

Факторы выбора концепции развития объекта коммерческой недвижимости

Айдар Галеев,

Директор Департамента консалтинга и исследований
Компания «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость»
К.э.н., СРМ®

Концепция развития объекта коммерческой недвижимости

1. Анализ местоположения (участок, район, транспортная и пешеходная доступность)
2. Анализ рынка (спрос и предложение, конкуренты, арендные ставки, цены продаж, тенденции рынка, прогноз)
3. Рекомендации по архитектурно-градостроительной концепции проекта (назначение и тип здания, класс объекта, посадка здания, транспортная схема, конструктивная схема, инженерные системы здания)
4. Рекомендации по концепции реализации объекта (профиль будущих арендаторов, ставки арендной платы, стоимость продажи, план продаж, план маркетинга)
5. Финансовый анализ (затраты по проекту, прогноз денежных потоков, источники финансирования, показатели эффективности инвестиционного проекта)

Факторы выбора концепции

- Факторы местоположения и участка
- Рыночные факторы
- Градостроительные нормы и правила
- Финансовые факторы
- Пожелания Заказчика

Факторы местоположения и участка

Офисы

- Бизнес-центр (класс А, В, С)
- Особняк
- Бизнес-парк
- Деловой квартал
- Многофункциональный комплекс

Склады

- Складской комплекс (класс А, В, С)
- Логистический парк
- Склад в городе
- Холодный склад
- Склады в технопарке

Торговая недвижимость

- Торговый центр (микрорайонный, окружной, региональный, суперрегиональный)
- Торгово-развлекательный парк
- Центр целевой покупки (специализированный, пауэр центр)
- Центр образа жизни (моды, развлечений)
- Сопутствующие покупки (магазины у дома, street-retail, комплексы у метро)

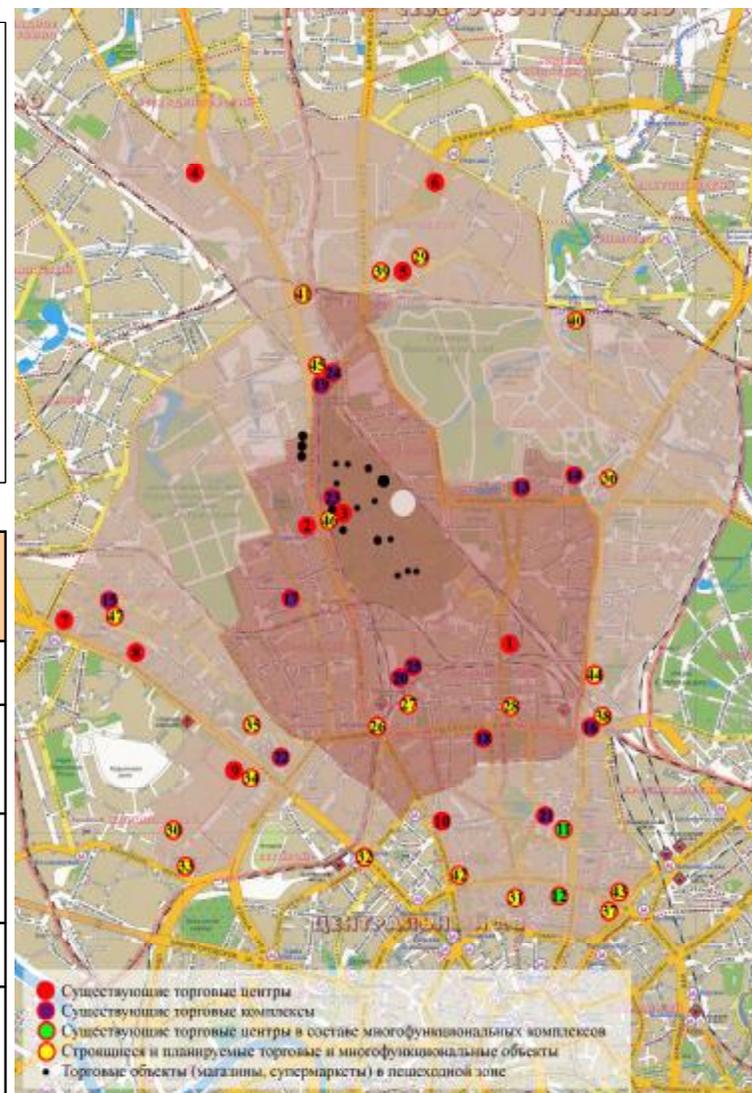
Рыночные факторы

Факторы рынка	Концепция
Развитие экономики	Динамика арендных ставок, прогнозный уровень загрузки
Конкурирующие объекты	Тип объекта, класс, дополнительные удобства, арендные ставки
Уровень вакантных площадей	Площадь объекта
Строящиеся объекты	Динамика арендных ставок, площадь проекта
Близость потребителей	Вместимость парковки
Уровень доходов населения	Ценовой уровень объекта
Величина компании-арендатора	Площадь этажа, планировка, арендные лоты
Тип арендатора	Класс объекта, инженерное оснащение конструктивные решения, дополнительные удобства

Анализ зоны обслуживания торгового центра



Показатель	Ближняя зона	Средняя зона
Численность населения, человек	365 494	368 363
Емкость потребительского рынка, тыс. долл.	1 888 768	2 003 786
Необходимо торговых площадей, кв. м	228 057	241 944
Будет торговых площадей, кв. м	143 355	582 683
Дефицит (избыток) торговых площадей, кв. м	-84 702	340 739

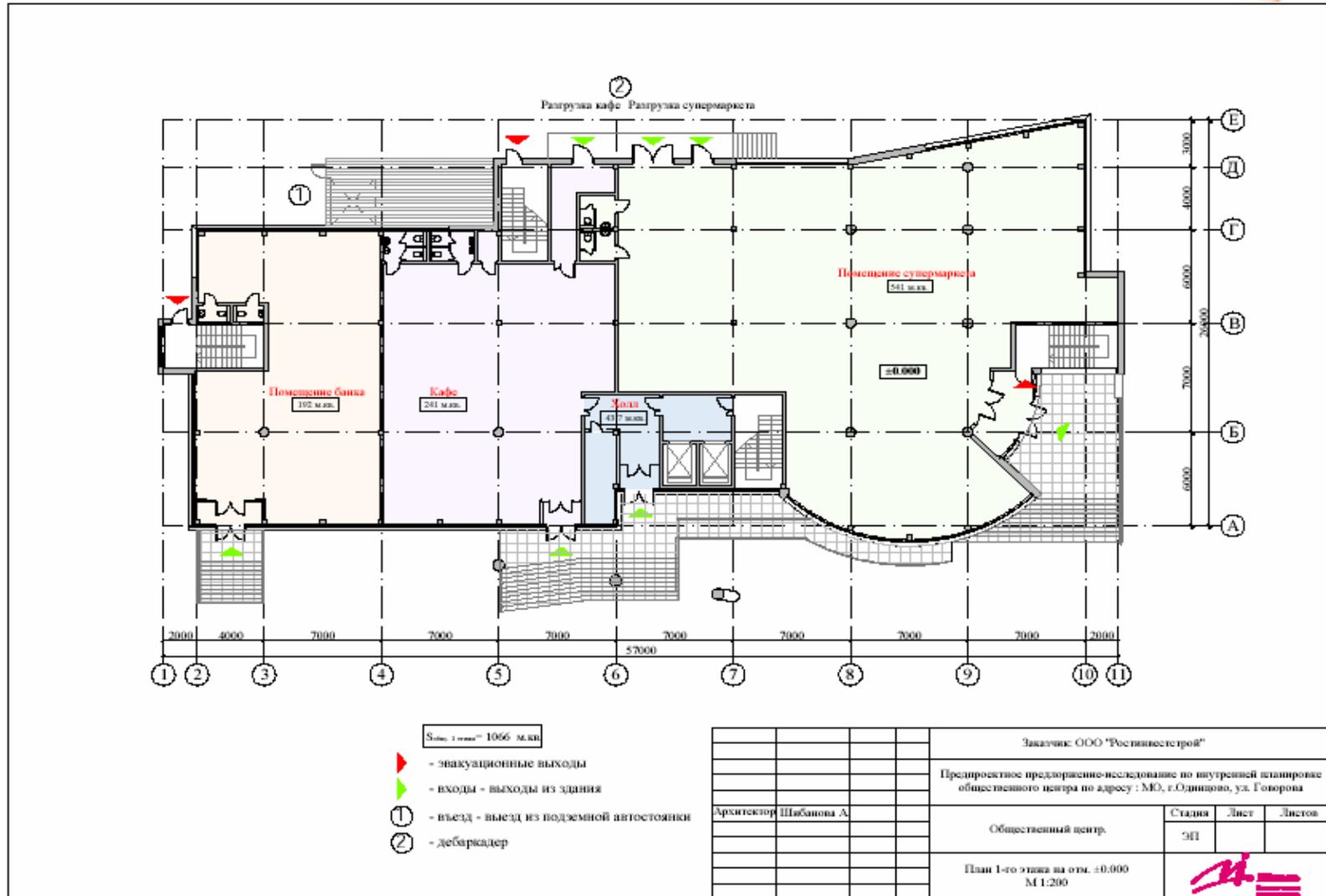


Градостроительные нормы и правила. Предпроектное предложение

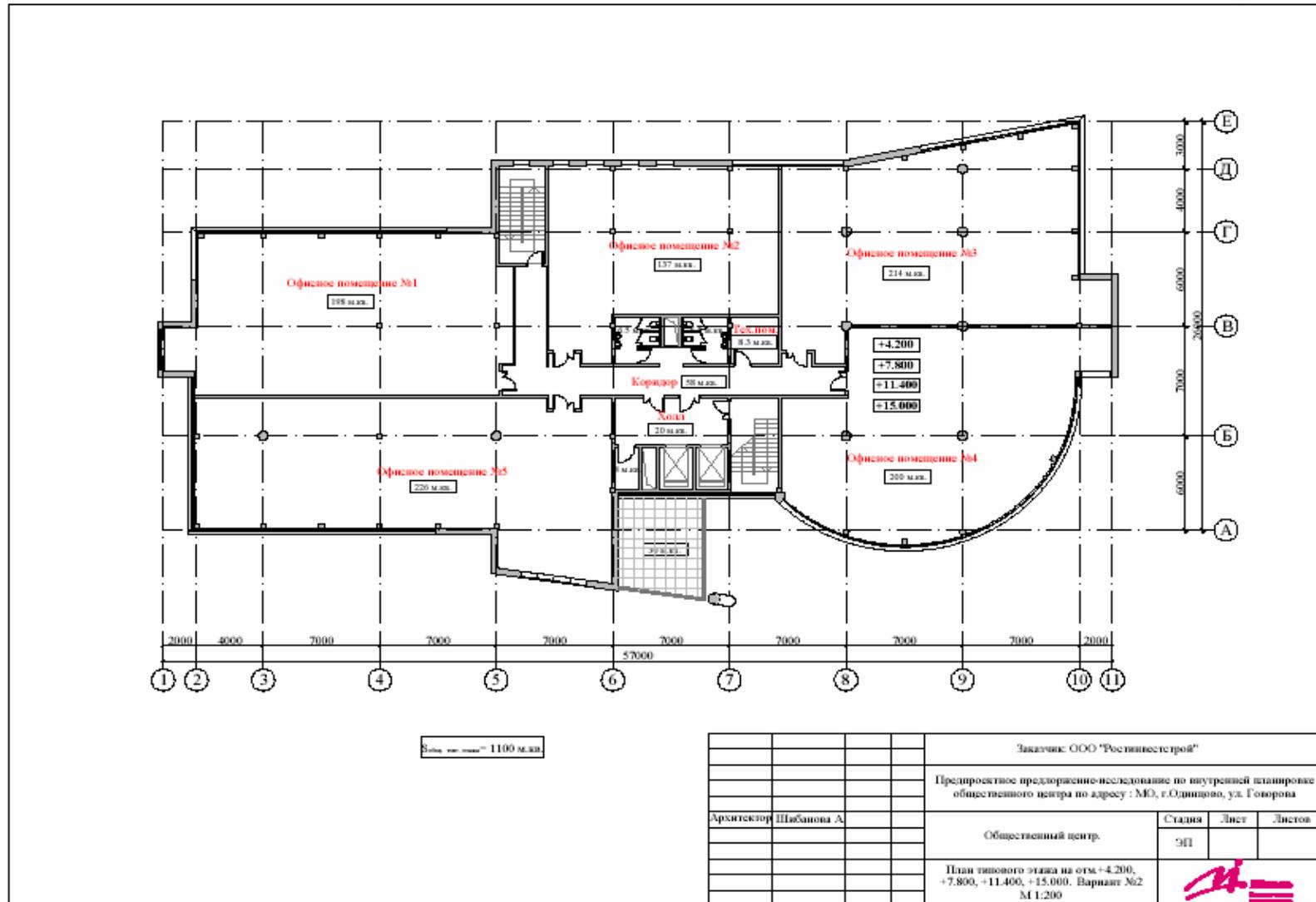
- Местоположение объекта в городе
- Схема ситуационного плана масштаб 1:2000
- Схема генерального плана масштаб 1:500
- Схема плана подземного этажа масштаб 1:500
- Схема плана первого этажа масштаб 1:500
- Схема плана типового этажа масштаб 1:500
- Схема разреза здания масштаб 1:500
- Фотовстройки – существующее положение
- Фотовстройки – предпроектное положение



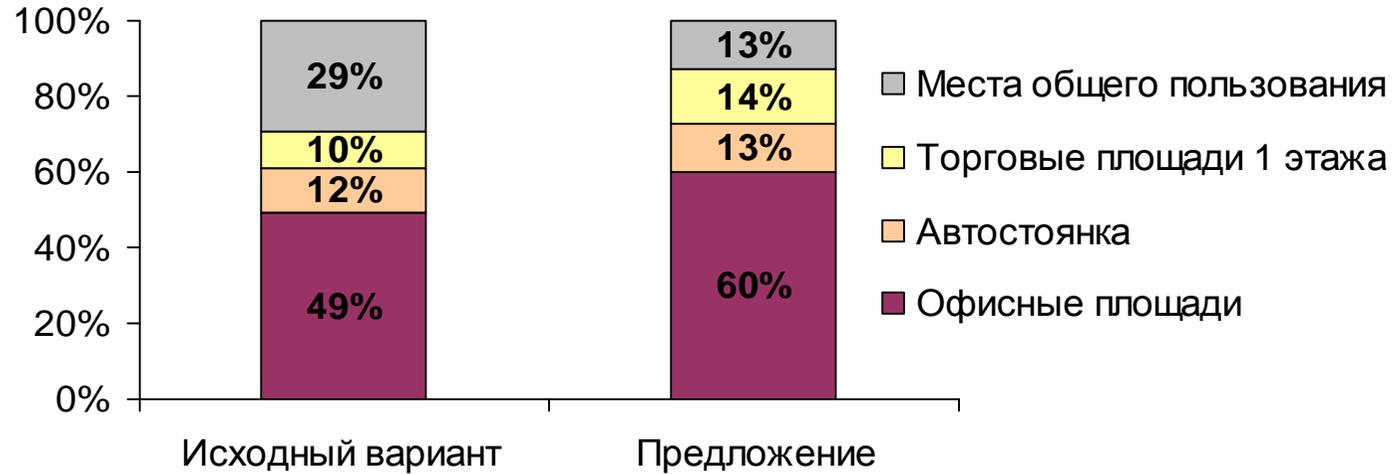
Оптимизация внутренних планировок. Бизнес-центр, 1 этаж



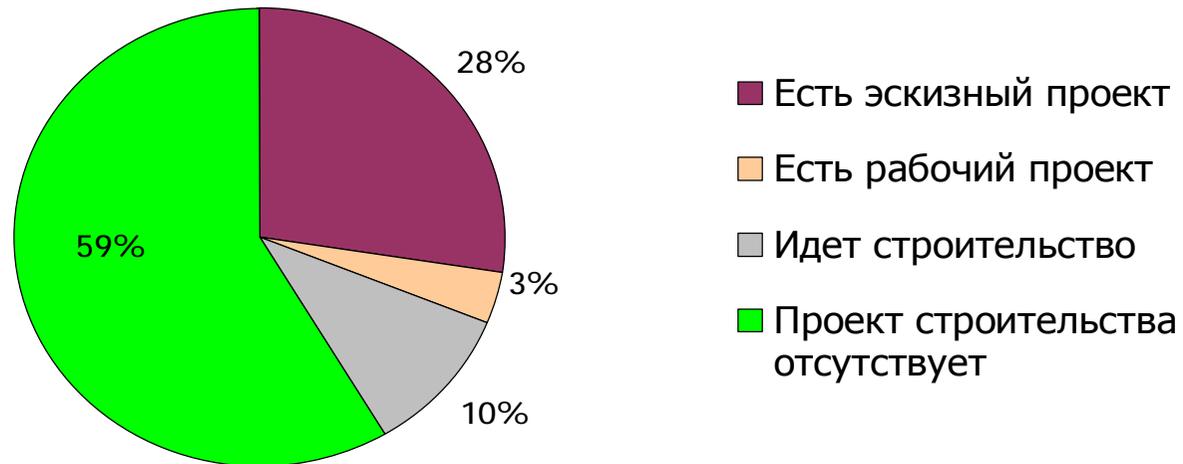
Оптимизация внутренних планировок. Бизнес-центр, типовой этаж



Повышение эффективности проекта

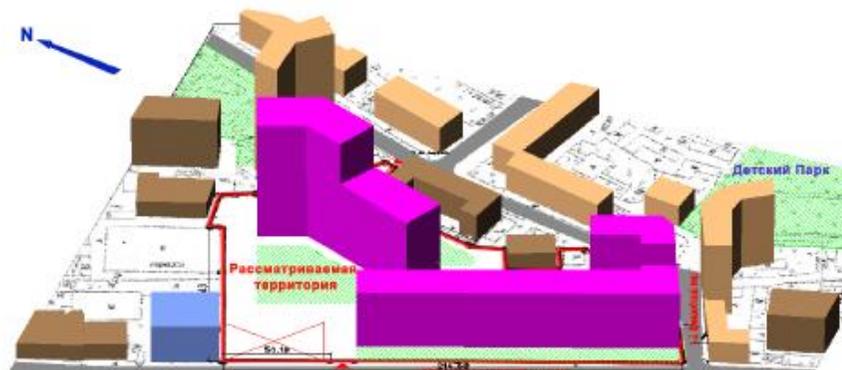


Этапы обращения к консультантам



Пожелания Заказчика – Этапность проекта

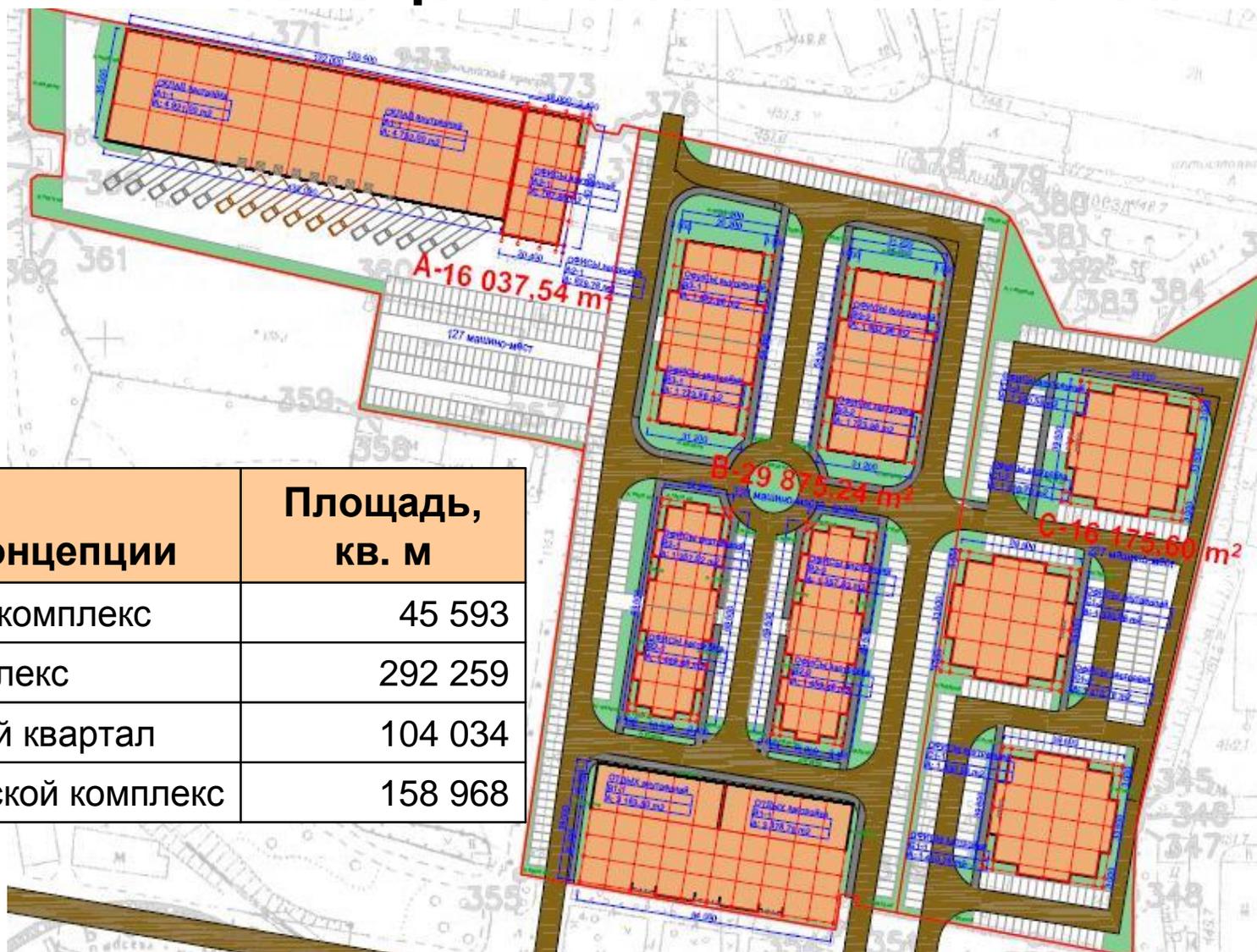
Вариант «Все снести»



Строения	2007	2008	2009	2010	2011	2012
строение 1	сдача в аренду (3,5 года)			снос строений		
строение 2	проектирование (0,5 года)	строительство (0,5 года)	сдача в аренду (2,5 года)		снос строений	
строение 3		проектирование (1 год)	строительство (1 год)	сдача в аренду		
Новое строение I		проектирование (2 года)		строительство (1,5 года)	сдача в аренду	
Новое строение II		проектирование (2,5 года)		строительство (1,5 года)		сдача в аренду

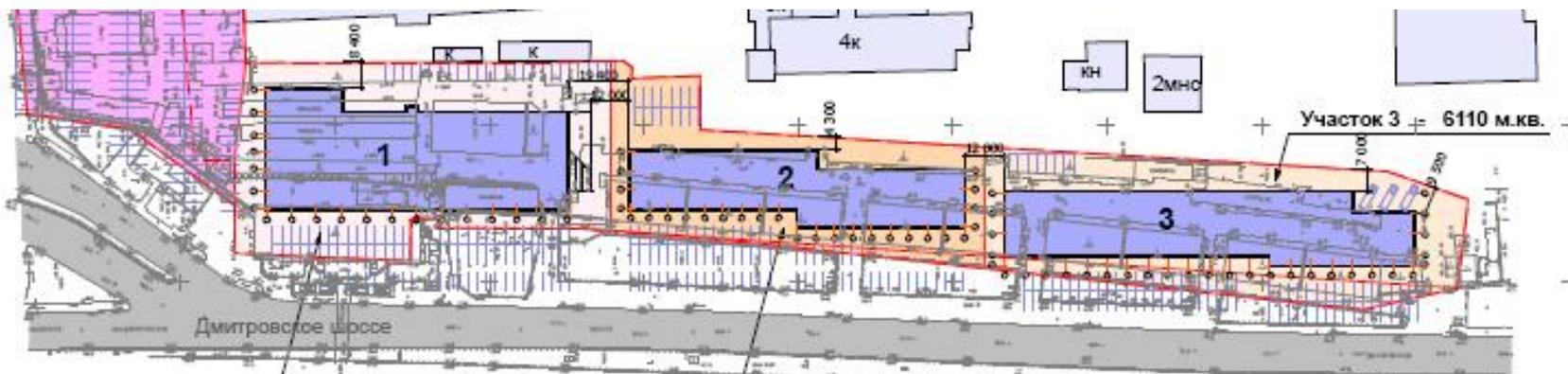


Пожелания Заказчика – Размещение собственного бизнеса



Варианты концепции	Площадь, кв. м
1. Логистический комплекс	45 593
2. Офисный комплекс	292 259
3. Автомобильный квартал	104 034
4. Офисно-складской комплекс	158 968

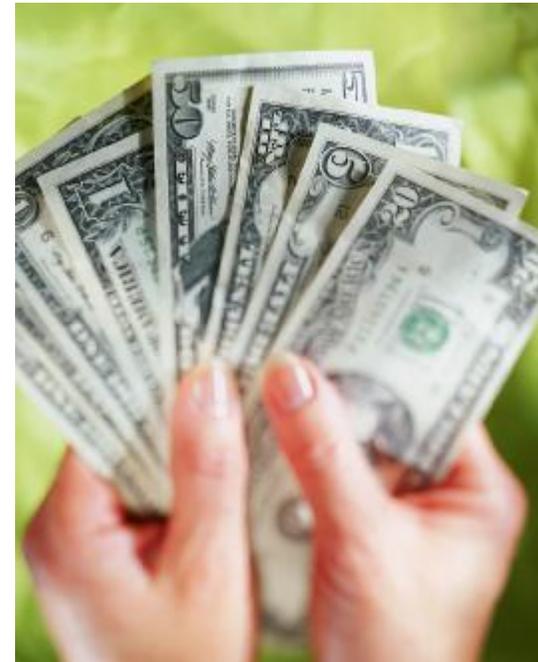
Пожелания Заказчика – Собственный опыт



Вариант 1	Строение 1 (офисно-гостиничное)	Строение 2 (офисное)	Строение 3 (торговое)	ИТОГО
Площадь, кв. м	43 336	37 367	17 467	98 170
NPV	25 045 369	28 943 057	1 844 652	55 833 077
IRR	31,70%	37,70%	18,50%	27,80%
Вариант 2	Строение 1 (офисно-гостиничное)	Строение 2 (офисное)	Строение 3 (офисное)	ИТОГО
Площадь, кв. м	43 336	37 367	49 390	130 093
NPV	25 045 369	28 943 057	10 157 899	64 146 324
IRR	31,70%	37,70%	22,00%	30,40%

Финансовые факторы

- Эффективность инвестиций
- Объем необходимых инвестиций
- Условия привлечения финансирования



Пример – склад в Москве

Инвестиционный проект строительства склада класса «В+»

Промзона «Лианозово»

Площадь участка – 0,7 га

Площадь объекта – 6 007 кв. м (2 этажа)

Общая сумма инвестиций – 197 млн. рублей (\$8,4 млн.)

Инвестиции на 1 кв. м - \$1449

Земельный участок – \$291

Обременения - \$267

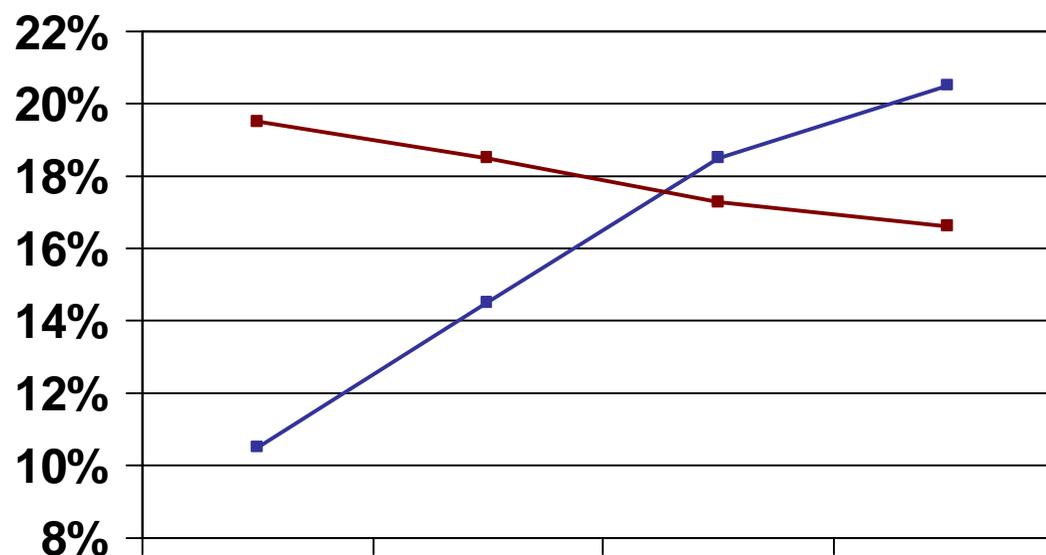
Строительные работы – \$890

Базовая арендная ставка – 214 \$/кв. м

Ставка капитализации при продаже объекта – 10%.

Зависимость IRR от кредитной ставки (стратегия – держать)

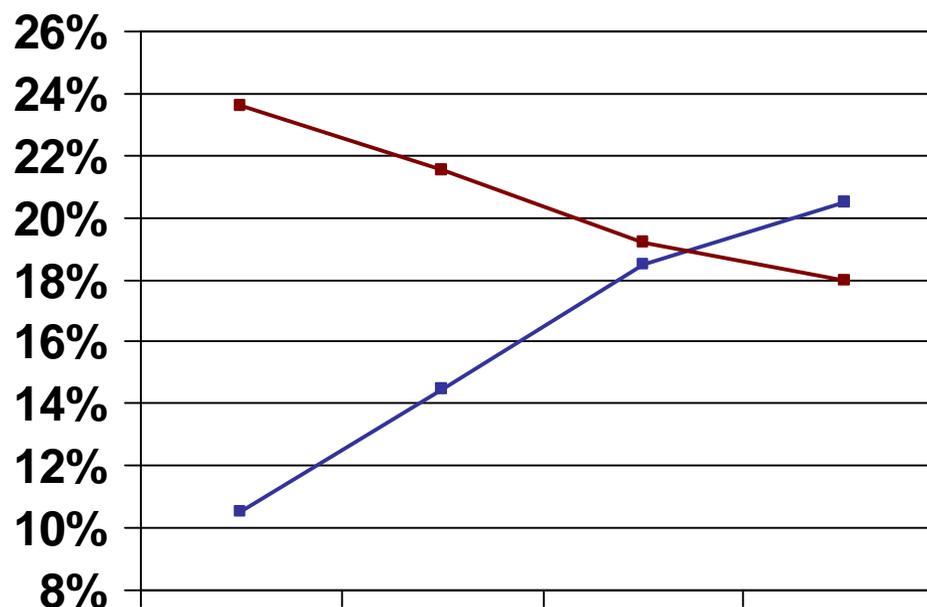
Склад в Москве



—■— Кредитная ставка	10,5%	14,5%	18,5%	20,5%
—■— IRR	19,5%	18,5%	17,3%	16,6%

Зависимость IRR от кредитной ставки (стратегия – продавать)

Склад в Москве



—■— Кредитная ставка	10,50%	14,50%	18,50%	20,50%
—■— IRR	23,60%	21,50%	19,20%	18,00%

Факторы успеха концепции

- Отличное знание рынка
- Учет всей совокупности факторов
- Изначальная идентификация всех интересов Заказчика («Нет шаблонных проектов»)
- Привлечение профессиональных архитекторов на ранних стадиях проекта
- Создание совместных проектных групп («Консультант – Брокер- Архитектор - Заказчик»)

Благодарю за внимание!

Айдар Галеев,

Директор Департамента консалтинга и исследований
Компания «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость»
К.э.н., СРМ ®