



Аренда офиса

Скрытые риски и возможности
АРЕНДАТОРА

Киев
17 ноября 2010

CBRE
CB RICHARD ELLIS

- **Обзор рынка офисной недвижимости**
- **Арендодатель: профессионал или «любитель»?**
- **Договор аренды: зоны риска**
- **За что платит арендатор?**
- **Case Studies**
- **Работа профессионального консультанта**

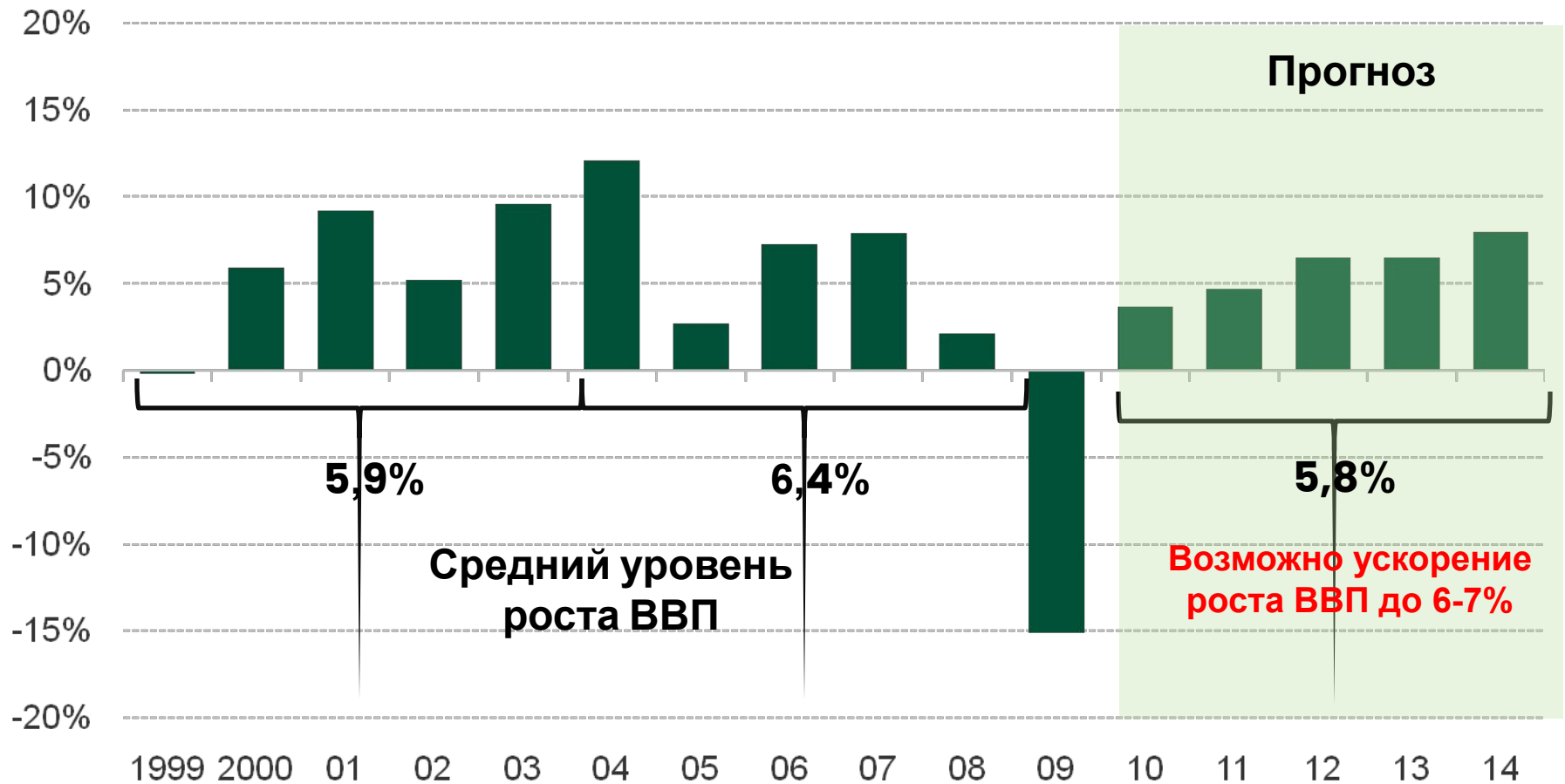
ОБЗОР РЫНКА
ОФИСНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ



Тенденции экономики

Впереди медленное восстановление...

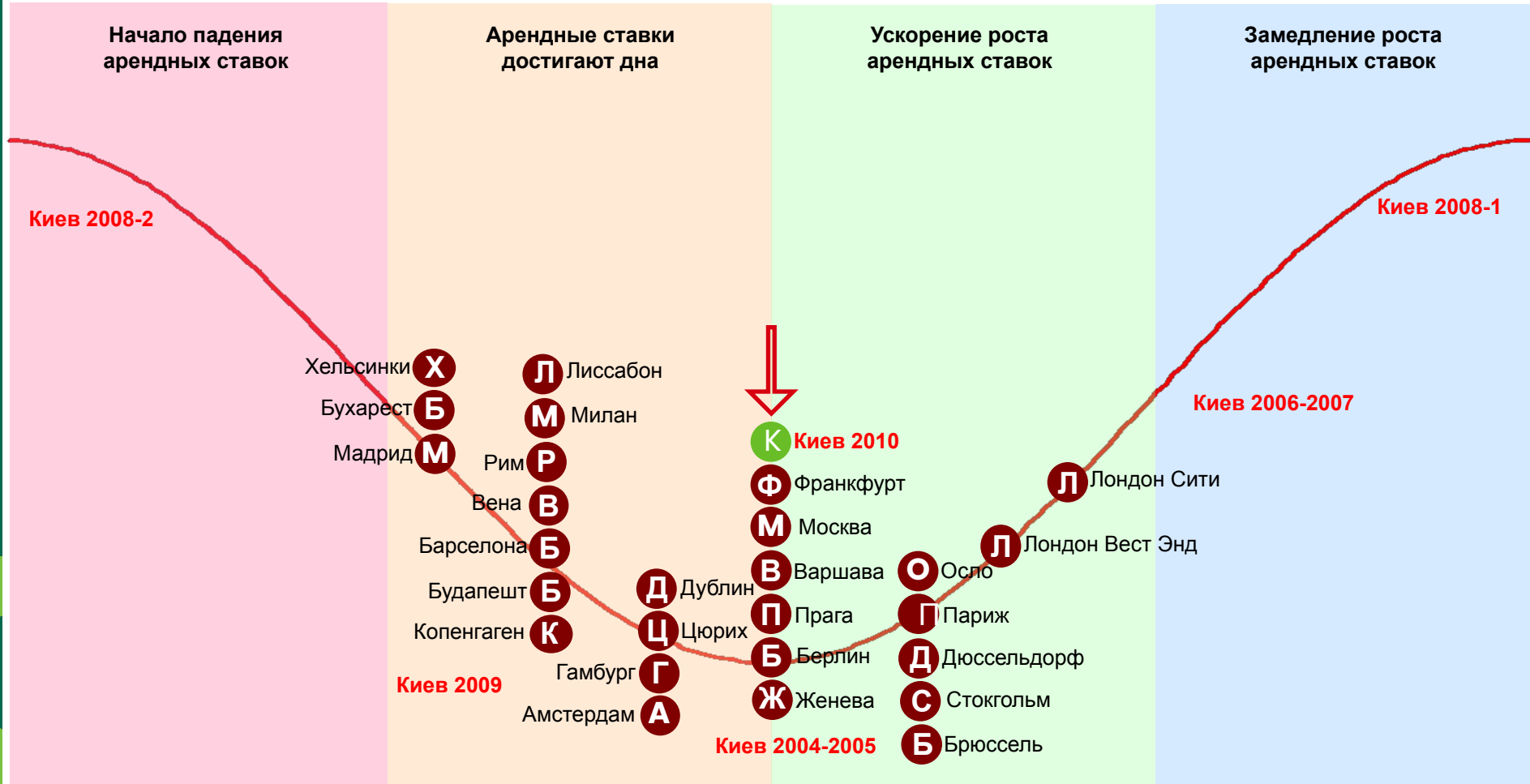
Рост реального ВВП Украины (% изменения, г/г)



Источник: Национальный банк Украины, Государственный комитет статистики
Прогноз: Министерство экономики Украины

РЫНОЧНЫЙ ЦИКЛ, 2 кв. 2010

На дне



Источник: CB Richard Ellis

Заметка: Рынки не обязательно двигаются по кривой в одном направлении или с одинаковой скоростью

Новое предложение

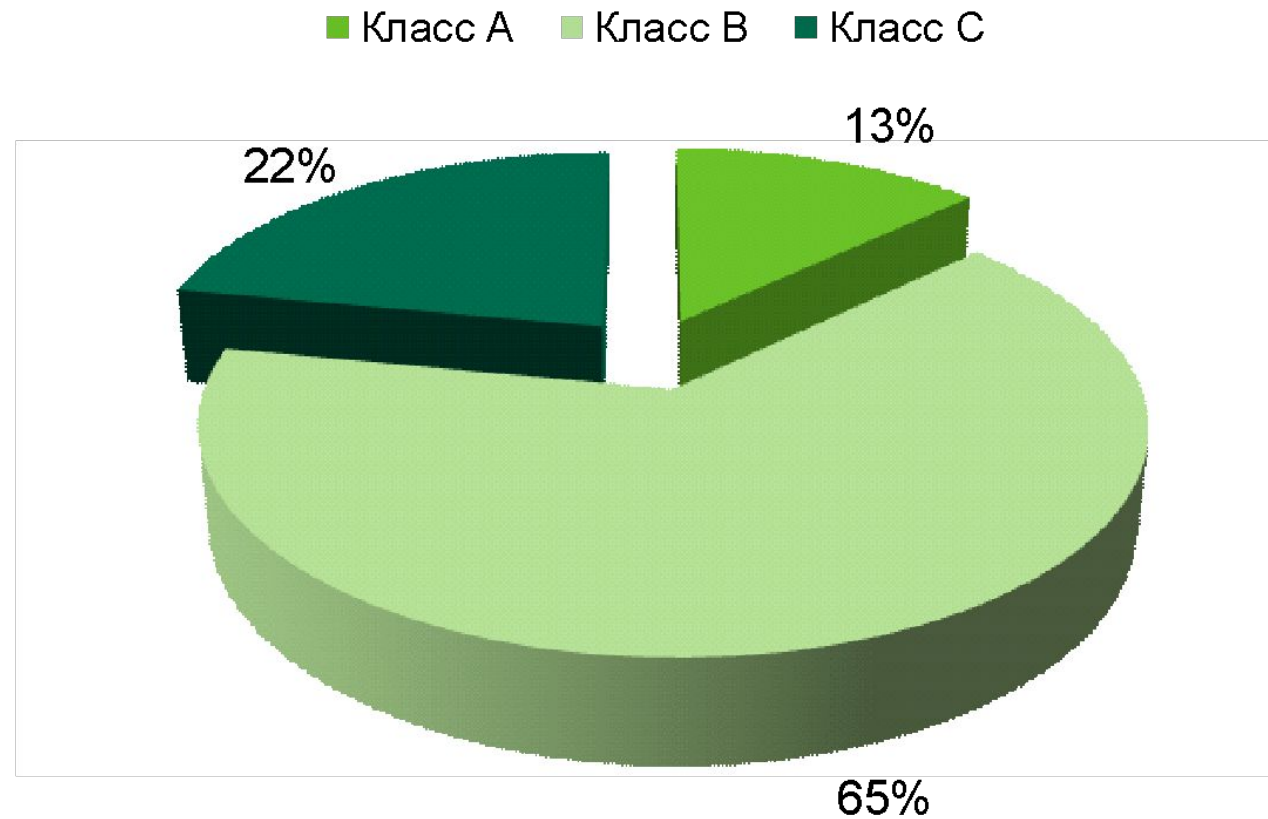
Замедление в 2010



Источник: CB Richard Ellis

Предложение, 2 кв. 2010

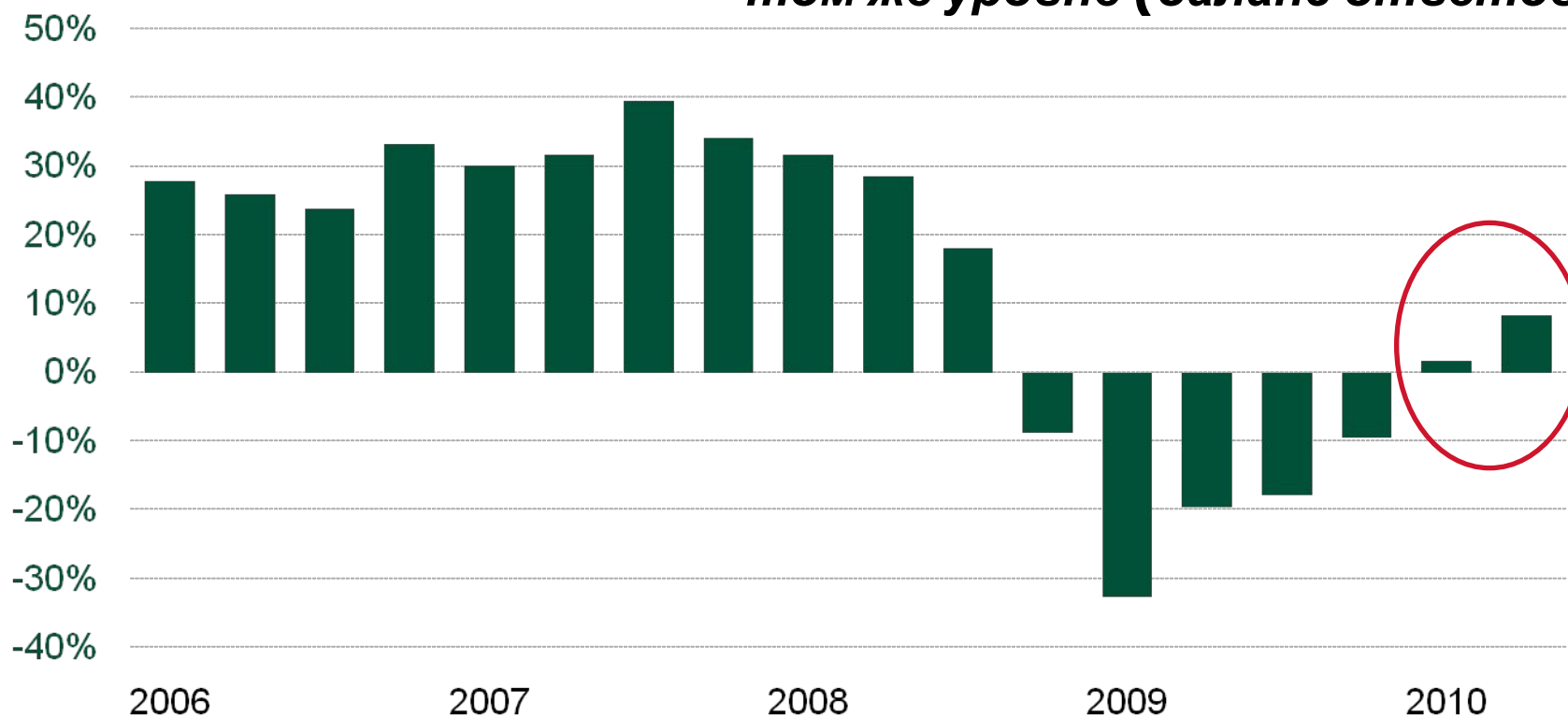
Недостаточное по качеству



Источник: CB Richard Ellis

Долгосрочное планирование возвращается

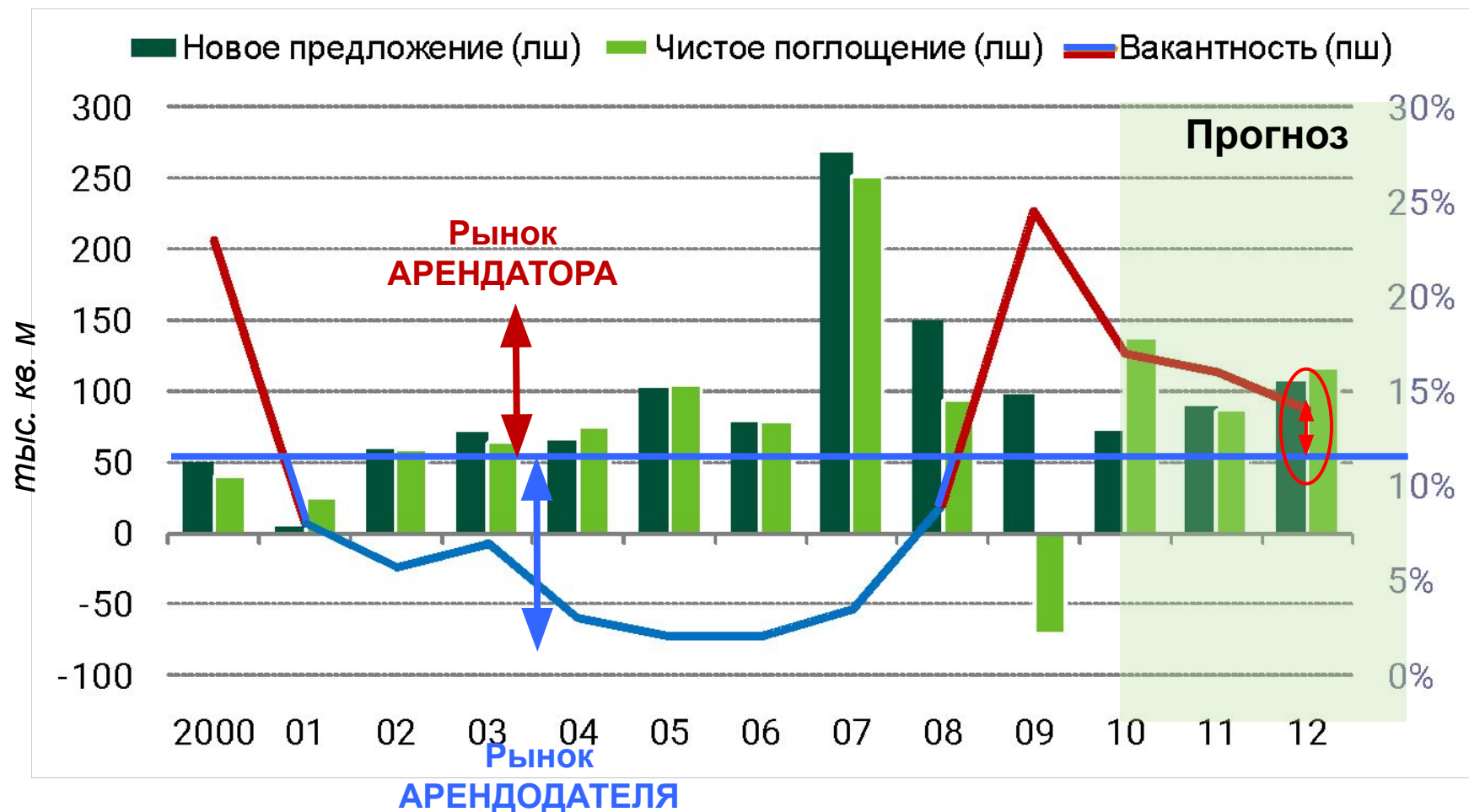
Как изменится количество сотрудников на вашем предприятии в следующие 12 месяцев: увеличится, уменьшится, останется на том же уровне (баланс ответов*)?



Источник: Национальный банк Украины

* – процент компаний, предполагающих увеличение уровня занятости минус процент, предполагающих сокращение

Снижение вакантности



Источник: CB Richard Ellis

Арендные ставки

Частичное отделение прайм-сегмента



Источник: CB Richard Ellis

Сегодня



- Замедление строительства новых зданий
- Стабилизация (+ рост) спроса
- Снижение вакантности

Завтра



- Временный дефицит
- Рост ставок
- Рынок АРЕНДОДАТЕЛЯ

Вывод



Еще есть время:

- Выгодно продлить АРЕНДУ
- Выгодно арендовать новый офис
- Выгодно подписать PRE-LEASE

Арендодатель:
профессионал или
«любитель»?



Арендатору на заметку:

- Знание преимуществ и недостатков обоих типов арендодателей позволяет извлечь максимальную выгоду
- Тип арендодателя определяет стратегию ведения переговоров

Арендодатель: профессионал или «любитель»?



WHO IS Арендодатель

Критерии	Профессиональный арендодатель	НЕпрофессиональный арендодатель
Размер ставки	+	-
Срок аренды	- +	+ -
Условия расторжения	-	+
Арендные каникулы	+	-
Валюта договора	-	+ -
Отделка помещений	+	- +
Финансовые гарантии	-	+
Эскалация	+	+
Эксплуатация	-	+

Структура расходов арендатора



Постоянные платежи:

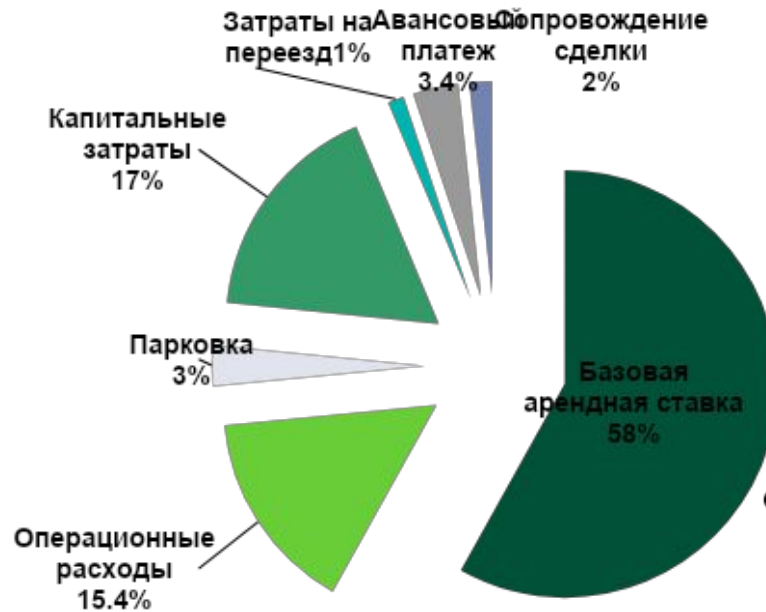
- Базовая арендная ставка
 - арендная плата за офисные помещения
 - помещения общего пользования
- Парковка
- Операционные расходы:
 - плата за управление
 - страховой платеж (ответственность перед третьими лицами, страховка здания)
 - сервисное обслуживание
 - коммунальные расходы

Разовые платежи:

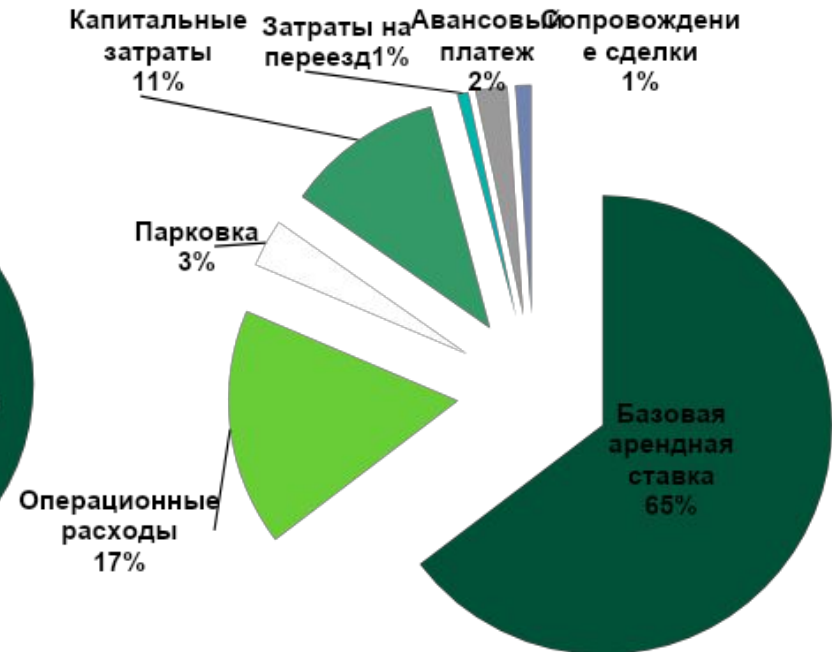
- Капитальные затраты
- Гарантийный платеж
- Затраты на осуществление переезда
- Затраты на проведение сделки

Структура расходов на аренду

Договор аренды на 3 года



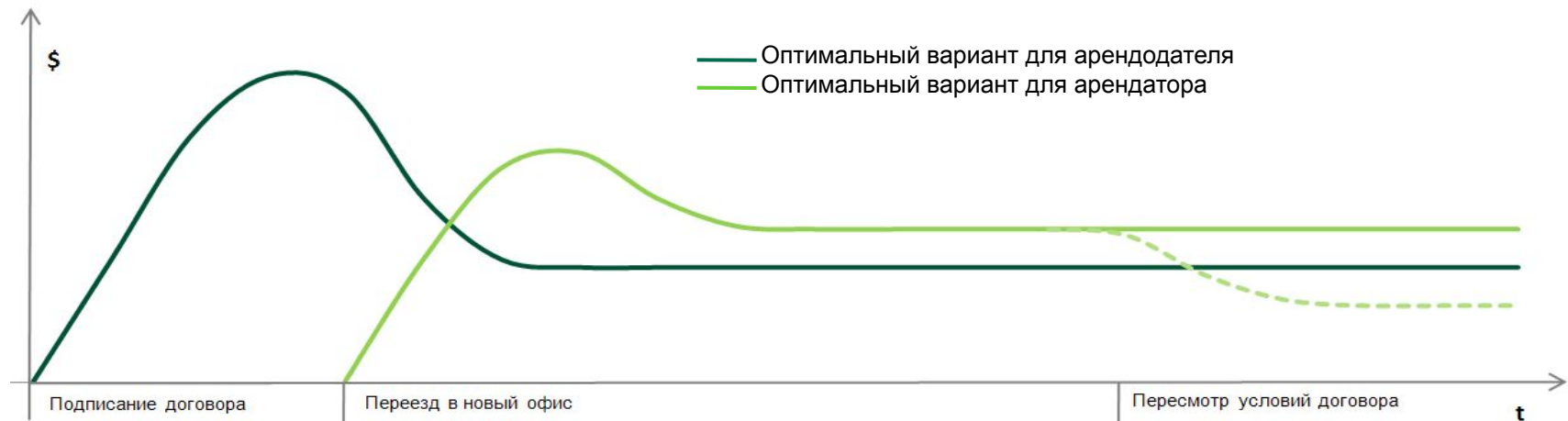
Договор аренды на 5 лет



Структура расходов на аренду

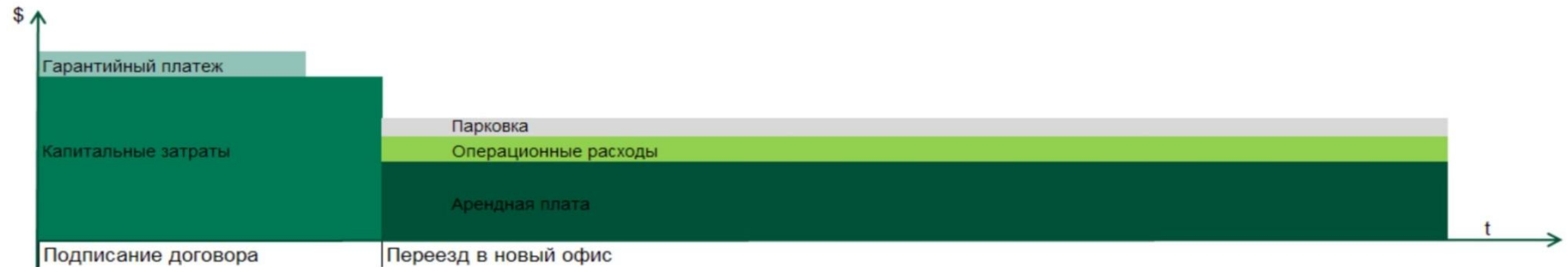
О чем не скажет арендодатель:

- [Гибкое] право досрочного расторжения договора
- Право отказа от части излишних площадей



Структура расходов на аренду

Оптимальный вариант для арендодателя



Оптимальный вариант для арендатора



* Оплата услуг консультантов входит в арендную плату

Case studies
(практические примеры)



Case 1 Tenant wins.

В спешке заполнить здание арендаторами и продать его на пике рынка, собственник шел на значительные уступки, в частности, соглашался предоставить арендатору возможность досрочного одностороннего расторжения договора. Время, когда арендатор мог расторгнуть договор, совпало с началом кризиса, и, для того чтобы сохранить арендаторов, новый собственник бизнес-центра был вынужден пойти на пересмотр договорных отношений, а также значительное снижение арендной платы.

Результат: согласившись на высокую арендную ставку при подписании договора, арендатор благодаря Консультанту получил возможность существенно улучшить свои коммерческие условия при изменении рыночной конъюнктуры.

ВЫВОД:

Непрофессиональный подход к бизнесу со стороны арендодателя при грамотном использовании может принести многомиллионные выгоды арендатору

Case 2 Landlord wins.

Многие арендаторы неверно оценивают длительность процесса смены офиса и поздно начинают процесс переговоров/поиска.

Оптимальной период времени - 9-12 месяцев, но, как правило, вопросы смены офиса поднимаются за 3-6 месяцев до окончания текущих договоров.

В итоге:

Арендатор не имеет достаточно времени на изучение всех альтернатив, переговоры, и согласование новой сделки;

Арендодатель диктует свои условия продления договора.

Результат: с профессиональным собственником банальное невежество арендатора может привести к существенным последствиям.

ВЫВОД:

Профессиональный арендодатель при выжидательной позиции арендатора выигрывает в большинстве случаев.

Case 3 Pre-Lease.

В растущем рынке, крупная FMCG компания договорилась с локальным девелопером о строительстве и аренде всего здания с возможностью сдавать неиспользуемые помещения в субаренду (на то время \$20/м2/мес). Однако, вопреки заверениям консультантов, компания оценила шансы девелопера построить здание вовремя как низкие и СУБарендовала офис в другом бизнес-центре по \$18 на 2 года. Через 2 года у главного арендатора возникла необходимость расширения, и компания была вынуждена переезжать в другое здание более низкого класса и по ставке \$25. Девелопер достроил здание с задержкой в 2 месяца и сдал другому арендатору по ставке \$25. Рыночная стоимость здания на пике рынка была \$70.

Результат: из-за незнания ситуации на рынке и неверной оценки сил арендодателя, компания-арендатор потратила гораздо больше времени, сил и денег, чем было необходимо:

- 2 переезда вместо одного
- хуже здание
- выше арендная плата
- потеря выгоды от субаренды

ВЫВОД:

Зная слабые стороны арендатора, профессиональный арендодатель сможет оказывать на него давление, вынуждая принимать менее выгодные условия договора.

Case 4 Stay vs. Move

В кризисное время арендатор получает от арендодателя предложение о продлении аренды на пониженных условиях. Арендатор считает это предложение довольно привлекательным по сравнению с текущими условиями аренды.

Но при привлечении консультанта и детальном рассмотрении всех рыночных альтернатив (с учетом всех затрат на переезд), объективное сравнение приводит к тому, что предложение владельца наименее привлекательное.

Результат: В итоге после дополнительных переговоров, были достигнуты существенные улучшения условий продления (по сравнению с предыдущим предложением владельца) в пользу арендатора.

ВЫВОД:

Глубокое прорабатывание альтернатив (даже при нежелании менять офис) способствует достижению самых выгодных условий продления аренды текущего офиса.

Основные ошибки арендатора:

- Непонимание тенденций рынка
- Неверная оценка сил арендатора и арендодателя
- Непонимание [психо]типа арендодателя
- Неверно расставленные приоритеты при выборе предмета торга

ВАЖНО: Зная и понимая важность того или иного критерия для каждого арендодателя, арендатор может добиться **максимально выгодных** для себя условий.

Типичный подход арендатора:

- самостоятельный анализ рынка
- самостоятельный выбор помещения
- собственное юридическое сопровождение
- ведение переговоров своими силами

Достаточно?

НЕТ

ВАЖНО ЗНАНИЕ:

- ситуации на рынке
- гибкости арендодателя
- разнообразия арендных условий

Проверка соответствия технических параметров здания заявленным:

- технические условия по электроснабжению
- нагрузка на перекрытия
- параметры приточно-вытяжной вентиляции
- комфортного функционирования во всех сезонах

Важно?

ДА

- Добиться улучшений
- Минимизировать и предусмотреть риски
- Сэкономить ресурсы арендатора



- Успешный «переговорщик» (check track record!)
- Компетентный знаток рынка
- Объективно и глубоко оценивает альтернативы
- Владеет информацией о каждом арендодателе: профессионал или «любитель»
- Осведомлен о зданиях в деталях
- Практика детальной проработки коммерческих условий договоров аренды

Спасибо за внимание!

CBRE
CB RICHARD ELLIS