



Architectural wireframe of a building with technical annotations and a central text box. The wireframe shows a multi-story structure with various rooms and corridors. Annotations include 'W.C. 100/100/100', 'OPRACOWANIE 100/100', 'MARESPHIO1 OKD STETEM', and 'MAGAZYN ODBIENIOWY OKDOKS SERPILLES'. A vertical scale on the right side shows levels: +41.20, +32.00, +23.20, +14.40, +5.60, and 0.00. Another vertical scale on the right side shows levels: +33.70, +24.90, +16.10, +7.30, and -1.50. The text box is centered and contains the main title and subtitle.

Standardy Operacyjne Premium Hospitality a Zarządzanie Portfelem Komercyjnym

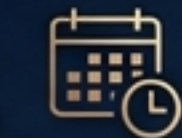
Profil kompetencyjny przygotowany dla DL Invest Group – Paweł Dybus

W modelu długoterminowym, prawdziwą wartość portfela generuje **bezwzględna ochrona marży**.

Optymalizacja Operacyjna → Stabilność Najemcy → Skalowanie GAV (1,8 mld EUR)

Model Build-to-Own

W przeciwieństwie do deweloperów build-to-sell, zysk nie powstaje ze sprzedaży, lecz z wieloletniego utrzymania aktywa w portfelu przy konserwatywnym LTV (45-48%).



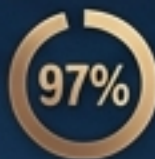
45-48%
LTV

Quasi-REIT DNA

Cel strategiczny GAV: **936 mln EUR → 1,8 mld EUR (2025-2029)**.



Wzrost wyceny portfela wymaga perfekcyjnej komercjalizacji na poziomie 97%+.

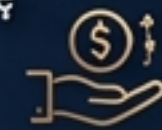


Gra o OPEX (Umowy NNN)

W logistyce i biurach koszty operacyjne pokrywa najemca.



Redukcja OPEX to bezpośredni argument lojalnościowy, zatrzymujący najemcę i zabezpieczający przepływy.



Rygor z segmentu **Premium Hospitality** to brakujące ogniwo w skalowaniu nieruchomości komercyjnych.

Nie posiadam doświadczenia w nieruchomościach komercyjnych. To fakt.

Posiadam jednak kompetencję, której branżowa wiedza nie zastąpi: umiejętność wzięcia pełnej odpowiedzialności za P&L obiektu i wyciśnięcia marży tam, gdzie inni widzą tylko koszt stały.

Wyniki z Hotel Szafran / Rezydencja Pod Zegarem bez dodatkowego CAPEX



Pokoje czy metry kwadratowe GLA – logika pełnego wykorzystania zasobów i traktowania najemcy jak gościa premium pozostaje niezmienna.

Zmiana paradygmatu: od administrowania budynkiem do aktywnego zarządzania marżą.

Wymiar	Tradycyjny Property Management	Hospitality-Driven Management
Utrzymanie (Maintenance)	Reaktywne (naprawa po zgłoszeniu awarii)	Proaktywne (IoT Predictive Maintenance, Daily-Huddles)
Struktura Kosztów (OPEX)	Akceptacja status quo (koszty stałe)	Zero-Base Audit (weryfikacja każdej pozycji od zera)
Podejście do Najemcy	Wynajmujący ↔ Klient (kontakt przy problemach)	Gospodarz ↔ Gość Premium (kontakt wyprzedzający)
Zespół i Standardy	Outsourcing / Brak spójnych norm	In-house SOP / Normy z precyzją co do roboczogodziny

Matematyka wzrostu: Silnik wyceny CapEx-Free



Annotated Example Box

Zasada Dźwigni Finansowej: Jeśli Cap Rate wynosi 7%, to każde zaoszczędzone 100 000 PLN w OPEX rocznie przekłada się na wzrost wyceny budynku o **1 428 571 PLN** – bez ani jednej złotówki wydanej na CAPEX.

DL Piano: Rygor operacyjny i AI HVAC jako tarcza przed pustostanami



Profil Aktywa

Katowice | GLA: 10 000 mkw. | Limit OPEX: 26 PLN/mkw.
vs Benchmark 15 PLN/mkw.

Strategiczne Działanie

- Wdrożenie rygoru hotelowego (SOP) eliminującego 100% nieuzasadnionych nadgodzin zespołu.
- Autonomiczny BMS/HVAC (DABBEL/R8) redukujący nadmierowe zużycie energii o min. 20%.

Wynik (CapEx-Free)

Roczny wzrost NOI: **+360 000 PLN**
Wzrost wyceny (Cap Rate 7%): **+5 142 857 PLN**

Kluczowy Wniosek: W obiekcie biurowym narażonym na 22% pustostan na Śląsku, przewagę konkurencyjną buduje dyscyplina egzekucji i optymalizacja fizycznej infrastruktury

DL Prime: Automatyzacja danych i EaaS jako nowy strumień przychodów



Profil Aktywa

Gliwice | GLA: 15 000 mkw. | Czas analityki: 4–6 dni/mc

Strategiczne Działanie

- Wdrożenie AI Lease Abstraction (NLP) do wielostronicowych umów PDF.
- Integracja Yardi + Salesforce (Single Source of Truth) generująca oszczędność 1 FTE.
- Model EaaS (Energy as a Service) – odsprzedaż zielonej energii pod wymogi audytów CSRD.

Wynik (CapEx-Free)

Roczny wzrost NOI: **+450 000 PLN** (+2,50 PLN/mkw./mc)
Wzrost wyceny (Cap Rate 7%): **+6 428 571 PLN**

Kluczowy Wniosek: Gdzie infrastruktura jest nowa, wartość buduje się przez monetyzację danych, automatyzację raportowania i proaktywny compliance z dyrektywą ESG/CSRD.

Mapa drogowa 100 Dni: Od audytu do udokumentowanego wzrostu NOI.

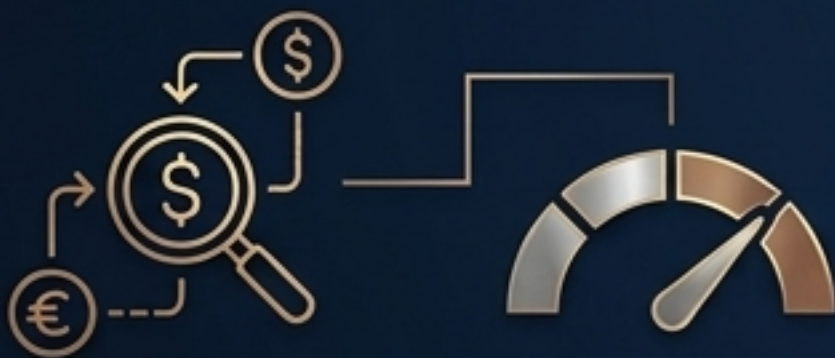




Faza 1 (Dni 1–30): Zero-Base Audit i identyfikacja szybkich zwycięstw.

Zasada Zero-Base

Nie pytamy czy koszt jest racjonalny, lecz czy ten koszt jest w ogóle potrzebny. Weryfikujemy każdą pozycję kosztową względem rynkowego limitu (np. 26 PLN/mkw).



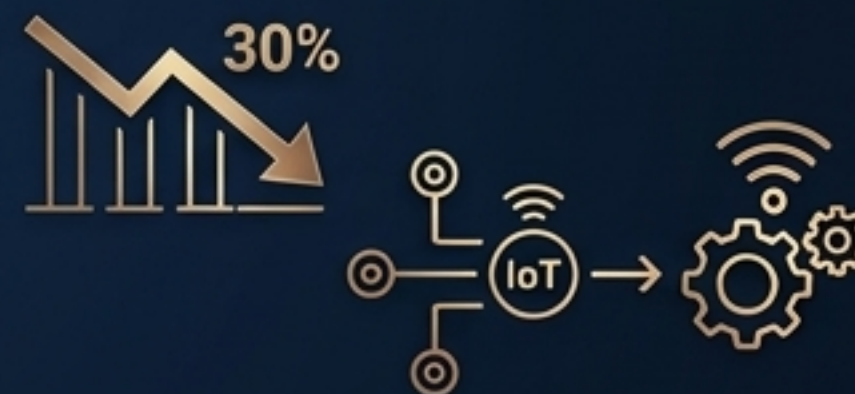
Reżim Daily-Huddle

Wdrożenie codziennych 15-minutowych odpraw z zespołem technicznym i Property Managerem. Przejście na czas reakcji <2h dla usterek krytycznych.



Eliminacja Zgłoszeń

Pierwsze quick wins poprzez redukcję zbędnych interwencji FM o 30% z wykorzystaniem wstępnego mapowania pod IoT Predictive Maintenance.



Cel na 30 dni: Oszczędności rzędu 5–10% OPEX wdrożone przy budżecie CAPEX = 0 PLN

Faza 2 (Dni 31–60): Kalibracja zespołu, instrukcje SOP i przygotowanie pod AI.

Czynnik Ludzki (Kalibracja in-house)

- Opracowanie twardych instrukcji stanowiskowych (SOP).
- Wdrożenie norm roboczogodzin (cel: eliminacja niekontrolowanych nadgodzin).
- Analiza kosztowa przejścia z niskiej jakości outsourcingu na dedykowany zespół własny.



Czynnik Technologiczny (Data Readiness)

- Mapowanie procesów pod wsparcie AI.
- Pierwsze testy syntezy dokumentacji technicznej i umów NNN poprzez AI Lease Abstraction (NLP) celem uwolnienia czasu operacyjnego i zintegrowania danych w Yardi/Salesforce.



Wynik: Ustrukturyzowany proces operacyjny z przypisaną odpowiedzialnością (kto, za co, w jakim czasie), gotowy do pełnego obciążenia.

Faza 3 (Dni 61–100): Pełne wdrożenie, stabilizacja i mierzalny wpływ na wycenę.

Wyprzedzający Guest Experience

Przeniesienie proaktywnego modelu hotelowego na relację z instytucjonalnym najemcą – kontakt i serwis zanim najemca zdąży zgłosić problem do Landlorda.



Pomiar Efektów

Zestawienie OPEX przed/po wdrożeniu.
Weryfikacja redukcji zgłoszeń reklamacyjnych i czasu reakcji na usterki (Mission Critical SLA).

<2h



30%
REDUKCJI

Symulacja NOI Alpha

Translacja oszczędności operacyjnych na wskaźnik Cap Rate i przygotowanie precyzyjnej wyceny wzrostu wartości aktywa.

NOI
ALPHA

Wynik Końcowy: Pełny raport '100 Dni' prezentujący udokumentowany wzrost NOI oraz rekomendacja ramowa do skalowania na pozostałe obiekty (DL Space, logistyka, biura).

FINAL REPORT: 100-Day Impact Assessment

Wzrost NOI

FINAL REPORT: 100-Day Impact Assessment
NOI Increase Confirmed
Cap Rate Optimized
Asset Valuation Growth Ready for Scaling

Karta wyników po 100 dniach: Gwarantowane i policzalne wskaźniki KPI.

Wskaźnik	Punkt wyjścia	Cel po 100 dniach	Metoda weryfikacji
Koszty OPEX (PLN/mkw/mc)	Stan audytu Fazy 1	-10% do -20%	Porównanie zestawień kosztowych r/r
Zbędne interwencje FM	Stan audytu Fazy 1	Redukcja o 30%	Rejestr systemu CAFM/CMMS
Czas reakcji (awarie krytyczne)	Obecny benchmark	< 2 godziny	Log z systemu zgłoszeniowego
Nadgodziny techniczne	Stan audytu Fazy 1	Eliminacja	Zrewidowana ewidencja czasu pracy SOP
Wzrost NOI i wyceny	Wartość bazowa	Mierzalny wzrost	Kalkulacja finansowa Fazy 3 (Cap Rate)

Zasada główna: Brak ukrytych nakładów. Pierwsze efekty muszą wynikać z wyższej dyscypliny istniejących zasobów, nie z dodatkowych budżetów inwestycyjnych.

Otwartość na formę współpracy

Skala i forma ewentualnej współpracy mogą przybrać różny kształt — od ograniczonego, punktowego zaangażowania na jednym obiekcie, po szersze wsparcie operacyjne dla portfela. To, co wydaje się najbardziej wartościowe z perspektywy Zarządu, najlepiej ustalić wspólnie, w rozmowie.

Najważniejszy jest pierwszy krok — jego zakres pozostaje w pełni otwarty.