



Specyfikacja Przedmiotu Zamówienia – Wytyczne do opracowania kompleksowego raportu inwestycyjnego (biznesplan, model finansowy, analizy rynkowe, techniczne i prawne) dla celów pozyskania kredytu deweloperskiego.

I. Wymogi formalnoprawne dot. raportu inwestycyjnego:

- 1) Raport powinien być opracowany w formie pisemnej, w języku polskim, z możliwością przygotowania wersji skróconej w języku angielskim (na potrzeby komunikacji z instytucją finansującą – jeśli wymagane).
- 2) Dokument musi zawierać aktualne dane zgodne ze stanem prawnym i faktycznym nieruchomości oraz planowanej inwestycji.
- 3) Wszystkie analizy muszą być przygotowane w oparciu o obowiązujące przepisy prawa polskiego, w szczególności:
 - a) ustawę Prawo budowlane,
 - b) ustawę o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym,
 - c) ustawę o księgach wieczystych i hipotece,
 - d) Kodeks cywilny,
 - e) ustawę o rachunkowości.
- 4) Raport musi zawierać jednoznaczne wskazanie formy prawnej realizacji inwestycji (działalność własna / spółka celowa) oraz dokumentację potwierdzającą ten wybór.
- 5) Model(e) finansowy(e) muszą zostać przekazane w wersji edytowalnej (Excel), z możliwością samodzielnej weryfikacji oraz modyfikacji kluczowych założeń przez Zamawiającego (np. stopy procentowej, wysokości wkładu własnego, kosztów budowy, poziomu komercjalizacji itp.).
- 6) Dokumentacja powinna być podpisana i opatrzona datą przez osoby przygotowujące raport, wraz z danymi kontaktowymi i informacją o zakresie ich odpowiedzialności.
- 7) Raport należy dostarczyć w wersji edytowalnej (.docx i .xlsx) oraz w wersji finalnej PDF.

II. Etap 1 – Zakres opracowania analiz wstępnych (Raport wstępny)

Celem tego etapu jest ocena opłacalności projektu na bazie podstawowych danych wejściowych, aby zminimalizować ryzyko ponoszenia kosztów pełnej analizy w przypadku braku rentowności projektu. Zakres Etapu 1)



- 1) Skrócony opis inwestycji (lokalizacja, działka, ogólny opis projektu).**
- 2) Wstępna analiza rynku:**
 - a) Trendy lokalnego rynku magazynowego / przemysłowego.
 - b) Benchmark wybranych inwestycji konkurencyjnych.
- 3) Wstępny budżet inwestycji (CAPEX) na podstawie udostępnionego kosztorysu inwestorskiego i źródła finansowania.**
- 4) Wersja uproszczona modelu finansowego (Excel):**
 - a) prognozowany RZiS i Cash Flow,
 - b) kluczowe wskaźniki: LTV, LTC, DSCR
 - c) analiza wrażliwości – wariant bazowy, optymistyczny, pesymistyczny.
 - d) Wstępna analiza rentowności (IRR, NPV) i ocena progu opłacalności.
- 5) Rekomendacja: czy projekt kwalifikuje się do dalszego pogłębionego opracowania.**

III. Etap 2 – Zakres opracowania analiz szczegółowych (Raport)

1) Struktura prawna i model realizacji inwestycji

Celem tej części raportu jest przedstawienie inwestorowi jasnej, popartej analizą rekomendacji dotyczącej optymalnej formy realizacji inwestycji – tj. czy projekt powinien być prowadzony w ramach dotychczasowej działalności inwestora, czy też za pośrednictwem dedykowanej spółki celowej (SPV). Raport powinien zawierać:

- a) Analizę porównawczą dwóch wariantów realizacji inwestycji:
 - Wariant A: Realizacja inwestycji w ramach istniejącej struktury inwestora,
 - Wariant B: Realizacja poprzez nowo utworzoną spółkę celową (SPV), powołaną wyłącznie do tego projektu.
- b) Zakres analizy powinien obejmować:
 - Analizę aspektów formalno-prawnych: (wymogi prawne i rejestrowe, obowiązki sprawozdawcze i nadzorcze, możliwość zaciągania zobowiązań, zabezpieczenia kredytu i rozdzielności majątkowej).
 - Aspekty finansowe i podatkowe: (wpływ na zdolność kredytową i ocenę ryzyka przez bank, możliwości optymalizacji podatkowej (np. VAT, CIT, amortyzacja), przejrzystość przepływów pieniężnych i bilansowych, koszt obsługi modelu (księgowość, raportowanie, obsługa prawna SPV), porównanie skutków bilansowych (skonsolidowane vs nieskonsolidowane zadłużenie).
 - Aspekty zarządcze i operacyjne: (łatwość zarządzania i raportowania projektu, możliwość wejścia lub wyjścia nowych wspólników, elastyczność w przypadku ewentualnej sprzedaży obiektu lub SPV po zakończeniu projektu).



c) Ryzyka i korzyści każdego z wariantów:

- ocena ryzyka przenoszenia zobowiązań na majątek inwestora,
- ryzyko reputacyjne, organizacyjne i kredytowe,
- zabezpieczenia i kontrola nad przepływem środków.

d) Rekomendacja:

- Raport powinien kończyć się jednoznaczną rekomendacją, który model realizacji inwestycji (własna działalność / SPV) jest bardziej korzystny, wraz z uzasadnieniem.
- Rekomendacja powinna być oparta na danych liczbowych, analizie ryzyk oraz założeniach modelu finansowego.
- W przypadku rekomendacji założenia SPV – raport powinien określać optymalną strukturę tej spółki (forma prawna, kapitał zakładowy, wspólnicy, sposób reprezentacji, relacja z inwestorem-matką).
- W przypadku rekomendacji realizacji inwestycji poprzez SPV, raport powinien wskazywać na: cel powołania SPV, proponowany moment powołania SPV, rekomendowaną strukturę SPV, koszty prowadzenia SPV oraz rekomendowany mechanizm wniesienia i powrotu środków trwałych do spółki matki po zakończeniu projektu np. po okresie operacyjnym.

2) Biznesplan inwestycji

a) Opis inwestycji:

- lokalizacja (z załączoną mapą), forma własności gruntu, itp.
- opis działki, uzbrojenie, otoczenie, skomunikowanie z infrastrukturą (drogi krajowe, kolej, autostrady).

b) Charakter inwestycji:

- hale produkcyjno-magazynowe – 18 modułów w dwóch budynkach, budynki wielonajemcowe.

c) Opis sposobu realizacji budowy:

- generalne wykonawstwo, etapowanie, itp.

d) Opis docelowych najemców:

- profil (logistyka, e-commerce, spedycja, produkcja), rekomendowane marki

e) Strategia komercjalizacji obiektu:

- prowadzenie wewnętrzne lub z udziałem agencji zewnętrznych

f) Kluczowe przewidywane warunki najmu:

- długość umów, struktura opłat (czynsz, serwis), zabezpieczenia.



- g) Harmonogram realizacji projektu – daty rozpoczęcia, zakończenia budowy, kamienie milowe, planowane uruchomienie komercjalizacji. Inwestor posiada harmonogram dyrektywny niemniej wskazana jest jego ocena i rekomendacja.
- h) Budżet inwestycji (CAPEX):
- szczegółowy kosztorys z podziałem na etapy, rezerwa na nieprzewidziane koszty. Inwestor posiada kosztorys inwestorski niemniej wskazana jest jego ocena i rekomendacja.
- i) Źródła finansowania projektu:
- wkład własny, kredyt, inne źródła.
 - Porównanie opłacalności, korzyści i ryzyk finansowania inwestycji z kapitału własnego vs. kredytu deweloperskiego (raport powinien zawierać dwa warianty). W rekomendowanym modelu finansowym zaproponowano analizę scenariuszową (wariant bazowy, optymistyczny, pesymistyczny), która uwzględnia oba źródła finansowania oraz ich wpływ na przepływy pieniężne, poziom wskaźników LTV, LTC oraz DSCR.
- j) Propozycja harmonogramu spłaty kredytu, zgodnego z modelem finansowym.

3) Model finansowy

- a) Model finansowy powinien być przygotowany w **formacie edytowalnym Excel**,
w formule sprawozdawczej, obejmując:
- Rachunek zysków i strat (RZiS)
 - Bilans
 - Rachunek przepływów pieniężnych (Cash Flow)
 - Rent Roll zawierający:
 - ⇒ nazwę najemcy (jeśli znana),
 - ⇒ powierzchnię do wynajęcia (m²),
 - ⇒ stawkę czynszu za m²,
 - ⇒ stawkę opłat serwisowych (magazyn/biuro),
 - ⇒ datę rozpoczęcia i zakończenia najmu,
 - ⇒ indeksację.
- b) Model musi zawierać:
- wskaźniki LTC, LTV, DSCR,
 - możliwość zmiany kluczowych parametrów (czynszów, kosztów budowy, stóp procentowych, poziomu obłożenia itp.) przez Zamawiającego,



- analizę scenariuszową (np. opóźnienie komercjalizacji, wzrost kosztów budowy).
 - Analiza powinna obejmować wpływ zmian kluczowych parametrów (czynszów, kosztów budowy, poziomu obłożenia, stóp procentowych, tempa komercjalizacji) na wskaźniki finansowe projektu (DSCR, IRR, NPV). Wskazane jest również przygotowanie tzw. scenariusza pesymistycznego, łączącego jednocześnie niekorzystne zmiany kilku zmiennych. Celem jest ocena odporności projektu na szoki rynkowe i ryzyka zewnętrzne oraz określenie progu opłacalności i minimalnych wymogów komercjalizacji niezbędnych do utrzymania płynności finansowej SPV lub inwestora.
- c) Okres prognozy: na cały okres finansowania z odpowiednim okresem operacyjnym (np. 10–15 lat).

4) Analiza rynku i konkurencji

- a) Przegląd lokalnego rynku magazynowego / przemysłowego (trendy, absorpcja, poziom pustostanów, czynsze bazowe, opłaty eksploatacyjne).
- b) Benchmark konkurencyjnych inwestycji:
- lokalizacja, powierzchnia, obłożenie, ceny, standard, przewidywana podaż.
- c) Wnioski: przewagi konkurencyjne projektu, nisze rynkowe, ocena realności komercjalizacji.

5) Analiza inwestora i zdolności kredytowej

- a) Sprawozdania finansowe inwestora / SPV za ostatnie 2–3 lata.
- b) Struktura zadłużenia i zobowiązań.
- c) Historia kredytowa i współpracy z instytucjami finansowymi.
- d) Doświadczenie inwestora w realizacji podobnych projektów.
- e) Referencje i portfel zrealizowanych inwestycji.

6) Strategia komercjalizacji i marketingu

- a) Raport powinien również zawierać analizę wpływu wybranej formy realizacji (SPV / działalność własna) na skuteczność komercjalizacji i wiarygodność inwestycji w oczach potencjalnych najemców oraz partnerów rynkowych.
- b) W szczególności:
- Możliwość zawierania umów najmu i listów intencyjnych przez SPV vs inwestora,
 - Ocena postrzegania stabilności inwestycji przez najemców (większe firmy często oczekują wyodrębnionej spółki),
 - Ułatwienie due diligence w przypadku sprzedaży projektu,



- Potencjalne korzyści marketingowe z budowania marki wokół SPV (np. nazwa inwestycji, strona www, prezentacje).

c) Raport powinien zawierać:

- Propozycję strategii komercjalizacji obiektu (wewnętrzna / agencje itp.),
- Propozycję budżetu i narzędzi marketingowych (landing page, wizualizacje, broszury, działania lead generation),
- Rekomendację czy utworzenie SPV pozytywnie wpłynie na percepcję projektu przez rynek najemców i bank.

7) Rekomendacja końcowa

a) Raport powinien kończyć się **konkretną rekomendacją**, która forma realizacji inwestycji jest bardziej korzystna – z punktu widzenia:

- banku,
- inwestora,
- potencjalnych najemców,
- ryzyk prawno-finansowych,
- podatków i struktury kosztów.

b) Rekomendacja powinna być oparta na danych liczbowych, założeniach modelu finansowego, analizie ryzyk i korzyści, a także potencjale komercyjnym inwestycji.

c) Rekomendacja powinna zawierać wpływ struktury finansowania na rentowność i bezpieczeństwo projektu oraz określać celowości powołania SPV w kontekście ryzyk i planowanego cyklu życia inwestycji (w tym strategii wyjścia).

8) Dostosowanie raportu do wymogów instytucji finansujących

a) W przypadku, gdy niniejsze wytyczne nie precyzują danego elementu analizy, wykonawca raportu powinien samodzielnie uzupełnić dokument o treści i dane wymagane przez standardy rynkowe oraz instytucje finansujące kredyty deweloperskie, tak aby zapewnić kompletność raportu dla celów uzyskania finansowania.