

Не вредные советы:
Привлекательные сегменты коммерческой
недвижимости для инвестирования в Республике
Татарстан

Перспективные направления для преобразований в
коммерческом секторе

Казань

16 апреля 2019

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Постановка задачи



Инвестор

Хочу быть «владычицей морскою»...



Окупаемость



Только тина
морская с
кучей
подводных
камней
(рисков)

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Немного теории

Оценка стоимости недвижимости - Доходный подход

$$\text{Стоимость объекта} = \frac{\text{Чистый операционный доход}}{\text{Ставка капитализации} = (\text{Требуемая доходность} - \text{темпы прироста})}$$

Экспресс-метод расчета (обратный расчет капитализации) – МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ

ОКУПАЕМОСТЬ – ВРЕМЯ (лет, месяцев) = Стоимость приобретения / Сумма чистых доходов в среднем в год

ДОХОДНОСТЬ – ПРОЦЕНТЫ (обычно «годовые») = Сумма чистых доходов за год / Стоимость приобретения

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Немного практики

Оценка стоимости недвижимости - Доходный подход

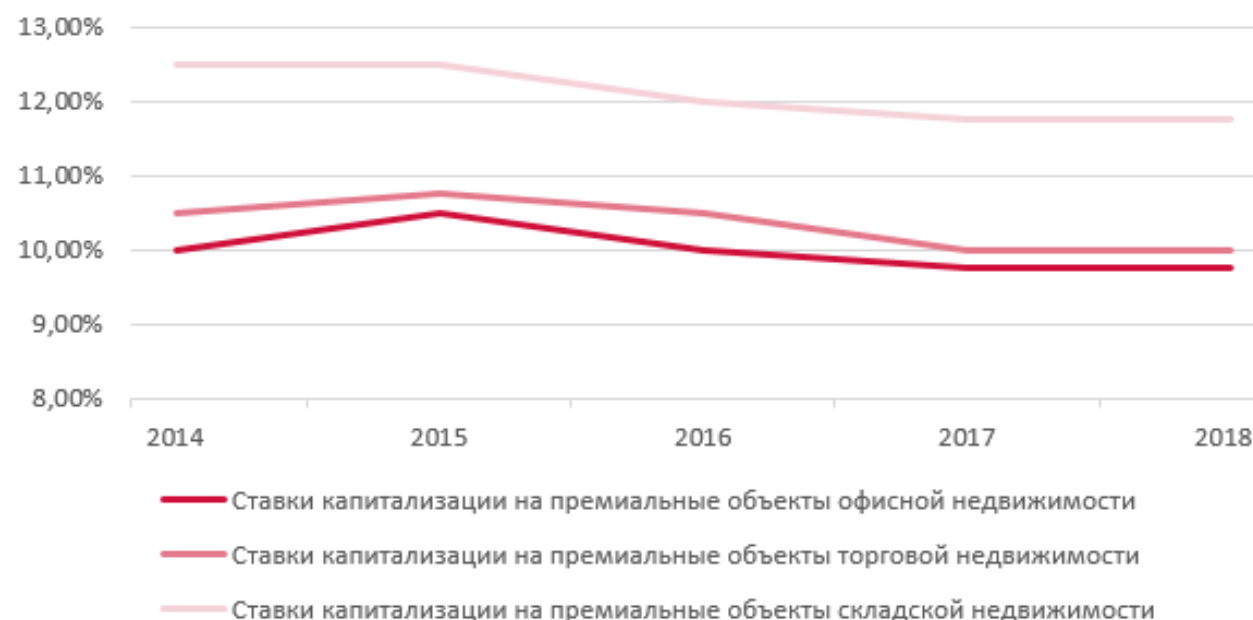
Ставки капитализации
для сегментов коммерческой недвижимости

По итогам 2018 года (для МСК):

- офисный сегмент: **9,25-9,75%** (М123-М129)
- торговый сегмент: **9,5-10%** (М120-М126)
- складской сегмент: **11-11,75%** (М102-М109)

Мультипликаторы стоимости для сегментов:
Важно понять, на что умножать и как умножать

Какие дополнительные вероятностные коэффициенты
существуют? Например, доля загрузки «по году»...



Источник: Knight Frank 2018

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Немного практики

Оценка стоимости недвижимости - Доходный подход

Экспресс-метод расчета (обратный расчет капитализации):

МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ (казанская адаптация) «**100-120**»:

- 100 арендных плат (8,33 лет окупаемости) – позиция «среднерыночного» покупателя
- 120 арендных плат (10 лет окупаемости) – позиция «среднерыночного» продавца

Пример: 700 руб./кв.м. чистой арендной платы, КЭУ отдельно.

Коэффициент 100 (для покупателя) = 70 тыс.руб./кв.м.

Коэффициент 120 (для продавца) = 84 тыс.руб./кв.м.

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Немного практики

Оценка стоимости недвижимости - Доходный подход

Что является базой/основанием для расчета стоимости? ЧОД, ВАП и т.п.

Если мультипликатор получен с рынка (метод рыночной экстракции),
то и умножать следует на сопоставимую базу расчета

Критерии оценки?

Доходность и еще раз доходность:

- Сопоставимость с банковским процентом
- Сопоставимость с бизнесом клиента
(покупателя или продавца), для которого ГАБ
не основной вид бизнеса

Банк vs ГАБ?

Бизнес клиента vs ГАБ?

Не вредные советы в коммерческой недвижимости



«Консерваторы» (до 10% годовых)

СПРОС покупателей/инвесторов.

А кто Вы?



Риск-мен из «казино»? (от 15% годовых)

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Покупатель готового арендного бизнеса (ГАБ) – ХОЧУ «федералов»!



Обратная сторона «медали»:

аналогия с рынком ЦБ - как только все задают такой вопрос (купить), значит надо ПРОДАВАТЬ

Внимательное изучение окружения по конкурентам, ПОЛЕВОЙ анализ!

Риск и еще раз риск. Расчет / Просчет.

- Наличие собственников на объекте
- Наличие управляющей компании (для встроенных помещений)

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Покупатель готового арендного бизнеса (ГАБ) – ХОЧУ «федералов»!



Обратная сторона «медали»:

не могут ужиться по законам рынка одинаковый сегмент,
кто-нибудь, кого-нибудь «погубит»

Федералы и их Съезд:

- *Пример:* Бывший МАГНИТ Косметик на Космонавтов / Патриса Лумумбы.
- Достаточно редко в открытом доступе встречали продажу ГАБ с «хорошими» арендаторами. Всегда есть причины, не афишируемые для «широких масс»

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

ПРОДАЖИ

Вопросы **равновесности** рыночных предложений

- Завышенные ожидания продавцов (цена предложения исходя из 12 лет окупаемости, неспешная продажа)
- Завышенные ожидания покупателей (в широкой массе), речь не об «акулах» с хорошим ресурсом (финансовым, кадровым, отточенными бизнес-процессами)

И **неравновесности** предложений

- продажа по знакомству («банные» сделки)
- из закрытой базы, не разглашая внутренние факторы продавца (кредитная нагрузка, налоговый прессинг, конкуренция, изменившийся рынок (DIY и пр.), политические мотивы)

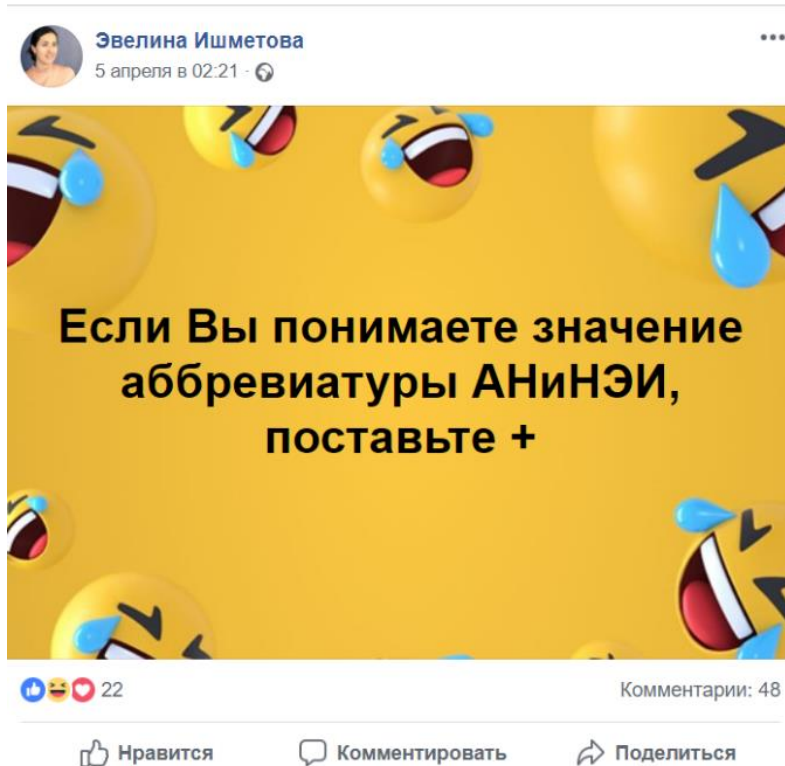
Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Источники доходности:

- Покупка с торгов, ограничение доступа и фильтры на входе по стартовым суммам, времени экспозиции;
- Возможность лотирования и мелкой нарезки напрямую влияет на ширину рыночного спроса (чем меньше площадь, тем больше потенциальных арендаторов);
- Простой редевелопмент (фасадные доработки и увеличение привлекательности, второй «свет»/уровень, парковки);
- Работа с профессионалами консультантами-практиками с хорошей теоретической базой, а не теоретиками с небольшой практикой. Ответственность за результат реализации концепции объекта.

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Опрос коллег из FaceBook



Максим К. - Академия наук. Институт энергетических исследований. Полное название ИНЭИ РАН.

Проработка концепции и ее реализация

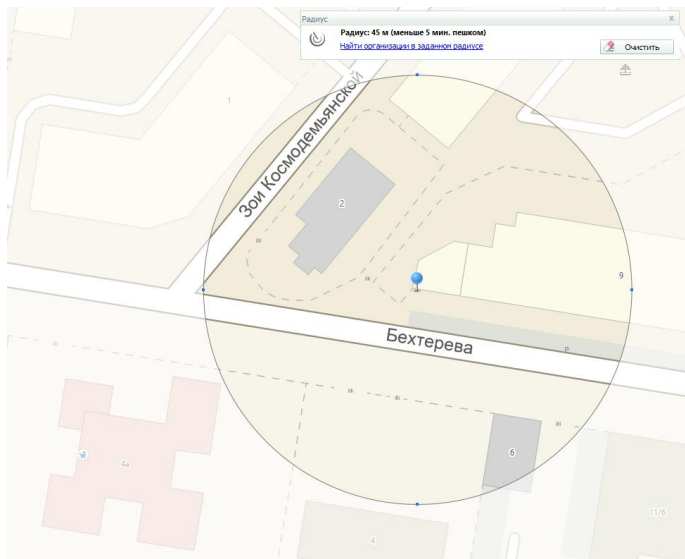
PS Наличие общественных пространств в офисе – классно, только вопрос их оптимального соотношения и ЭКОНОМИКА объекта.

Выше рынка не прыгнешь и ЗА ВСЕ НАДО ПЛАТИТЬ.
Вопрос источника этой оплаты – СОБСТВЕННИК vs АРЕНДАТОР/потребитель

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Неудачное окружение (отсутствие универсализма выбора):

Наличие в непосредственной близости от объекта детских учреждений – существенно сокращает выбор перспективных арендаторов с лицензией на алкоголь



Примеры редевелопмента – первая линия, отсутствие вышеперечисленных учреждений – реализация инвестпроекта по реконструкции объекта под сетевого продуктового ретейлера (доходность выше 50%)

Не вредные советы в коммерческой недвижимости

Перспективные направления для преобразований в коммерческом секторе

Бизнес идет по пути агрегаторов:

- trivago/booking
- sravni.ru
- Mall-услуг
- такси
- прочие

PS Коворкинги – на наш практический опыт оценки спроса - пока не актуальны. Рынок их не воспринимает. Голосование идет рублем, а не перспективами 3-5 лет. Горизонт прогнозирования у потребителей/арендаторов гораздо «уже» 1-2 года.

Вкладывать необходимо в то, в чём разбираешься и понимаешь или имеешь доверенного и проверенного профессионала!

Чикиров Юрий Сергеевич

Генеральный директор

ООО «Девелоперская компания «АСК Недвижимость», г. Казань

кандидат экономических наук

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

chikirov@as-kazan.com

+7 (987) 226-90-95

БРОКЕРИДЖ

УПРАВЛЕНИЕ

ДЕВЕЛОПМЕНТ

КОНСАЛТИНГ