



RWM



capital

Дискуссия «Офисная недвижимость: видимый баланс»

Несколько лет без изменений... Что назрело?

сентябрь 2018

Рабочее пространство в 80-е года XX века



Кабинетная планировка (потери на коридорах), сложности с переносом коммуникаций (нет мобильности), как правило отсутствие вентиляции и кондиционирования (дискомфорт), низкая эффективность использования пространства.

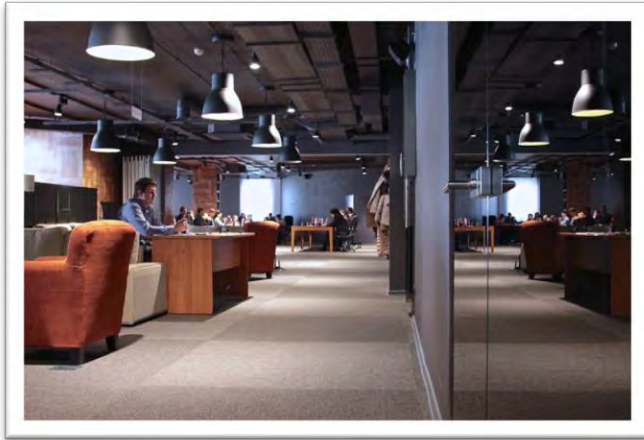
Офисное пространство второй декады XXI века



Пространства open space (нет потерь на коридорах), фальш-полы (мобильность рабочих мест), центральные системы вентиляции и кондиционирования, увлажнение воздуха, климат-контроль (комфорт), пространство для работы бизнеса «по интересам».

Что дальше?

Коворкинг?



Модный тренд и «сырой продукт», который пока не доказал свою состоятельность для арендодателей в долгосрочной перспективе как в России, так и за рубежом.

Курс на agile?



Перспективное направление, воплощаемое скорее в интересах арендаторов (гибкость), нежели арендодателей, рассчитывающих на «твердый» рентный поток.

Удаленно?



Отдаленное будущее, возможно, будет таким, поэтому собственникам офисной недвижимости нужно иметь план «Б»

**НО! Все это – уже «сегодня, которое скоро станет вчера»! Во что нужно инвестировать сегодня?
Как найти инвестиционный продукт с долгосрочной перспективой?**

Традиционный подход:

- ✓ Отличная локация
- ✓ Качественный ремонт
- ✓ Наполненность арендаторами
- ✓ Понятный горизонт инвестиций
- ✓ Детальный анализ фин. модели
- ✓ Полный Due diligence



Традиционные последствия:

- ✓ Дорогая покупка
- ✓ Офисный объект, в котором все дополнительные возможности (upside) исчерпаны
- ✓ С вероятностью 75% расходы на OPEX, CAPEX будут выше, чем в финмодели, а арендная плата ниже



Покупка воплощения чужой идеи – НЕВЫСОКИЙ ДОХОД!

Такая инвестиция относительно НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНА!

ВСЕ МЕНЯЕТСЯ!



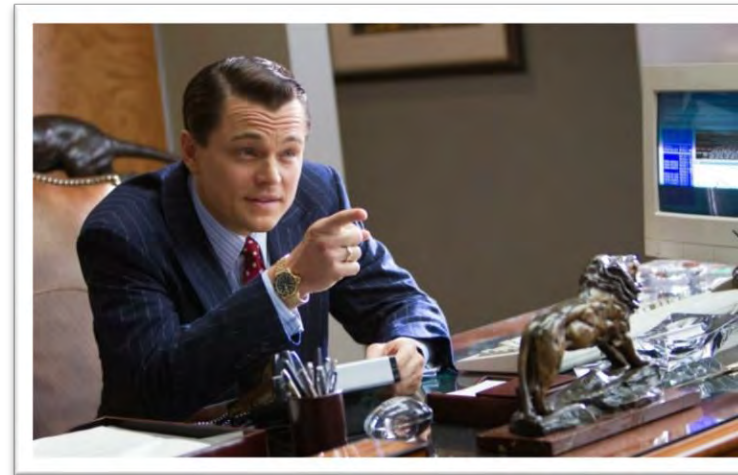
ВСЕ МЕНЯЕТСЯ!



Это парадоксально, но факт:

Самый лучший вариант офисного здания для инвестиций сегодня – недостроенный объект!

- ✓ **В** отличной локации, с высокими потолками
- ✓ **БЕЗ** отделки
- ✓ **БЕЗ** арендаторов



- **НЕТ** отделки - **ЕСТЬ** возможность сделать новый трендовый fit out, сократив будущие расходы на OPEX и CAPEX.
- **НЕТ** арендаторов – **ЕСТЬ** возможность собрать пул арендаторов класса AAA по долгосрочным договорам аренды с ежегодной индексацией ставки аренды.
- **НЕТ** эффективной эксплуатации – **ЕСТЬ** возможность создать сервис, позволяющий завоевать лояльность арендаторов класса AAA надолго.

Было:



Фундаментальные критерии возможного успеха: локация (внешняя сторона СК) и высота потолков (3,4м).



Кризис: объект введен в кризис 2009 года

Нет арендаторов, на офисном рынке кризис, нет отделки

Есть соблазны: предложения о краткосрочной аренде небольших блоков (250-500 кв.м) от непроверенных арендаторов

Есть краткосрочные убытки: из-за масштаба актива балансодержатель в условиях отсутствия арендных поступлений несет убытки.



Принятые меры:

Семь раз отмерь, один раз отрежь: выполнен best use анализ сценариев развития актива. Подготовлен многофакторный и финансово-экономический анализ NPV и IRR актива по нескольким сценариям его использования.

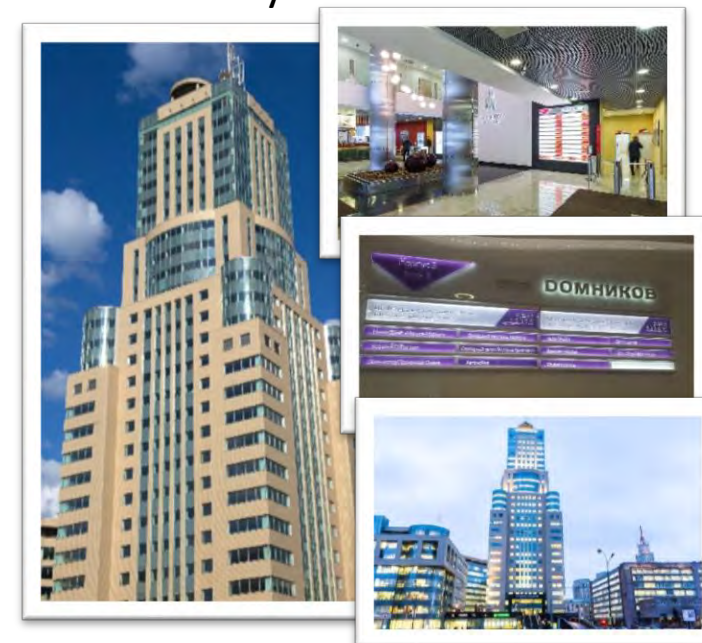
Только лучшие участники проекта: выбраны два самых сильных на тот момент брокера по офисной недвижимости

Время - это ресурс. Арендаторы AAA - это выигрыш. Мы инвестировали наше время в арендаторов класса AAA.

Нестандартный ход: отделка для арендатора.

Мы инвестировали денежные средства в отделку незавершенных МОП, благоустройство территории, создание уникальных помещений (ЦОД, ситуационный центр)

Результат:



Получен актив:

- ❑ сданный в долгосрочную аренду на 99% (многие договоры действуют более 10 лет),
- ❑ прошедший цикл перезаключения договоров аренды (подтверждена лояльность арендаторов),
- ❑ более 7 лет приносящий постоянно индексируемый рентный доход.

Было:



Кризис: нет арендаторов, на офисном рынке кризис 2014 г.

Объект передан недостроенным.

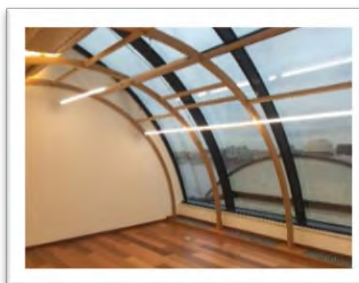
Отсутствуют фасады и части элементов конструкций, нет теплового контура, отсутствуют инженерные системы (центральные системы вентиляции и кондиционирования).

Здание подключено по временной схеме к сетям энергоснабжения.

На объекте нет службы эксплуатации.

Есть соблазны: предложения о краткосрочной аренде небольших блоков (250-500 кв.м) от арендаторов, не имеющих устоявшегося бренда, сильной отрасли и устойчивого финансового положения.

Принятые меры:



Время это ресурс.
Арендаторы AAA это выигрыш.

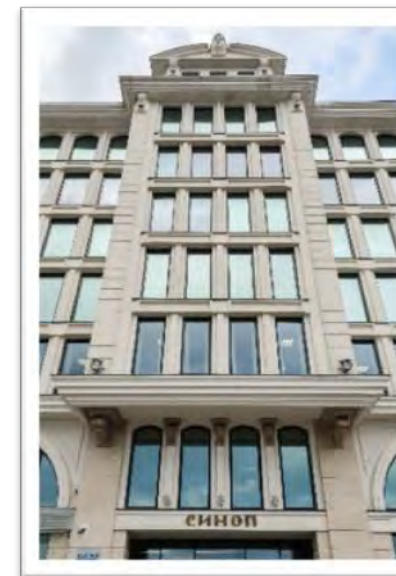
Нестандартный ход: отделка для арендатора.

Мы инвестировали денежные средства в отделку незавершенных МОП, в благоустройство территории, создание уникальных помещений.

Есть предпосылки для успеха.

Фундаментальные (то что потом не исправить) критерии будущего успеха есть: локация (внешняя сторона СК) и высота потолков (3,3 м).

Результат:



Получен актив:

- ❑ сданный в долгосрочную аренду на 100% (многие договоры действуют более 7 лет),
- ❑ прошедший цикл перезаключения договоров аренды (подтверждена лояльность арендаторов),
- ❑ более 4 лет приносящий постоянно индексируемый рентный доход
- ❑ Пройден полный инвестиционный цикл: вход, стабилизация, выход (продажа актива).

Результат не заставит себя долго ждать!



В 2018 году офисный рынок Москвы и СПб ставит рекорды по vacancy rate! Наступает рынок арендодателя. Можно покупать свободные здания, конечно, трезво оценивая локацию. И самостоятельно делать из него инвестиционный продукт, который принесет и рентный, и спекулятивный доход.

Ваш инвестор счастлив!

