwestorem
- ✓ **zachowanie poufności** dokumentacji spółek o wysokiej wartości
- ✓ **wygode** uczestnictwa w transakcji zarówno dla spółek-celów, funduszu, jak i inwestorów oraz doradców

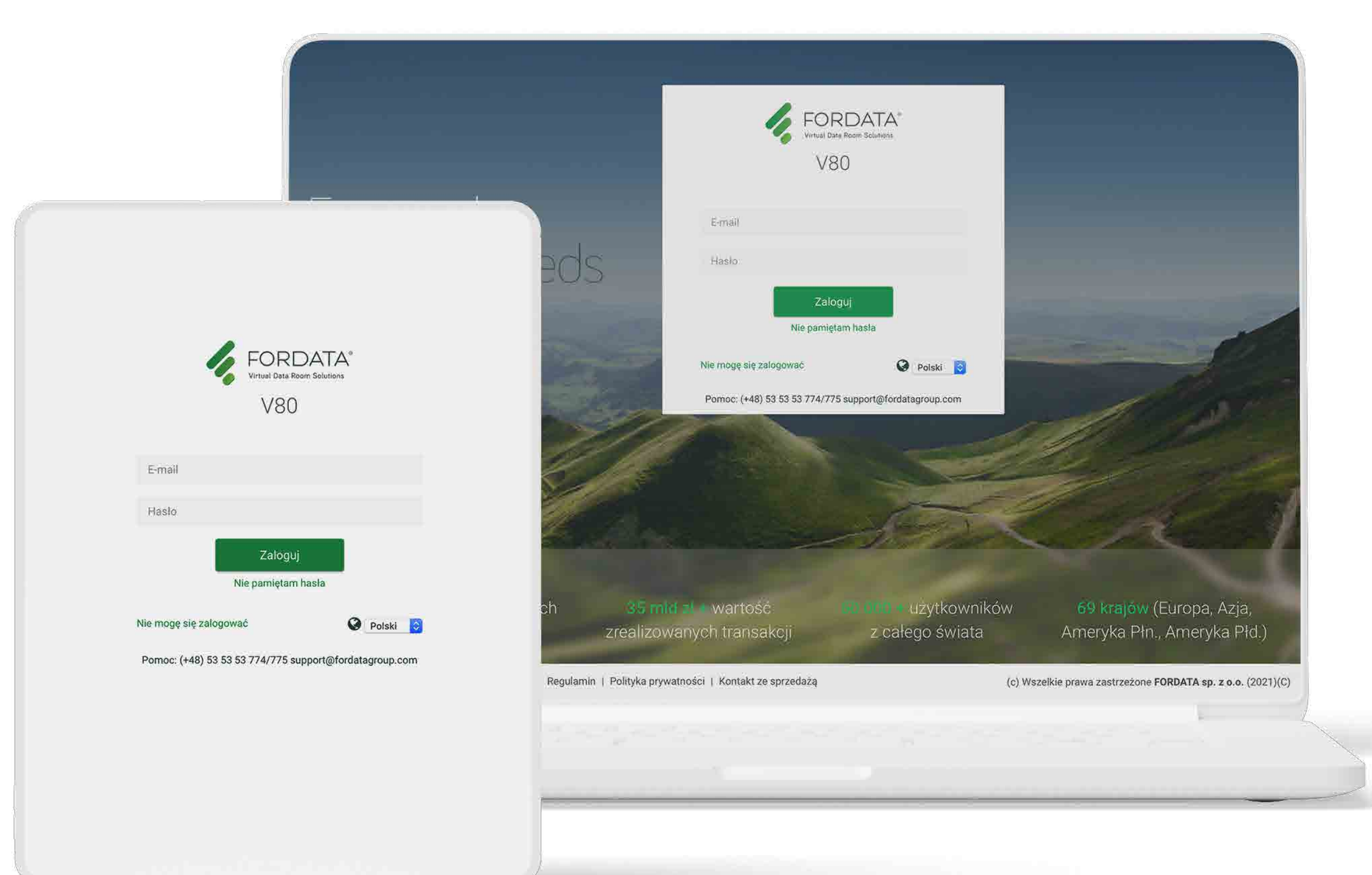
Wyjście z inwestycji obejmowało kilka spółek zarządzających pakietami nieruchomości w sektorze retail. Inwestorowi, firmie zagranicznej, zależało na tym, aby **proces przebiegł zdalnie, jak najszybciej i bez ograniczeń geograficznych czy technicznych**. Dostęp do dokumentacji musiał być możliwy 24/7, aby analiza dokumentów mogła odbyć się szybko, bez względu na strefę czasową inwestora.

Z perspektywy właścicieli spółek-celów oraz funduszu istotna była natomiast **łatwość udostępnienia inwestorowi oczekiwanej dokumentacji oraz zachowanie kontroli nad tym, kto i w jakim zakresie otrzyma do niej dostęp**.

Inwestorowi zależało na tym, aby cały proces przebiegł **zdalnie, jak najszybciej** i bez ograniczeń geograficznych czy technicznych.



02 Rozwiązanie



System FORDATA Virtual Data Room doskonale odpowiedział na potrzeby bezpiecznej i wygodnej wymiany poufnej dokumentacji. Szczególnie w sytuacji, kiedy pojawiła się presja na szybkie domknięcie inwestycji.

W ramach umowy podpisanej ze wszystkimi spółkami-celami skonfigurowaliśmy system w taki sposób, aby poszczególne strony projektu miały łatwy dostęp do właściwych sobie części projektu. Dzięki temu udało się nam ograniczyć ryzyko wystąpienia chaosu informacyjnego. Dokumentacja każdej ze spółek została klarownie ustrukturyzowana, a administratorzy systemu uzyskali pełen wgląd w to, co dzieje się w VDR dzięki:



Raportom administracyjnym

dzięki którym administrator widział np. kto łądował i/lub usuwał pliki, kto zmieniał uprawnienia do plików, ich nazwy lub kto przesuwał dokumenty w strukturze,



Raportom aktywności użytkowników zewnętrznych

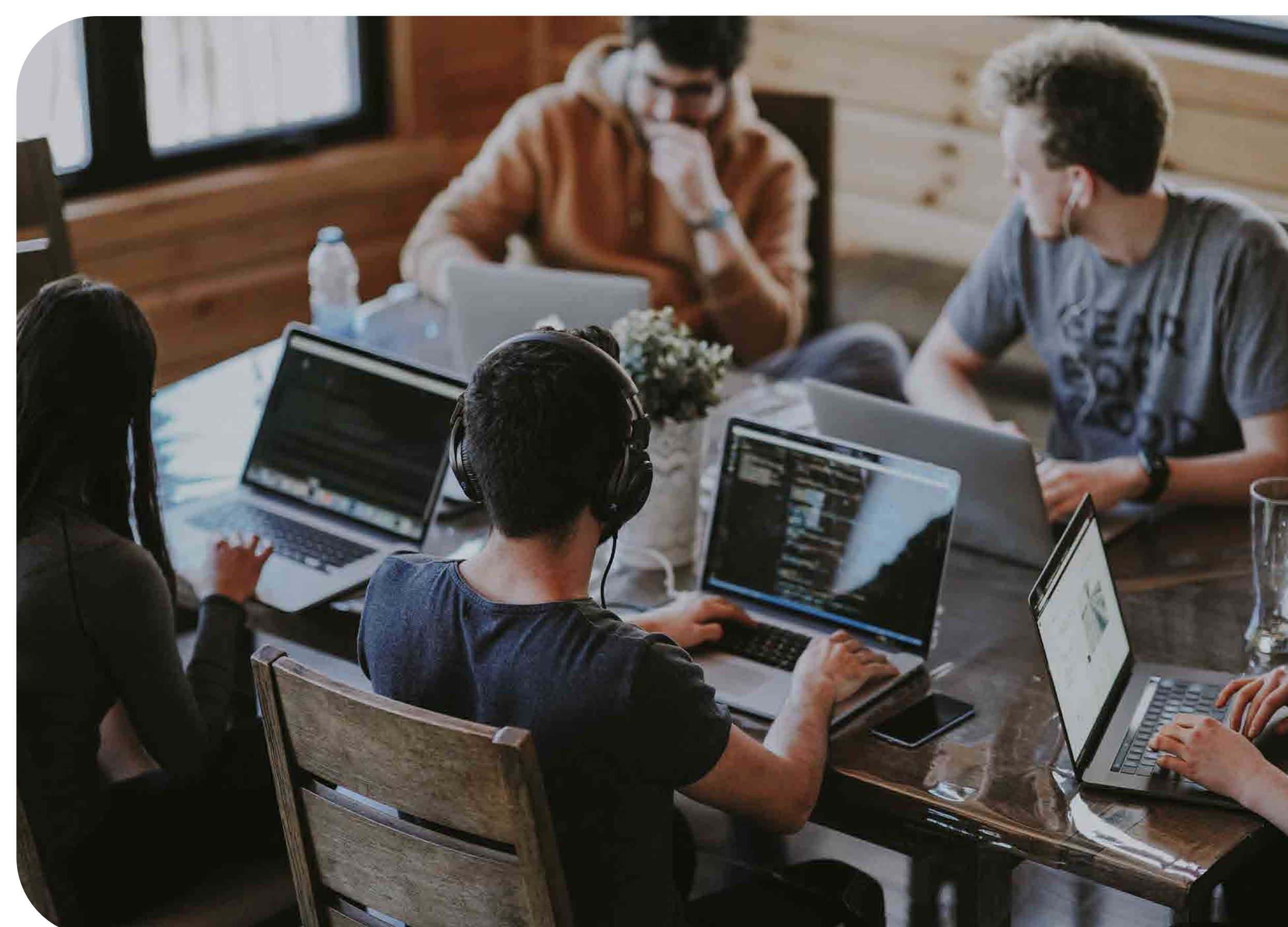
dzięki którym administrator mógł określić, które dokumenty cieszyły się największą popularnością u inwestora, lepiej zrozumieć jego intencje i przygotować się na sesję pytań.

System FORDATA Virtual Data Room

doskonale odpowiedział na potrzeby bezpiecznej i wygodnej wymiany poufnej dokumentacji.

Sam proces ładowania i udostępniania dokumentów, dzięki m.in. automatycznym operacjom dla całych grup użytkowników, był maksymalnie szybki i wydajny.

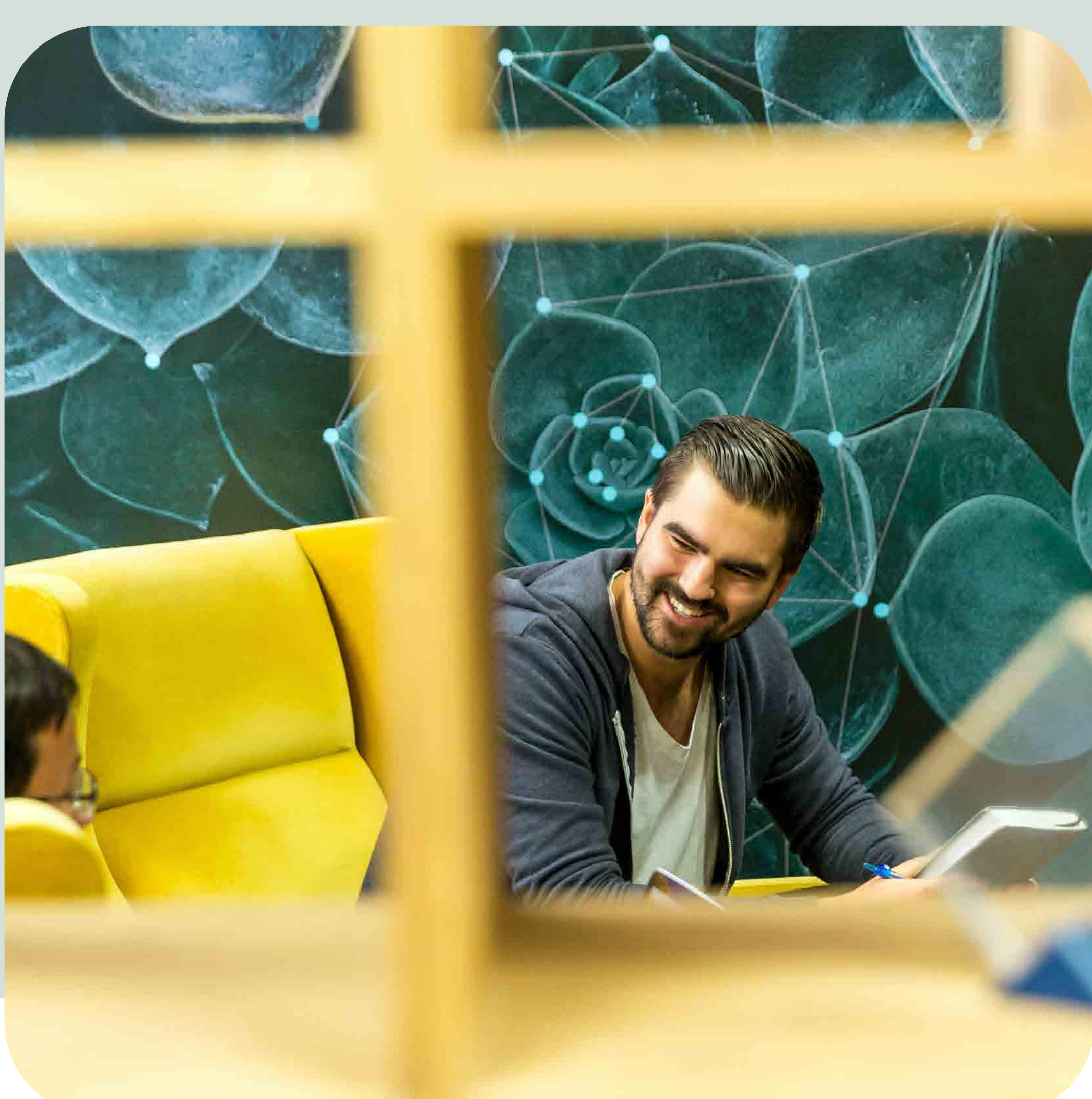
Za każdym razem, gdy pojawił się nowy dokument, Inwestorzy i ich doradcy otrzymywali powiadomienia. Mogli również skorzystać z wbudowanego modułu Q&A.



03 Korzyści

Jakie korzyści z wykorzystania **VDR FORDATA** miały strony i jak wpłynęło to na **sukces transakcji**?

Warto po raz kolejny odnieść się do potrzeb, które pojawiały się po stronie właścicieli, jak i inwestorów. **Właściciele**, a więc spółki-celowe oraz sam fundusz, dzięki skróceniu czasu trwania transakcji mogli **ograniczyć koszty oraz ryzyka** wynikające z niepewnej sytuacji rynkowej.



Podobną korzyść mogliśmy również zauważyć po stronie inwestora - skrócenie postępowania Due Diligence do min. mniejsza podatność na wahania rynkowe. Nie tylko zdalny dostęp 24/7, ale również łatwość poruszania się po dokumentacji i odnajdowania interesującej dokumentacji, została szczególnie doceniona przez naszych Klientów

Sprzedaż wszystkich spółek zakończyła się sukcesem w przewidywanym terminie i bez konieczności angażowania dużych zasobów. Jesteśmy dumni, że **kolejna wielomilionowa transakcja w branży Real Estate została zrealizowana z pomocą FORDATA.**

Właściciele mogli ograniczyć koszty oraz ryzyko. **Dla inwestora** korzyścią była mniejsza podatność na wahania rynkowe oraz zdalny dostęp.