



FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ

Как преодолеть барьеры для развития
услуги в России

Сентябрь, 2015

CBRE

Подготовлено для **PROESTATE®**



FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ В РОССИИ

Ключевые компоненты (1/3)

Подготовка проекта

Изучение рынка /
Маркетинг

Приобретение
участка

Проектирование и
Концепция

Согласование

Инфраструктура и
тех. условия

Организация
финансирования

Доведение проекта до рынка

Строительство

Ввод в
эксплуатацию

Коммерческая
реализация

Управление
объектом

Управление
активом

FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ В РОССИИ

Ключевые компоненты (2/3)



FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ В РОССИИ

Ключевые компоненты (3/3)

- Подготовительные работы
 - Конструктив и Фасады
 - Инженерные системы
 - Отделка и Благоустройство
-
- Согласование с надзорными органами
 - Регистрация объекта
 - Передача в эксплуатацию
-
- Рекламная кампания
 - Сдача в аренду и Продажа
-
- Техническое обслуживание
-
- Работа с арендаторами
 - Администрирование платежей и коммуникаций
 - Рефинансирование проекта
 - Организация продажи инвестору

Доведение проекта до рынка

Строительство

Ввод в
эксплуатацию

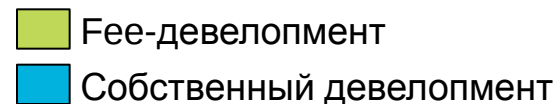
Коммерческая
реализация

Управление
объектом

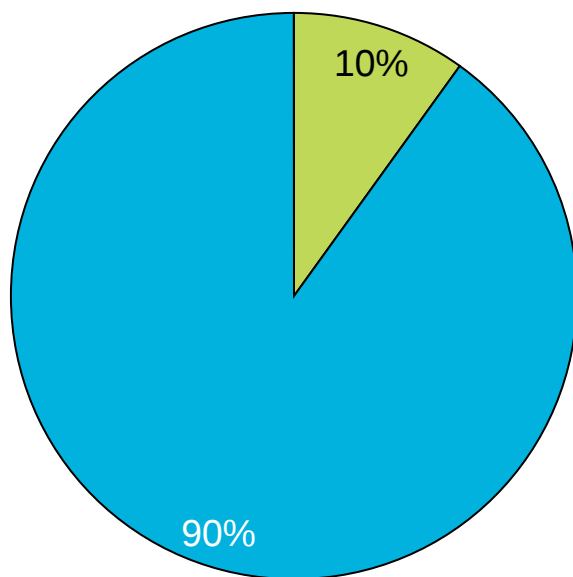
Управление
активом

FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ В РОССИИ

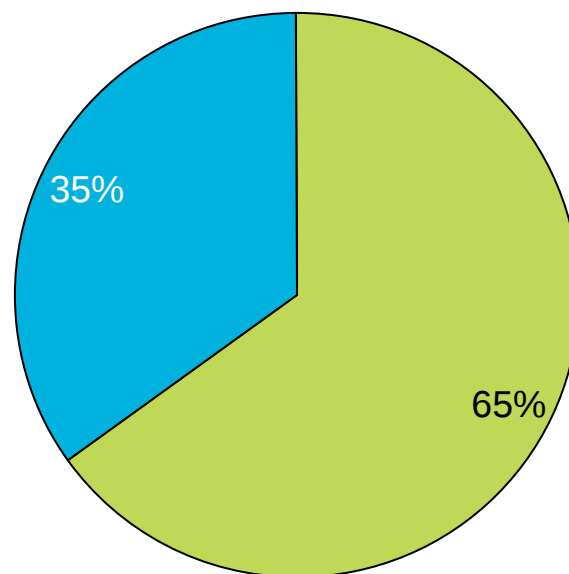
К чему стремиться?



Россия



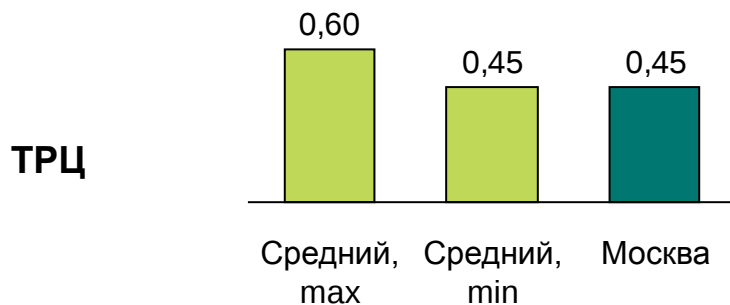
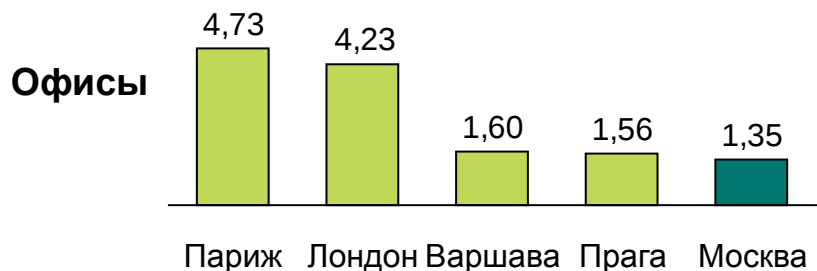
Страны с развитыми экономиками



FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ В РОССИИ

Почему медленное развитие?

Уровень насыщения, кв.м. коммерческой недвижимости на 1 человека



Среднеевропейский уровень

Комментарий

- В условиях низкого насыщения рынка даже «слабые» проекты находили свой спрос
- Риски неудачи были небольшими, а доходность, наоборот, крайне привлекательной
- Сейчас ситуация меняется под влиянием
 - роста конкуренции между проектами
 - частоты кризисов в экономике

Соответственно, спрос на профессиональных игроков будет расти

ФЕЕ-ДЕВЕЛОПМЕНТ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ В РОССИИ

Выгоден ли аутсорсинг?

Развивать самостоятельно

- Экономия на марже fee-девелопера
- **Экономия на архитектурных решениях и используемых материалах**
- **Мы будем лучше управлять строительными затратами**

Привлекать fee-девелопера

- У команды fee-девелопера больше опыта и знания нюансов, что снижает риски проекта



Выбор очевиден: просто найдем людей с опытом в похожих проектах

Развивать самостоятельно

- Экономия на марже fee-девелопера

Привлекать fee-девелопера

- У команды fee-девелопера больше опыта и знания нюансов, что снижает риски проекта



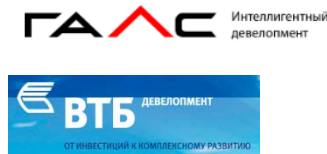
Выбор очевиден: не та экономия, чтобы рисковать

FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ В РОССИИ

Кто может дать толчок развитию?

Банки

Как есть



А может лучше ... ?



В Европе сформирован большой пласт инвесторов-фондов в недвижимость, не имеющих опыта в девелопменте

Лендлорды



Может стать хрестоматийным примером для данного бизнеса



В России эти институты находятся либо в начальном, либо – в кэптивном состоянии

Международные игроки

Hines Russia & Poland Fund



Потенциал пока относительно ограничен, но может активизировать развитие под влиянием восточных инвесторов



СПАСИБО!

Для получения информации по содержанию данной презентации, пожалуйста, обращайтесь:

Владимир Пинаев, генеральный директор CBRE Россия

T +7 495 258 39 90

