

# Powierzchnie magazynowe i przemysłowe

Usługi doradcze  
i transakcyjne





# W tej prezentacji znajdziesz:

Wstęp	1
.....	
Praktyka rynkowa	2
.....	
Proponowane usługi	3
.....	
Usługi dodatkowe	4
.....	
Kluczowe korzyści – dlaczego Triflow?	5
.....	
O Triflow	6
.....	



## Czym zajmuje się Triflow?

Triflow to agencja doradcza z rynku nieruchomości komercyjnych, która skupia się na kompleksowym wsparciu w najmie budynków magazynowych i produkcyjnych oraz sprzedaży działek inwestycyjnych.

## Jaka jest misja Triflow?

Budować trwałą wartość w biznesie i relacjach dla naszych klientów, wnosząc wartość dodaną poprzez kompleksowe doradztwo oparte na pełnym zrozumieniu ich oczekiwań i problemów, aby zawsze dostarczyć najefektywniejsze rozwiązanie.





# Praktyka rynkowa

Polska | Sektor magazynowy





Podaż nowoczesnej powierzchni logistycznej i przemysłowej na poziomie 32,7 mln m kw. na koniec Q1 2024.



Średni wskaźnik pustostanów dla Polski na poziomie 7,8% na koniec Q1 2024. (+1,5 p.p. r/r)



Nowe inwestycje powstają obecnie na głównych rynkach. W dzisiejszych realiach deweloperzy wymagają 50-60% wynajęcia powierzchni przed startem inwestycji.



Stabilne zainteresowanie ze strony najemców, nowe firmy wchodzące na polski rynek.



Popyt brutto w Q1 2024 wyniósł 923 000 mkw. (-6% r/r)



Zauważalny spadek udziału wynajmowanej powierzchni przez najemców z sektora e-commerce w porównaniu do okresu pandemii



Historycznie występowała wysoka aktywność deweloperów na rynku magazynowym. Obecnie w wyniku zawirowań na rynku kapitałowym dostęp do źródeł finansowania jest ograniczony, co za tym idzie liczba nowo powstających inwestycji uległa zmniejszeniu.



Wzrost czynszów w roku 2022 i na początku roku 2023 był zauważalny dla wszystkich lokalizacji klasy A. Trend ten wyhamował w drugiej połowie 2023r. Z uwagi na rosnące koszty energii, rosnące koszty pracy i wyższe podatki od nieruchomości wzrosły również opłaty eksploatacyjne. Aktualnie sytuacja czynszowa się ustabilizowała.



Popyt napędzany przez logistyków, sieci handlowe, oraz firmy produkcyjne szukające nowych lokalizacji w Europie Środkowo Wschodniej.



Znaczne różnice w dostępnych powierzchniach niewynajętych (pustostanach) w zależności od regionu Polski, co ma również przełożenie na większe różnice efektywnych stawek najmu w zależności od regionu.

# Jak pozyskać własną powierzchnię

## Wynajem

## Własność

### Opcja 1

Wynajem  
gotowego obiektu

W istniejącym budynku lub  
parku logistycznym

### Opcja 2

Przednajem

Powierzchni na etapie  
projektu lub w trakcie budowy

### Opcja 3

BTS  
(built to suit)

Budowa nowego obiektu we  
wskazanej lokalizacji

### Opcja 4

Zakup

Istniejącego obiektu i  
dostosowanie go do  
własnych potrzeb

### Opcja 5

Zlecenie  
developerowi

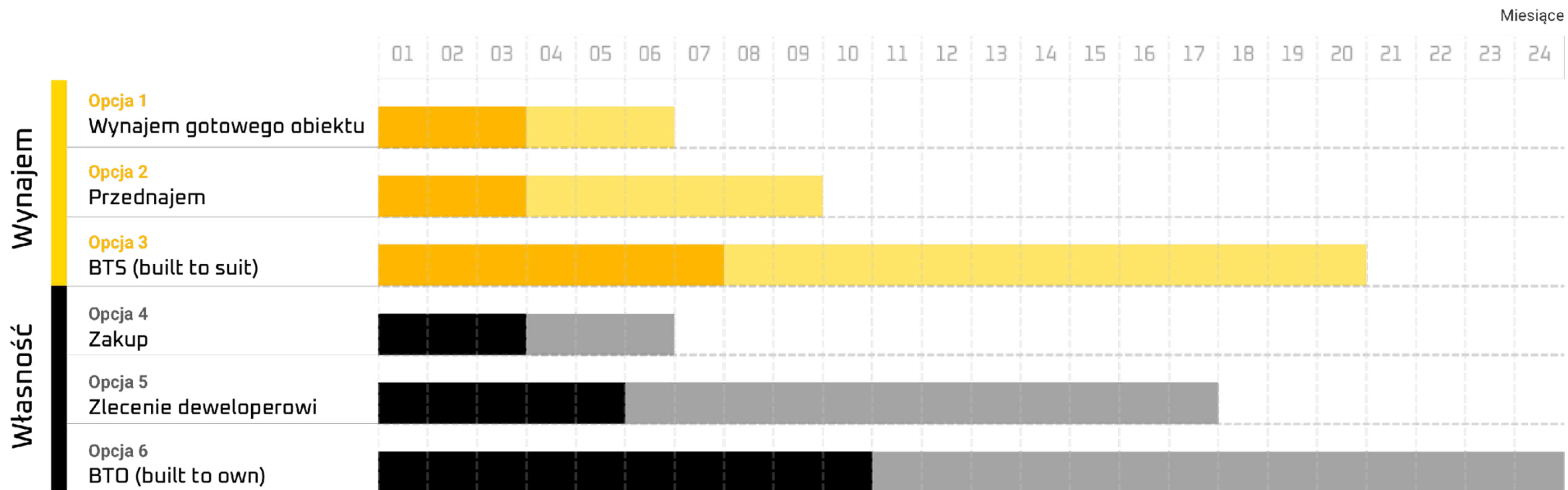
Nabycie terenu i zlecenie  
budowy wybranemu  
developerowi

### Opcja 6

BTO  
(built to own)

Nabycie terenu i zlecenie  
budowy wybranemu  
wykonawcy

# Porównanie czasu realizacji



# Standard nowoczesnego obiektu magazynowego

## Najważniejsze praktyki rynkowe

### OKRES NAJMU

- 3-7 lat dla standardowych umów najmu
- 5-10 lat dla projektów wymagających dodatkowych nakładów finansowych związanych z ponadstandardowym dostosowaniem powierzchni – np. jej adaptacji pod potrzeby lekkiej produkcji
- 10 – 15 lat dla projektów typu 'build to suit' (BTS), czyli obiektów „szytych na miarę” – dostosowanych do indywidualnych potrzeb na uprzednio wyselekcjonowanej działce (produkcja, mroźnie itd.)

### CZYNSZ BAZOWY

- Płatny miesięcznie z góry, ustalany w EUR, płacony w PLN
- Roczna indeksacja powiązana z indeksami CPI (zazwyczaj EU CPI Index)

### CZYNSZ EFEKTYWNY

- Sposób przedstawienia czynszu jako uśrednionej wartości uwzględniającej zachęty finansowe proponowane najemcy przez dewelopera/właściciela nieruchomości. Uwzględnione mogą być np. okresy wolny od opłat czynszowych, kontrybucje i inne zachęty finansowe

### OPŁATA SERWISOWA

- Płatna miesięcznie z góry, ustalana i płacona w PLN
- Rozliczana corocznie na zasadzie „otwartej księgi”

### ZAKRES GŁÓWNYCH USŁUG UWZGLĘDNIONYCH W OPŁACIE SERWISOWEJ

- Ochrona obiektu - powierzchnie wspólne
- Podatek od nieruchomości
- Ubezpieczenie obiektu
- Zarządzanie nieruchomością
- Serwisy i naprawy
- Utrzymywanie porządku terenów zielonych
- Usuwanie śniegu
- Personel techniczny na terenie nieruchomości

### ZABEZPIECZENIE NAJMU

- Gwarancja bankowa wymienna na depozyt, w wysokości minimum 3 miesięcznego czynszu + opłat serwisowych + VAT
- Gwarancja spółki-matki (w przypadku, gdy najemca jest nowopowstałą lokalnie spółką)

### UBEZPIECZENIE

- Ubezpieczenie OC, ubezpieczenie własnych instalacji oraz wyposażenia - pokrywane przez najemcę
- Ubezpieczenie budynku i OC dewelopera wliczone w opłatę serwisową

### ZACHĘTY DLA NAJEMCY

- Rent free – okres zwolnienia z czynszu
- Kontrybucja finansowa
- Częściowe lub całkowite dostosowanie powierzchni pod kątem indywidualnych/ponadstandardowych potrzeb najemcy

### WYNAGRODZENIE AGENTA - TRANSAKCJA NAJMU

- 12 - 25% wartości rocznego czynszu plus VAT, w zależności od długości okresu najmu
- Wynagrodzenie agenta jest głównie płacone przez deweloperów (95% transakcji na rynku)





# Proponowane usługi doradcze

Polska | Sektor magazynowy



# Sektory działalności TRIFLOW



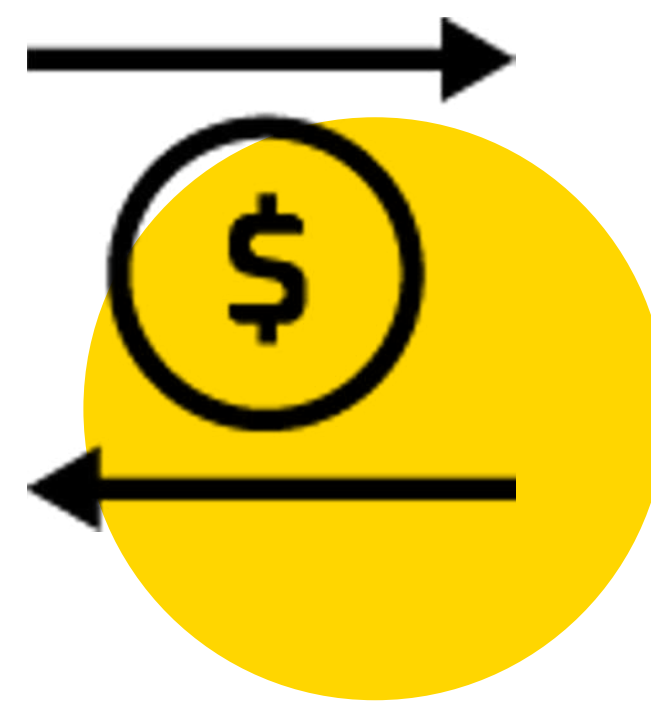
## Usługi podstawowe

- 
- Magazyny na wynajem
  - Magazyny na sprzedaż
  - Grunty inwestycyjne
  - Nieruchomości BTS
  - Zarządzanie obiektami



## Usługi transakcyjne

- 
- Negocjacje umów
  - Renegocjacje umów
  - Doradztwo inwestycyjne
  - Marketing nieruchomości
  - Analiza lokalizacji
  - Project Management
  - Inwestor zastępczy



## Usługi konsultingowe

- 
- Doradztwo w zakresie gruntów
  - Audyt warunków najmu
  - Analiza service charge
  - Due diligence
  - Zarządzanie zmianą
  - Analiza i Aranżacja powierzchni
  - Badania rynku i raporty



## Usługi dodatkowe

- 
- Odbiór techniczny
  - Audyt budynku
  - Scalanie gruntów



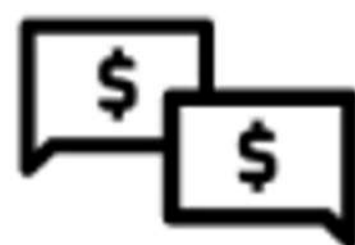
# Sektory działalności TRIFLOW



Zobacz, jak pomagamy firmom



Doradztwo inwestycyjne,  
budowlane i projektowe



Profesjonalne wsparcie w  
negocjacji handlowych



Budowanie długofalowych  
strategii rozwoju



Poszukiwanie optymalnej  
lokalizacji obiektu



Weryfikacja standardu  
obiektu i przeprowadzanie  
audytów technicznych



Wdrażanie  
najskuteczniejszych  
rozwiązań rynkowych



Zarządzanie transakcją  
najmu, reprezentowanie  
najemcy lub właściciela



Obsługa zakupu gruntów pod  
obiekty magazynowe i  
przemysłowe



Triflow buduje długotrwałe relacje i rozwiązuje problemy klientów poprzez profesjonalne doradztwo i pośrednictwo pomiędzy deweloperami, a nabywcami nieruchomości komercyjnych



## Zintegrowane usługi dla naszych klientów



- Wsparcie techniczne
- Opieka profesjonalistów i ekspertów
- Indywidualne podejście
- Zniwelowanie ryzyka wybrania niewłaściwego dostawcy
- Dostępność i łatwy kontakt



- Doradztwo transakcyjne
- Uzyskanie najlepszych możliwych warunków komercyjnych
- Redukcja czasu i kosztów związanych z prowadzeniem transakcji



- Finansowanie i doradztwo inwestycyjne
- Transparentność procesu
- Zwiększenie sprawności operacyjnej klienta
- Rozwój firmy



# Najem

**Najem** istniejącej powierzchni to najpopularniejszy sposób pozyskiwania powierzchni magazynowej przez Najemców. Ponieważ sam proces budowy magazynu jest stosunkowo szybki, wielu Najemców decyduje się na wynajem powierzchni w nowo powstającym budynku (Pre-Lease).

Wielu najemców stoi także przed wyborem, czy pozostać w obecnej lokalizacji, czy rozważyć przeniesienie się do innego budynku / parku.

Często wiąże się to ze zmianą wielkości wynajmowanego magazynu albo z chęcią wygenerowania oszczędności (na przykład poprzez obniżenie kosztów związanych z zużyciem mediów).

Rekomendujemy przygotowanie szczegółowej analizy mającej na celu przedstawienie właściwej strategii dla najemcy. Na jej podstawie będziecie mogli Państwo zdecydować, jakie rozwiązanie będzie najbardziej optymalne dla Waszej firmy. Kończąca się umowa najmu to idealny moment do renegotjacji warunków przyszłego najmu, zweryfikowania dostępnych rozwiązań na rynku, oraz przygotowania odpowiedniej strategii negocjacyjnej. Przeanalizowane zostaną również inne komercyjne i „miękkie” aspekty najmu.

## Naszym celem jest osiągnięcie:

- Ustalenie harmonogramu obejmującego negocjacje z deweloperami, oraz rozmowy z obecnym wynajmującym
- Uzyskanie najniższej stawki czynszu dostępnej na rynku
- Negocjowanie na czas - właściciel może opóźnić lub przeciągnąć rozmowę, aby uniknąć przeprowadzki najemcy
- Zmiana niekorzystnych z punktu widzenia najemcy zapisów zawartych w aktualnej umowie najmu. Proces renegotjacji obejmuje profesjonalne rozmowy z obecnym wynajmującym w celu uzyskania najkorzystniejszych warunków najmu oraz wszystkich istotnych aspektów

Kluczową częścią renegotjacji z obecnym wynajmującym jest uzyskanie mocnej dźwigni poprzez prognozowanie ryzyka opuszczenia budynku przez najemcę.



Aby zapewnić właściwą strategię negocjacyjną, potrzebny jest doświadczony zespół wykwalifikowanych specjalistów.

Triflow to najlepsi eksperci, którzy mają udokumentowane doświadczenie w skutecznej współpracy, przynoszącej naszym Klientom najlepsze wyniki.



# Strategia pozyskiwania powierzchni





# BTS – budynki szyte na miarę

Firmy, które nie mogą znaleźć powierzchni magazynowej spełniającej ponadstandardowe (z punktu widzenia dewelopera) wymagania, staną przed dylematem: zweryfikować swoje potrzeby i wybrać nieruchomość z dostępnych ofert, czy może podpisać z deweloperem umowę na wybudowanie obiektu „szytego na miarę”, zwanego **BTS (build to suit)**.

Inwestycja BTS to obiekt magazynowy lub produkcyjny projektowany i budowany dla dedykowanego odbiorcy we wskazanej przez niego lokalizacji.

Obiekty szyte na miarę cieszą się szczególnie dużym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców mających specyficzne, indywidualne wymagania odnośnie powierzchni magazynowej, bądź wśród przedsiębiorstw produkcyjnych, którzy nie chcą angażować kapitału obrotowego w budowę obiektu.

## Built to lease – „na miarę”

- Wynajem obiektu typu BTS to rozwiązanie dla firm, które nie chcą angażować kapitału obrotowego w budowę własnego obiektu
  - Najemca musi wskazać teren i wybrać dewelopera dla projektu w konkursie ofert
  - Wybrany Deweloper dokona kompleksowej analizy danej lokalizacji (procedura due diligence) i ostatecznie dokona zakupu wskazanego terenu.
  - Obiekt magazynowy/produkcyjny zostanie wybudowany i sfinansowany przez profesjonalnego i doświadczonego dewelopera i docelowo wynajęty Najemcy na podstawie długoterminowego zobowiązania (umowa najmu min. 10 lat).
- Struktura finansowa jest zwykle zabezpieczona zewnętrznym finansowaniem z funduszy lub banków.
  - Specyfikacja techniczna i plan obiektu przygotowywany jest pod konkretne potrzeby Najemcy, a budynek może mieć dowolną specyfikację.
  - Deweloper jest odpowiedzialny za wszystkie pozwolenia środowiskowe i budowlane, połączenia z mediami, dostęp do dróg, proces budowy, pozwolenie na eksploatację i wszystkie dokumenty z władzami / wykonawcami prowadzące do ostatecznego pomyślnego przekazania i rozpoczęcia eksploatacji.

## Built to own – na własność

- Inwestycja własna to rozwiązanie dla firm posiadających kapitał lub/i chcących zainwestować go we własną nieruchomość.
  - Klient będzie zarządzał pełnym procesem:
    - Wybór lokalizacji i badanie due diligence
    - Zakup terenu inwestycyjnego
    - Wyznaczenie architektów
    - Przetarg na głównego wykonawcę robót budowlanych
    - Wybór Project Managera, który będzie koordynował zarządzanie inwestorami
  - Zalecany jest nadzór klienta (Inwestora) nad procesem deweloperskim (Monitoring Projektu), ale nie jest to wymagane.
- Klient lub jego Project Manager organizuje i negocjuje warunki z zespołem inżynierów tj. architektami, wykonawcami i kierownikami budowy.
  - Klient lub jego Project Manager jest odpowiedzialny za wszystkie pozwolenia środowiskowe i budowlane, połączenia z mediami, dostęp do dróg, proces budowy, pozwolenie na eksploatację i wszystkie dokumenty z władzami / wykonawcami prowadzące do ostatecznego pomyślnego przekazania i rozpoczęcia eksploatacji.



## Built to lease – „na miarę”

### Zalety

- Mniejsze zaangażowanie Najemcy
- Kapitał własny nie jest wymagany od Najemcy
- Współpraca z doświadczonym Deweloperem sprawia, że proces jest wydajniejszy
- Ryzyko budowy i dostawy jest po stronie dewelopera
- Jeden partner kontraktowy dla Najemcy
- Deweloper może przyspieszyć proces dzięki swojemu doświadczeniu
- Korzyści wynikające ze skali innych projektów dewelopera

### Wady

- Mniejsza kontrola nad procesem budowy
- Deweloperzy na ogół preferują wspólne standardy budowlane
- Obowiązek udzielenia silnych poręczeń - bank i / lub spółka matka
- Po uzgodnieniu specyfikacji znacząca zmiana projektu może być trudna do przeprowadzenia
- Zmiany w uzgodnionej specyfikacji standardowej mogą powodować nieoczekiwane wysokie koszty
- Brak doświadczenia ze strony klienta w tego typu procesach może skutkować w nierynkowych lub niekorzystnych warunkach najmu, np. brak klauzuli wypowiedzenia, wysoka indeksacja czynszu, brak gwarancji ze strony dewelopera lub kary za opóźnienie

## Built to own – na własność

### Zalety

- Pełna kontrola procesu
- Elastyczność związana z nowym obiektem
- Łatwy proces wdrażania wszelkich zmian w projekcie
- Specyfikacja budynku może przekraczać standardy deweloperskie
- Korzyści z możliwości sprzedaży i leasingu zwrotnego
- Ewentualny zysk ze sprzedaży obiektu zawierający premię za rozwój
- Brak miesięcznych kosztów związanych z czynszem
- Oszczędności w kosztach zarządzania

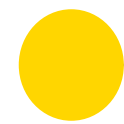
### Wady

- Proces wymaga zaangażowania Klienta i jego zarządzania
- Wymagany jest kapitał i finansowanie
- Klient musi zatrudnić architekta, kierownika projektu oraz generalnego konstruktora
- Wymagana jest współpraca z doświadczonymi Generalnymi Wykonawcami
- Klient ponosi pełne ryzyko inwestycyjne: finansowe, deweloperskie / budowlane i czasowe
- Brak nadzoru dewelopera może generować wyższe koszty lub niższą jakość
- Brak doświadczenia może wywołać skutki w nierynkowych lub niekorzystnych warunkach u Generalnego Wykonawcy, np. brak klauzuli wypowiedzenia, wysoka cena, brak gwarancji od Generalnego Wykonawcy i kary za opóźnienie



# Zarządzanie transakcjami

## Projekt BTL/BTO

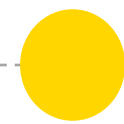


01

### Rozpoczęcie projektu

Do 2 tygodni

- Formalne spotkanie z TRIFLOW w roli doradcy
- Pełne zrozumienie potrzeb i zebranie dokumentów
- Projekt - szkolenie Kick off - Strategia Projektu, Harmonogram i Plan Współpracy,
- Zdefiniowanie kluczowych celów projektu

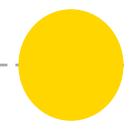


02

### Wymagania techniczne

6 – 10 tygodni

- Zrozumienie technologii produkcji/ przedstawienie obecnej nieruchomości produkcyjnej
- Asysta przy przygotowaniu specyfikacji technicznej i koncepcji układu wybranej nieruchomości
- Przygotowanie listy deweloperów/ generalnych wykonawców projektu
- Przygotowanie długiej listy propozycji lokalizacji oraz tabeli porównawczej

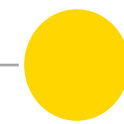


03

### Proces przetargowy

6 – 10 tygodni

- Ustrukturyzowany proces zapytań ofertowych "RFP"
- W razie potrzeby kompleksowa prezentacja porównawcza / tabela punktacji
- Wybór najlepszej oferty oraz jej opcji alternatywnej
- Przedstawienie formalnej rekomendacji i strategii negocjacji

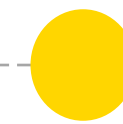


04

### Negocjacje i transakcje

6 – 12 tygodni

- Negocjacje oraz uzgadnianie warunków handlowych
- Finalizacja planów i specyfikacji technicznej
- Negocjacje uzgodnienie warunków umowy ,Heads of Terms' oraz podpisanie listu intencyjnego ,Letter of Intent'
- Ostateczne negocjacje kontraktowe i zawarcie umowy

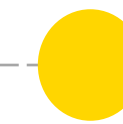


05

### Proces budowy

6 – 12 miesięcy

- Przejęcie powierzchni przez dewelopera / inwestora (w razie potrzeby)
- Przygotowanie i uzyskanie lub zmiana pozwolenia na budowę
- Budowa i uruchomienie projektu
- Nadzór projektowy podczas budowy
- Uzyskanie pozwolenia na użytkowanie oraz odbiór nieruchomości
- Wdrażanie technologii i testowanie



06

### Opieka nad klientem

Umowa na min. 10 lat (BTL)

- Komunikacja uzgodniona w warunkach umowy (fazy, break options, data zakończenia umowy)
- Renegocjacje, wsparcie przy podnajmie, sprzedaży oraz transakcjach typu ,sale and leaseback'
- Audyt opłat za usługi
- Roczny przegląd rynku

Ciesz się swoim zupełnie nowym obiektem!



# Grunt to podstawa

Grunty inwestycyjne pod magazyny i zakłady produkcyjne.

Chcesz kupić grunt idealny pod inwestycje komercyjną?

Nie wiesz jak wybrać odpowiednią działkę pod inwestycję? Pomożemy Ci znaleźć dogodną lokalizację pod obiekt magazynowy, logistyczny czy produkcyjny. Dysponujemy obszerną bazą gruntów, dlatego bez trudu wskażemy działkę usytuowaną w dogodnej lokalizacji i dopasowaną do indywidualnych potrzeb Twojej firmy. Oferujemy także profesjonalne wsparcie w negocjacjach oraz pomoc przy przygotowywaniu gruntu pod inwestycje komercyjne. Scalenie kilku działek w jeden obszar, to działanie w którym się specjalizujemy. Wszystko po to, by ułatwić Ci prowadzenie biznesu i pomoc w osiągnięciu sukcesu.



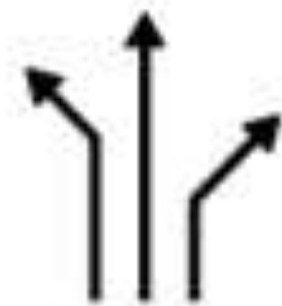
## Zapewniamy profesjonalne wsparcie

Masz zapotrzebowanie na grunt pod magazyn, usługi czy produkcję? A może chcesz sprzedać lub wdzierżawić działkę? Nasi eksperci pomogą Ci kupić lub sprzedać grunt inwestycyjny.



### Strategia

Poznamy Twoje potrzeby i opracujemy najlepszą strategię działania.



### Elastyczność

Znajdziemy idealny grunt pod inwestycję, dopasowany do oczekiwań i możliwości rozwoju firmy



### Zysk

Wynegocjujemy najlepsze warunki, by zapewnić Ci optymalizację kosztów i efektywność operacyjną



### Wiedza

Oferujemy partnerskie podejście i profesjonalne doradztwo na każdym etapie transakcji





# Usługi dodatkowe

Polska | Sektor magazynowy



# Usługi dodatkowe

## • Project management

- Analiza specyfikacji technicznej pod kątem kompletności oraz pod kątem kosztów i rekomendowanych standardów rynkowych
- Odbiór techniczny powierzchni
- Oszacowanie kosztów przywrócenia budynku do stanu pierwotnego po zakończeniu na
- Nadzorowanie uzyskiwania pozwolenia na użytkowanie oraz nadzór nad usuwaniem usterek

## • Poprawa sprawności energetycznej budynku

- Wycieplenie pomostu rampy
- Wycieplenie bocznych przestrzeni bram doku przy fartuchach bocznych poprzez montaż poduszek doszczelniających
- Instalacja Destryfikatorów

## • Materiały niebezpieczne i ochrona p.poż.

- Klasyfikacja możliwości składowania substancji niebezpiecznych na podstawie MSDS – kart charakterystyki towarów niebezpiecznych
- Doradztwo w zakresie wyposażenia hal magazynu w przypadku składowania substancji niebezpiecznych i wdrożenie procedur awaryjnych
- Wdrażanie zakładu sklasyfikowanych jako ZZR – Zakład Zwiększonego Ryzyka, ZDR – Zakład Dużego Ryzyka wystąpienia awarii przemysłową zgodnie z obowiązującymi przepisami Seveso III
- Wybór lokalizacji i Analiza Bezpiecznych Odległości
- Konsultacje i tworzenie dokumentacji w zakresie opracowania procedur przedsiębiorstwa celem doprowadzenia zakładu do zgodności określonych w przepisach prawa bądź standardów

## • ESG

- Certyfikacje BREEAM, LEED, WELL, taksonomia UE, carbon neutral
- Neutralność klimatyczna, monitorowanie i raportowanie śladu węglowego budynków i organizacji
- Analiza cyklu życia budynków (Life Cycle Assessment)
- Deklaracje środowiskowe EPD

## • Koszty energii w firmie

- Analiza pod kątem optymalizacji kosztów zużycia i dystrybucji energii elektrycznej i gazu w firmie

## • Opłaty serwisowe

- Analiza kosztów operacyjnych pod względem ich wysokości, porównanie z rynkowymi standardami i najlepszymi praktykami rynkowymi





# Kluczowe korzyści

Dlaczego Triflow?



# Kluczowe korzyści płynące z wyboru Triflow jako doradcy w procesie

## Redukcja ryzyka

Związana z wyborem niewłaściwego partnera biznesowego lub dostawcy - wskazanie na pojawienie się ewentualnych niedogodności, które mogą prowadzić do zakłóceń w trakcie realizacji projektu (zgłaszanie sygnałów ostrzegawczych).

## Oszczędności finansowe

Sporządzanie zestawień porównawczych dotyczących kosztów różnych wariantów rozwoju, sporządzanie raportów i analiz kosztowych, weryfikacja kosztów dostosowań technicznych oraz weryfikacja powykonawcza.

## Oszczędność czasu

Skupienie się na lokalizacjach, które są w stanie odpowiedzieć na potrzeby projektu, jak również współpraca ze sprawdzonymi dostawcami, wykonawcami i inwestorami.

## Doradztwo

Pod kątem **TECHNICZNO-BUDOWLANEGO ZAKRESU PROJEKTU** na wszystkich etapach - w tym pomoc w przygotowaniu spójnej specyfikacji technicznej, monitoring budowy, wsparcie w przejęciu powierzchni.

## Profesjonalne wsparcie

W **NEGOCJACJACH HANDLOWYCH** z właścicielami gruntów, deweloperami, lokalnymi instytucjami i wykonawcami, w tym doradztwo w zakresie warunków umów handlowych wraz z analizą kontraktów.

## Skuteczność

Gwarantujemy, że znajdziemy halę lub grunt, który spełni Twoje oczekiwania.

## Transparentność

Utrzymywanie klienta w bieżącej kluczowej komunikacji z deweloperami, właścicielami i wykonawcami.

## Bezpieczeństwo

Wynegocjujemy najlepsze warunki finansowe, co zapewni Ci optymalizację kosztową.

## Jakość

Oferujemy tylko sprawdzone obiekty magazynowe.

## Zarządzanie

Czasem, jakością, komunikacją i dokumentacją.

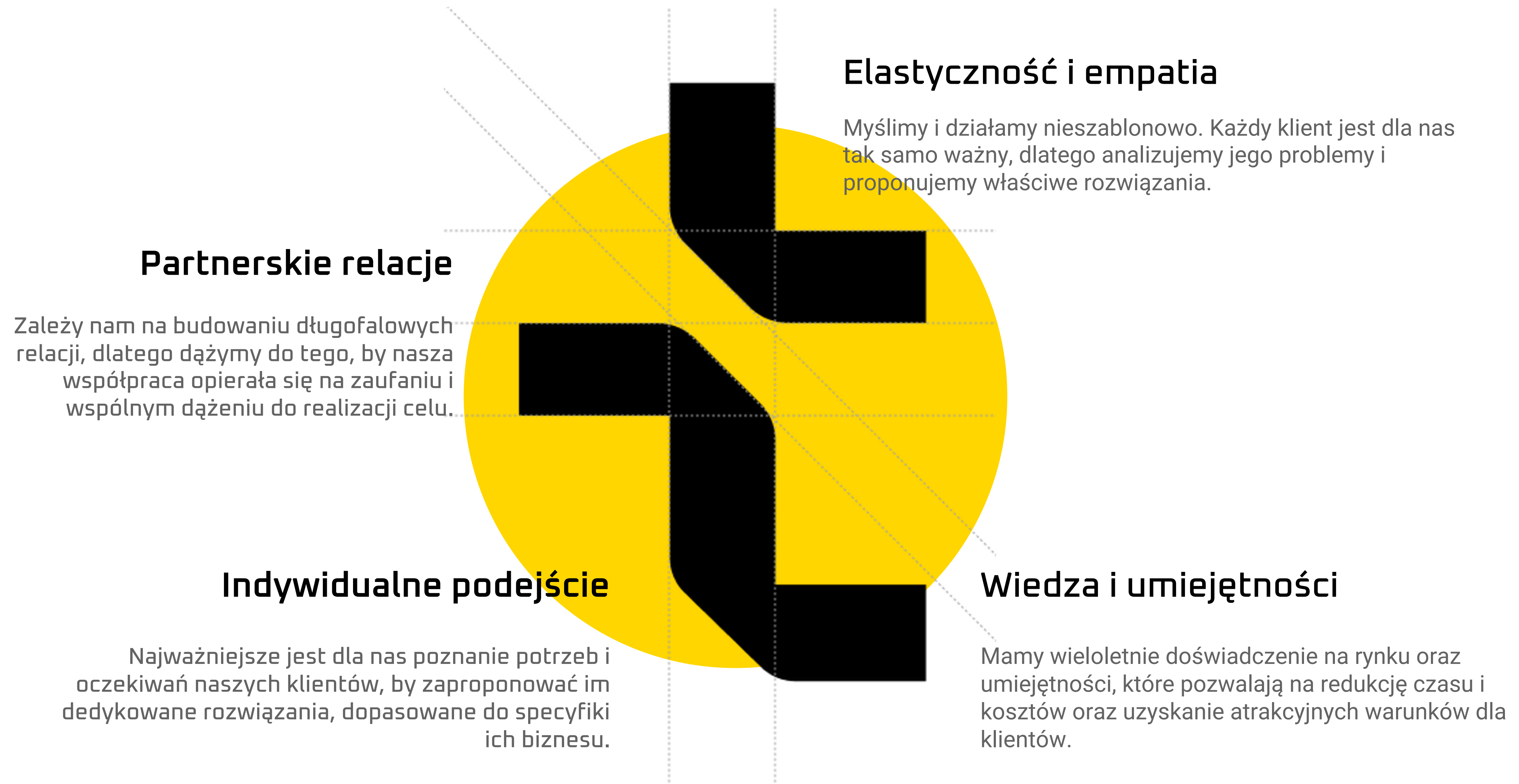


# Wybrani Klienci:





# Co wyróżnia TRIFLOW?







## Wybrane transakcje



# Wybrane Transakcje



## Nash Tackle PANATTONI DEVELOPEMENT | Żory

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Renegocjacje umowy najmu
- Analiza scenariuszy (przeprowadzka vs renegocjacje)
- Doradztwo transakcyjne
- Wsparcie techniczne

4.000m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej  
Czas transakcji: 2 miesiące



## Prosper Plast CBRE Investment Management | Czechowice

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Renegocjacje umowy najmu
- Analiza scenariuszy (przeprowadzka vs renegocjacje)
- Doradztwo transakcyjne

11.000m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej  
Czas transakcji: 4 miesiące



## Antalis HILLWOOD INVESTMENT PROPERTIES | Sosnowiec

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Wybór lokalizacji pod nową powierzchnię produkcyjną
- Analiza scenariuszy (przeprowadzka vs renegocjacje)
- Doradztwo transakcyjne

2.000m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej  
Czas transakcji: 2 miesiące



# Wybrane Transakcje



## Erontrans PANATTONI DEVELOPEMENT | Sosnowiec

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Wybór lokalizacji pod nową powierzchnię magazynową
- Doradztwo transakcyjne
- Wsparcie techniczne przy odbiorze powierzchni

10.000m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej  
Czas transakcji: 6 miesięcy



## Prosper Plast Griffin Capital Partners | Bielsko-Biała

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Renegocjacje umowy najmu
- Analiza scenariuszy (przeprowadzka vs renegocjacje)
- Doradztwo transakcyjne

14.000m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej  
Czas transakcji: 3 miesiące



## Duwi Logikor | Mysłowice

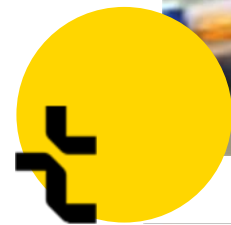
### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Wybór lokalizacji pod nową powierzchnię magazynową
- Doradztwo transakcyjne
- Wsparcie techniczne przy odbiorze powierzchni

4.000m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej  
Czas transakcji: 6 miesięcy



# Wybrane Transakcje



RÖHLIG SUUS<sup>®</sup>

MDC<sup>2</sup>

## Rohlig SUUS Logistic S.A.

MDC2 Park Gliwice | Gliwice

Data: Q1 2023

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Wybór lokalizacji pod nową powierzchnię logistyczno-magazynową
- Doradztwo transakcyjne
- Wsparcie techniczne

20 000m<sup>2</sup> powierzchni produkcyjnej

Czas transakcji: 7 miesięcy

## Szczegóły projektu:

Największy polski operator logistyczny Rohlig SUUS Logistic S.A. – poszukiwał nowoczesnej powierzchni logistyczno-magazynowej według następujących kryteriów:

- Możliwość rozpoczęcia operacji w ściśle określonym terminie – możliwie jak najszybszym
- Kluczowa była lokalizacja – magazyn musiał znajdować się jak najbliżej zakładu produkcyjnego docelowego klienta, który znajduje się w Gliwicach
- Obiekt możliwie najbardziej wpasowany w standardową specyfikację techniczną klienta
- Zagwarantowanie pewności oferowanych rozwiązań
- Oczekiwanie kompleksowego wsparcia w zakresie poszukiwania lokalizacji, doradztwa technicznego, negocjacji handlowych

Poszukiwanie lokalizacji zostało przeprowadzone dla regionu gliwickiego i zachodniej części Aglomeracji Górnośląskiej, z uwagi na zakład produkcyjny docelowego klienta znajdujący się w Gliwicach. O wyborze lokalizacji zdecydowała dostępność nieruchomości wpisująca się w wymagania klienta, trwająca budowa, która niwelowała ryzyko związane z nie dostarczeniem magazynu, duża elastyczność dewelopera na kwestie związane z dostosowaniem powierzchni do wymagań klienta oraz dostęp do infrastruktury, jak również dostępność mediów i dostęp do rynku pracy.

Klient spośród wszystkich przedstawionych opcji finalnie zdecydował się wynająć powierzchnie logistyczno-magazynową w będącym wówczas w budowie MDC2 Park Gliwice. Powierzchnia magazynowa prawie 20 000 mkw, wraz z zapleczem biurowo socjalnym o powierzchni około 300m<sup>2</sup>,

Triflow wspierało klienta przez cały proces, od wyszukania odpowiedniej lokalizacji i analizę sytuacji partnerów biznesowych oraz ocenę ryzyka każdej przedstawionej inwestycji, po podpisanie umowy i zawarcie transakcji.



# Wybrane Transakcje



**Prosperplast**  
plastic products

**savills** investment  
management

**Prosperplast 1 Sp. z o.o.**  
SIM / 7R S.A. | Czechowice-Dziedzice  
Data: Q2 2024

## ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Przygotowanie strategii dla potrzeb renegotjacji
- Doradztwo transakcyjne
- Wsparcie techniczne

30 000m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej

Czas transakcji: 6 miesięcy

## Szczegóły projektu:

Polski producent donic, zbiorników na wodę deszczową, kompostowników i innych rozwiązań do uprawy roślin o globalnej obecności w ponad 80 krajach skorzystał we wsparcia Triflow w zakresie strategicznego wsparcia podczas kończących się umów najmu według następujących kryteriów:

- Ułożenie strategii wobec wynajmującego
- Wynegocjowanie najlepszych możliwych warunków najmu w ramach wybranego scenariusza i osiągnięcie założonego celu negocjacyjnego
- Budowanie silnej pozycji negocjacyjnej poprzez budowanie wiarygodnych i realnych scenariuszy – wyprowadzka lub pozostanie
- Oczekiwanie kompleksowego wsparcia w zakresie poszukiwania lokalizacji, doradztwa technicznego, negocjacji handlowych

Negocjacje z Funduszem Inwestycyjnym będącym właścicielem obiektu. Wsparcie Triflow polegało na ułożeniu bardzo wiarygodnego scenariusza wyprowadzki z budynku i wytworzenia konkurencyjności na bardzo ograniczonym pod kątem podaży rynku. Renegocjacje z wynajmującym były końcowym etapem renegotjacji w pozostałych dwóch lokalizacjach.

Nasz klient finalnie przedłużył najem w budynku typu BTS w Czechowicach Dziedzicach. Łączny wolumen transakcyjny w ramach którego klient pozostał w swoich lokalizacjach przekroczył 55.000m<sup>2</sup>

Triflow wspierało klienta przez cały proces, od zbudowania scenariuszy i analizę sytuacji oraz ocenę ryzyka elastyczności negocjacyjnej oferentów, po podpisanie umowy i zawarcie transakcji.



# Wybrane Transakcje



FLYTRONIC  
WB GROUP

WHITE STAR

## Flytronic S.A. WHITESTAR REAL ESTATE | Gliwice

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Wybór lokalizacji pod nową powierzchnię logistyczno-magazynową
- Doradztwo transakcyjne
- Wsparcie techniczne

4 000m<sup>2</sup> powierzchni produkcyjnej

Czas transakcji: 5 miesięcy

### Szczegóły projektu:

Polska spółka z grupy WB – Flytronic S.A. poszukiwała nowoczesnej powierzchni produkcyjno-magazynowej według następujących kryteriów:

- Możliwość rozpoczęcia produkcji w ściśle określonym terminie
- Kluczowa lokalizacja w niedalekiej odległości od siedziby firmy w Gliwicach
- Oczekiwanie kompleksowego wsparcia w zakresie poszukiwania lokalizacji, doradztwa technicznego, negocjacji handlowych i negocjacji umowy najmu
- Kompleksowe wsparcie najemcy podczas odbiorów powierzchni od właściciela nieruchomości

Poszukiwanie lokalizacji zostało przeprowadzone dla regionu gliwickiego i zachodniej części Aglomeracji Górnośląskiej, z uwagi na dotychczasową działalność klienta, która zlokalizowana jest w Gliwicach. O wyborze lokalizacji zdecydowała dostępność nieruchomości, brak ryzyka związanego z terminem dostarczenia powierzchni, oraz odległość od istniejących zakładów, dostęp do infrastruktury, dostępność mediów i dostęp do rynku pracy.

Klient spośród wszystkich przedstawionych opcji finalnie zdecydował się wynająć istniejącą powierzchnię magazynowo produkcyjną w Gliwicach. Powierzchnia produkcyjna wraz z powierzchnią magazynową to ponad 4 000 mkw, wraz zapleczem biuro socjalnym około 400m<sup>2</sup>,

Wspieraliśmy klienta przez cały proces, od wyszukania odpowiedniej lokalizacji i analizę sytuacji partnerów biznesowych oraz ocenę ryzyka każdej przedstawionej inwestycji, po podpisanie umowy i zawarcie transakcji, a następnie wsparcie w odbiorach Nieruchomości poprzez stworzenie raportu i inspekcję nieruchomości wraz z inspektorem nadzoru.



# Wybrane Transakcje



**MAKEUP**  
BEAUTY WITHOUT LIMITS

**HILLWOOD**  
A FERROT COMPANY

**La Makeup Sp. z o.o.**  
Hillwood | Łazy

## ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Wybór lokalizacji pod nową powierzchnię logistyczno-magazynową
- Doradztwo transakcyjne
- Wsparcie techniczne

25 000m<sup>2</sup> powierzchni produkcyjnej

Czas transakcji: 2 miesiące

## Szczegóły projektu:

Polska spółka La Makeup poszukiwała nowoczesnej powierzchni magazynowej dla potrzeb dystrybucji hurtowej i e-commerce w rejonie Warszawy. Główne kryteria projektu:

- Możliwość rozpoczęcia operacji w ściśle określonym terminie
- Magazyn dostosowany do składowania produktów ADR
- Kluczowa lokalizacja w niedalekiej odległości od obecnego magazynu klienta w Raszynie pod Warszawą
- Oczekiwanie kompleksowego wsparcia w zakresie poszukiwania lokalizacji, doradztwa technicznego, negocjacji handlowych i negocjacji umowy najmu
- Możliwość konsolidacji dwóch magazynów w jeden bez przerywania trwającej operacji (opakowania i dystrybucja)
- Pomoc w re-komercjalizacji opuszczanego magazynu

Poszukiwanie lokalizacji zostało przeprowadzone dla regionu Warszawskiego, z uwagi na dotychczasową działalność klienta, która zlokalizowana była w Raszynie. O wyborze lokalizacji zdecydowała dostępność nieruchomości, brak ryzyka związanego z terminem dostarczenia powierzchni, oraz odległość od istniejących magazynów, dostęp do infrastruktury, transportu publicznego i elastyczne podejście dewelopera.

Klient spośród wszystkich przedstawionych opcji finalnie zdecydował się wynająć istniejącą powierzchnię magazynową w Łazach. Powierzchnia Magazynowa wraz z powierzchnią biurową to około 25 000 mkw.

Wspieraliśmy klienta przez cały proces, od wyszukania odpowiedniej lokalizacji i analizę sytuacji partnerów biznesowych oraz ocenę ryzyka każdej przedstawionej inwestycji, po podpisanie umowy i zawarcie transakcji, a następnie wsparcie w odbiorach Nieruchomości poprzez stworzenie raportu i jej inspekcję



# Wybrane Transakcje



**CP Bourg**  
CTP | Zabrze

## ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja najemcy
- Wybór lokalizacji pod nową powierzchnię produkcyjną
- Doradztwo transakcyjne
- Wsparcie techniczne

3.500m<sup>2</sup> powierzchni produkcyjnej

Czas transakcji: 5 miesięcy

## Szczegóły projektu:

Belgijska spółka CP Bourg poszukiwała nowoczesnej powierzchni magazynowo - produkcyjnej planując swój pierwszy oddział w Polsce.

Kluczowe czynniki podczas prowadzenia procesu:

- Możliwość rozpoczęcia produkcji w ściśle określonym terminie
- Poszukiwania w lokalizacjach pozwalających na zatrudnienie 40 osobowej załogi i wybór lokalizacji pozwalającej na dalszy rozwój spółki bez konieczności relokacji
- Oczekiwanie kompleksowego wsparcia w zakresie poszukiwania lokalizacji, doradztwa technicznego, negocjacji handlowych i negocjacji umowy najmu
- Konieczność zablokowania powierzchni na około 6-7 tygodni w związku z aplikacją najemcy do KSSE

Poszukiwanie lokalizacji zostało przeprowadzone dla Aglomeracji Górnośląskiej. Z uwagi na ściśle określone oczekiwania w zakresie jakości budynku oraz terminów rozpoczęcia działalności produkcyjnej klienta. Skupiliśmy się na lokalizacjach istniejących. O wyborze lokalizacji zdecydowała dostępność nieruchomości, możliwość dalszego rozwoju spółki w tej lokalizacji, możliwość instalacji paneli fotowoltaicznych oraz innych rozwiązań mających wpływ na efektywność energetyczną budynku, dostęp do transportu publicznego i elastyczne podejście dewelopera.

Klient spośród wszystkich przedstawionych opcji finalnie zdecydował się wynająć istniejącą powierzchnię produkcyjną w strefie przemysłowej z Zabrzu. W trakcie procesu po wyborze lokalizacji kluczowa była możliwość zarezerwowania powierzchni na czas rozpatrzenia aplikacji ze Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Wspieraliśmy klienta przez cały proces, od wyszukania odpowiedniej lokalizacji i analizę sytuacji partnerów biznesowych oraz ocenę ryzyka każdej przedstawionej inwestycji, po podpisanie umowy i zawarcie transakcji.



# Wybrane Transakcje



triflow

Confidential  
Client

## Confidential Client

Sprzedaż gruntu inwestycyjnego | Okolice Gliwic

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja kupującego
- Wybór lokalizacji
- Doradztwo transakcyjne
- Due Diligence

11 ha

Czas transakcji: 2 miesiące

## Szczegóły projektu:

Dla naszego klienta – firmy z branży produkcyjnej poszukiwaliśmy gruntu inwestycyjnego w okolicy Gliwic według ściśle określonych kryteriów wskazanych przez kupującego.

Poszukiwanie lokalizacji zostało przeprowadzone dla regionu wskazanego przez klienta w zachodniej części Aglomeracji Górnośląskiej. Spośród przedstawionych lokalizacji na drodze selekcji według ściśle określonych parametrów kluczowych dla kupującego stworzyliśmy długą listę opcji. W drodze analizy wytypowaliśmy lokalizację spełniającą większość wymagań, w tym wszystkie kluczowe (key objectives).

Rolą Triflow było wyszukanie i przedstawienie opcji dostępnych na rynku, które spełniają wymagania kupującego, a których nabycie było możliwe w ściśle określonym czasie. Ważne było przy tym wypracowanie skutecznej strategii negocjacyjnej poprzez wytworzenie maksymalnie konkurencyjnego środowiska.

Wspieraliśmy kupującego przez cały proces, od wyszukania odpowiedniego gruntu, due diligence nieruchomości, negocjacje komercyjne, biznesowe i analizę umowy.



# Wybrane Transakcje



triflow

**jinyoung hns**  
PLACE OF BUSINESS INTRODUCTION

## JINYOUNG HNS

Sprzedaż gruntu inwestycyjnego | Skarbimierz

### ZAKRES USŁUG

- Reprezentacja kupującego
- Wybór lokalizacji
- Doradztwo transakcyjne

2.8 ha

Czas transakcji: 4 miesiące

## Szczegóły projektu:

Dla naszego klienta – firmy z branży produkcyjnej poszukiwaliśmy gruntu inwestycyjnego w między Opolem a Wrocławiem z dobrą komunikacją wg. ściśle określonych kryteriów wskazanych przez kupującego.

Poszukiwanie lokalizacji zostało przeprowadzone dla regionu wskazanego przez klienta. Spośród przedstawionych lokalizacji na drodze selekcji według ściśle określonych parametrów kluczowych dla kupującego stworzyliśmy długą listę opcji. W drodze analizy wytypowaliśmy lokalizację spełniającą większość wymagań, w tym wszystkie kluczowe (key objectives).

Rolą Triflow było wyszukanie i przedstawienie opcji dostępnych na rynku, które spełniają wymagania kupującego, a których nabycie było możliwe w ściśle określonym czasie. Ważne było przy tym wypracowanie skutecznej strategii negocjacyjnej poprzez wytworzenie maksymalnie konkurencyjnego środowiska.

Dla klienta ważnym aspektem warunkującym zakup było również pozyskanie wsparcia z strefy ekonomicznej.

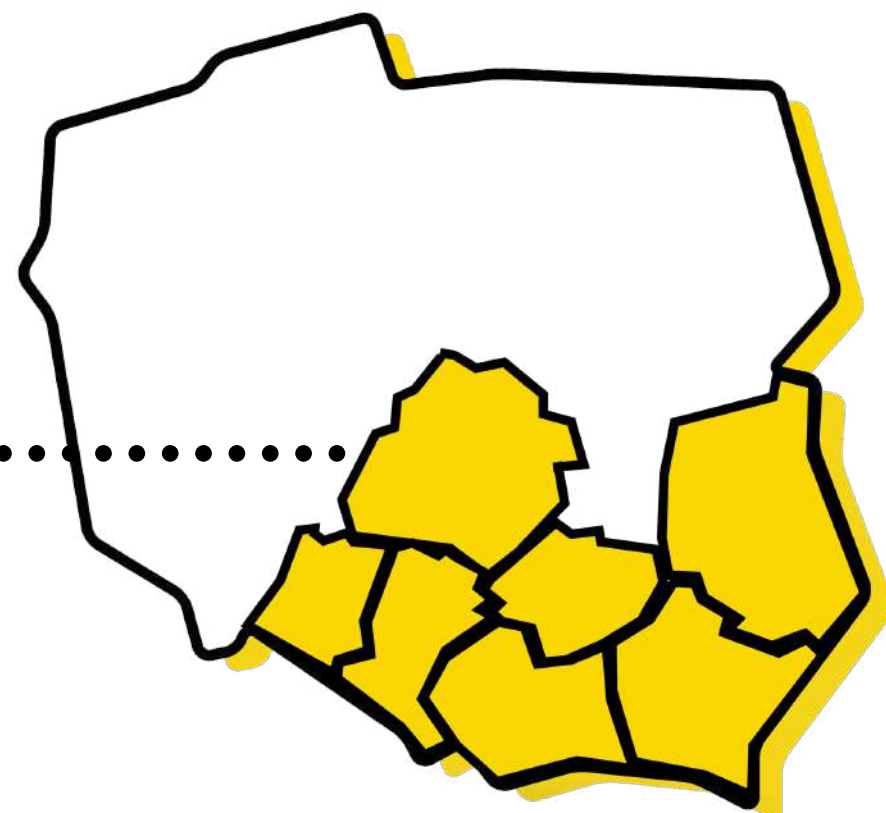
Wspieraliśmy kupującego przez cały proces, od wyszukania odpowiedniego gruntu, negocjacje komercyjne, biznesowe i analizę umowy.



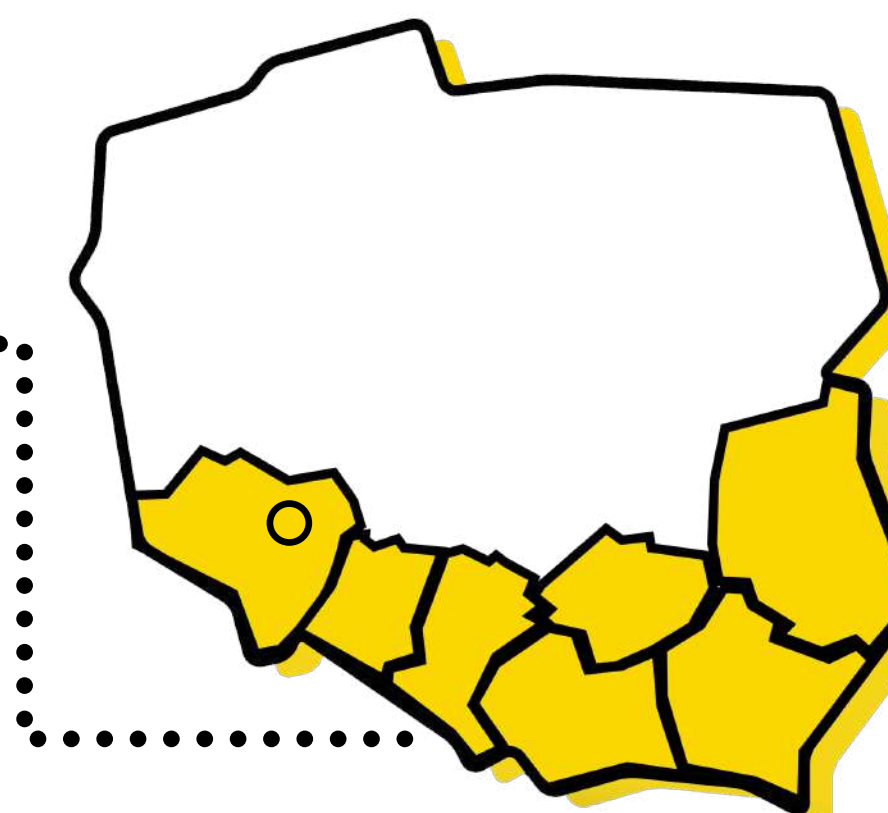
## O Triflow - obszary działalności Triflow



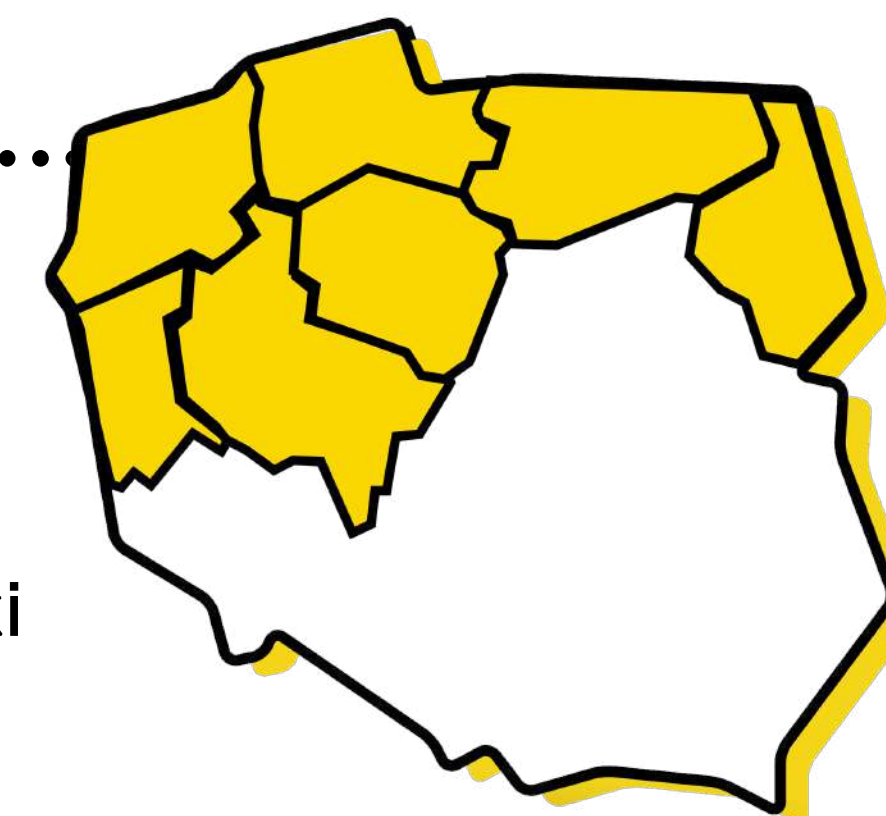
**Magdalena Roman**  
Górny Śląsk,  
Polska Południowo-  
Wschodnia,  
Polska Centralna



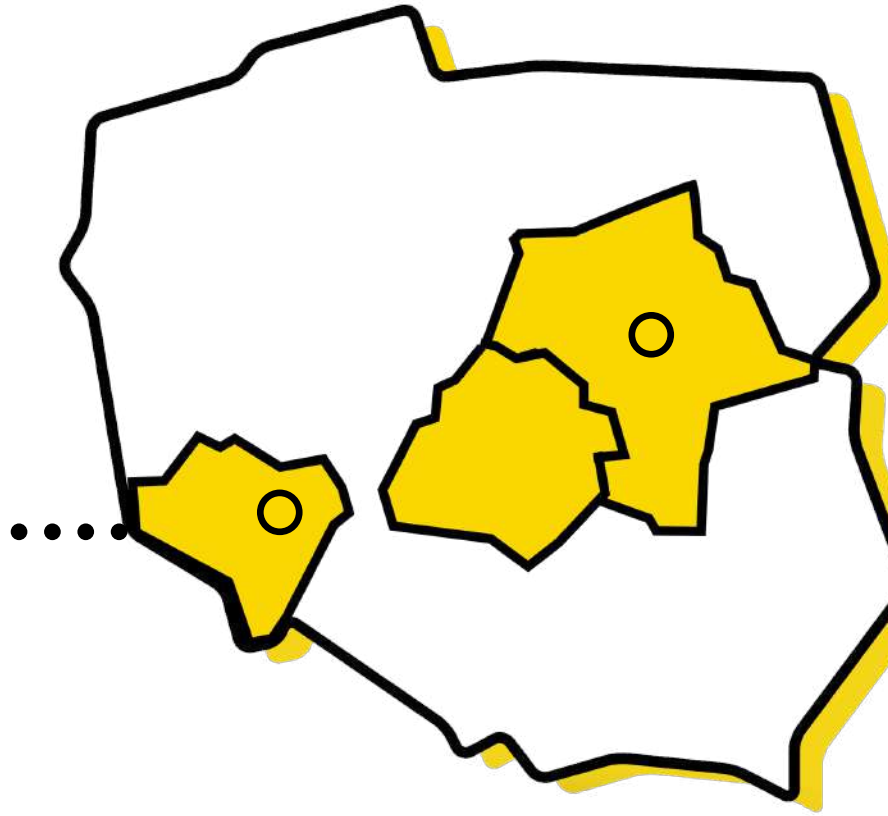
**Mikołaj Wałkowski**  
Górny Śląsk,  
Polska Południowo-  
Wschodnia, Wrocław



**Aleksander Kuźniewski**  
Polska Północna,  
Ściana Zachodnia i  
Białystok



**Miłosz Borkowski**  
Polska Centralna  
Warszawa, Wrocław





## O Triflow - zespół



**Magdalena Roman**

Managing Partner

Ma ponad 7-letnie doświadczenie na rynku nieruchomości magazynowo-produkcyjnych, które zdobyła m.in. w CBRE. Do jej kluczowych zadań należy kompleksowe doradztwo w zakresie najmu, zarządzanie transakcjami oraz reprezentacja najemcy w procesie komercjalizacji powierzchni magazynowych. Magda specjalizuje się także w negocjacjach rozbudowanych projektów BTS.



**Mikołaj Walkowski**

Managing Partner

Ponad 7 lat na rynku nieruchomości oraz 7 lat w logistyce. Mikołaj zdobywał doświadczenie w firmie CBRE, a teraz z sukcesami koordynuje ustrukturyzowane procesy, ustanawia silną strategię negocjacyjną z deweloperami i partnerami biznesowymi, a także specjalizuje się w analizie umów najmu. Wspiera w negocjacjach handlowych, tworząc konkurencyjne otoczenie i uzyskując najlepszą stawkę najmu.



**Aleksander Kuźniewski**

Managing Partner

Ponad 15 lat doświadczenia na rynku nieruchomości. Przed dołączeniem do Triflow pracował w CBRE, w roli Dyrektora Działu Nieruchomości Przemysłowych i Magazynowych. Dodatkowo przez ponad 3 lata był Dyrektorem ds. Wynajmu i Rozwoju Biznesu w firmie deweloperskiej 7R. Do jego kluczowych zadań należy kompleksowe doradztwo w zakresie najmu, zarządzanie transakcjami oraz reprezentacja najemcy.



## O Triflow - zespół



**Miłosz Borkowski**

Business Development Director

Miłosz posiada ponad 10-letnie doświadczenie na rynku nieruchomości magazynowo-produkcyjnych, które zdobywał w różnych firmach, w tym w CBRE. Jego głównym obszarem działania jest kompleksowe doradztwo w zakresie najmu, zarządzanie transakcjami oraz reprezentacja najemców podczas komercjalizacji powierzchni magazynowych. Operacyjnie odpowiada za rozwój biznesu w Warszawie, Polsce Centralnej oraz we Wrocławiu.



**Tomasz Niczyporuk**

Associate Director

Tomasz zajmuje stanowisko Associate Director w ramach zespołu zajmującego się gruntami. Od 13 lat na rynku nieruchomości komercyjnych zdobywał doświadczenie m.in. w CBRE gdzie był odpowiedzialny za wyszukiwanie, analizę oraz ofertowanie gruntów inwestycyjnych. Tomek specjalizuje się w sektorze nieruchomości przemysłowych, głównie w transakcjach kupna-sprzedaży gruntów oraz obiektów na terenach południowej Polski





Dziękujemy

Zespół  
Triflow

