

Особенности управления коммерческой недвижимостью в кризисный период

для частных клиентов
и семейных офисов



Влияние Covid-19 на сегменты недвижимости

Положительная динамика



Логистика

Рост спроса на e-commerce из-за закрытия оффлайн магазинов

Смещение предпочтений на онлайн-шоппинг

Производства будут становиться локальными



Жилье

Рост ставок аренды даже в период кризиса

Объем строительства отстает от роста спроса

Поддержка государства в периоды кризиса

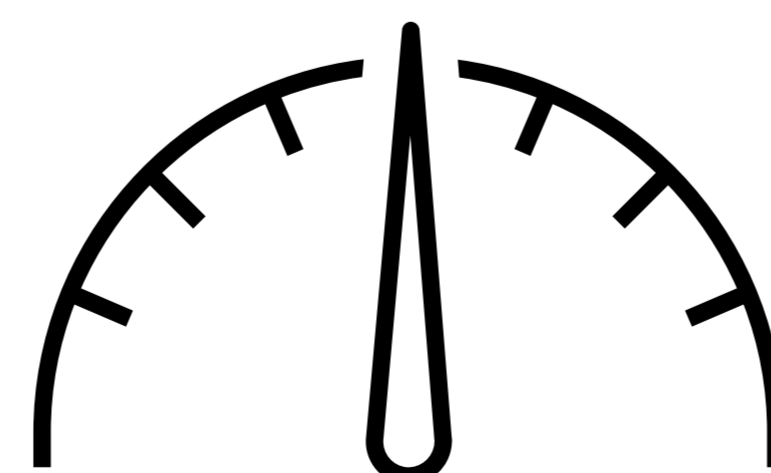
Нейтральная динамика



Офисы

Сохранение спроса на современные офисы класса А

НО
необходимость существенных инвестиций в офисы старого формата



Отрицательная динамика



Отели

Потеря выручки вследствие запрета на перемещение



Ритейл

Падение переменной части дохода из-за запрета на перемещение/закрытия магазинов

Снижение фиксированной части дохода для поддержки арендаторов

Уровни диагностики объекта

1 Операционные улучшения

Максимальное сокращение расходов

Предоставление скидок

Акцент на чистоте и безопасности

Запланированная модернизация

Запрос финансовой помощи от государства

Уменьшение платежа по кредиту

2 Обновить стратегию с учетом изменений на рынке требования ESG

Модернизация

Редевелопмент

Продажа со скидкой

*при наличии прибыли проекта
и в зависимости от точки входа*

Управление отелями

Пример операционных улучшений

Максимальное сокращение расходов

Закрыли большую часть этажей, урезали все статьи затрат, приложили все усилия, чтобы обойтись без увольнения персонала

Запланированная модернизация

Внедрение сервисов автоматизации – удалённое заселение, бронь со смартфона, сенсоры для энергосбережения

Расширение клиентской базы нетипичными услугами

Разработка программ лояльности для корпоративных клиентов, проведение свадеб и других мероприятий, было ранее неактуально

Оптимизация работы с F&B

Сокращение ассортимента завтраков и заключение договоров с сервисами доставки еды, что снижает расходы отеля без значимого уменьшения качества обслуживания

План В. Редевелопмент в коливинг или lifestyle hotels

Mama Shelter, Tribe, Radisson (red),
Marriott Moxy, Hilton Moto,
Ramada Encore

Жить в таком отеле можно от одной ночи до нескольких лет. Формат особенно популярен среди фрилансеров и путешественников. Коливинги становятся местами для реализации рабочих, творческих активностей и общения в кругу единомышленников.

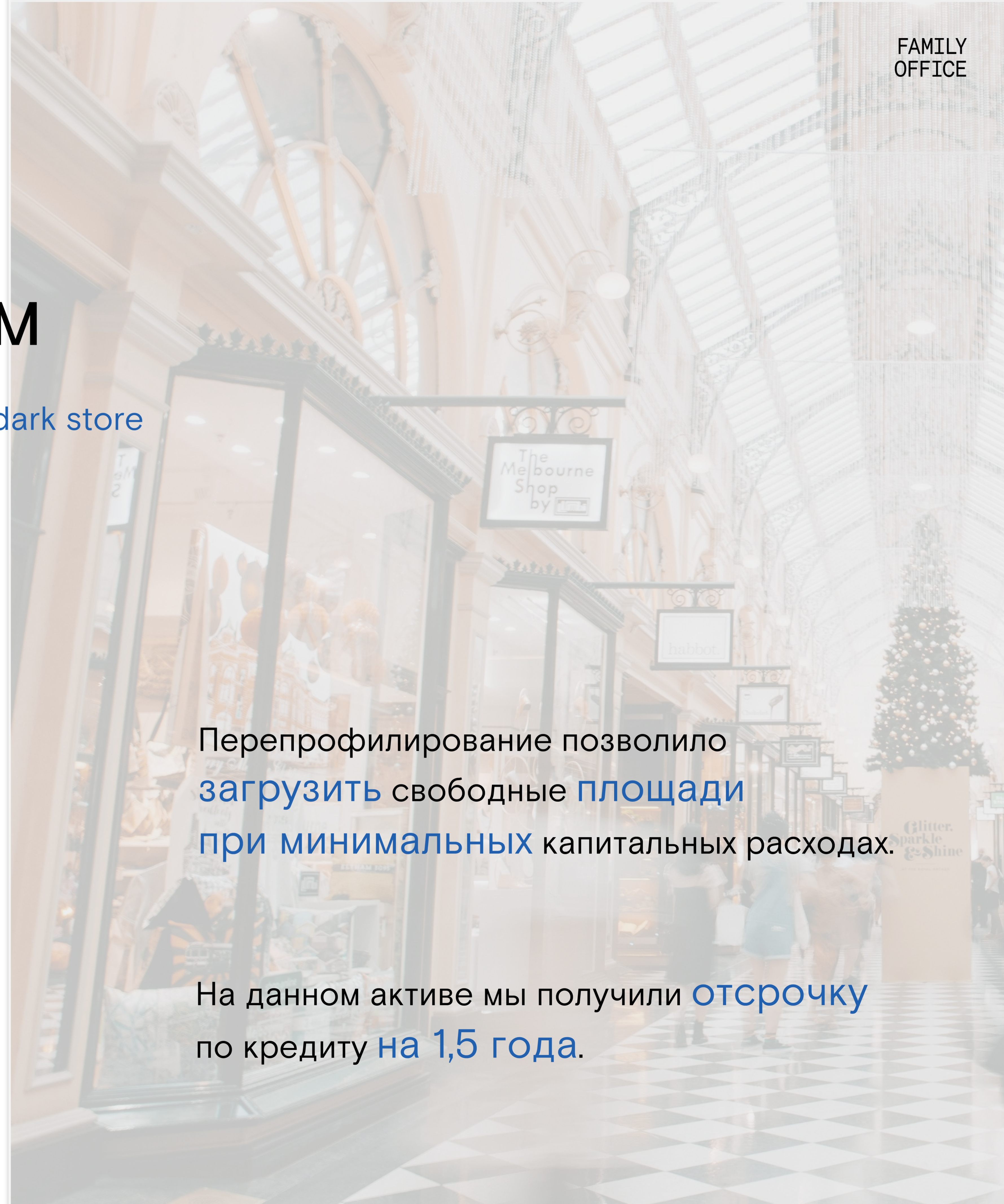
Управление ритейлом

Кейс перепрофилирования части ТЦ в e-commerce dark store

- 15% Торговых площадей отдаются под dark store
- 1,100 м² Площадь dark store
- 6,500 м² Общая торговая площадь
- 2 мес. Срок реконструкции
- 150 евро/м² Расходы на реконструкцию
- 30% Размер запрашиваемого дисконта к текущей ставке аренды
- 0% Размер предоставленной скидки на 2021 г.
- 10% Размер дисконта к текущей ставке аренды с 2022 г. и далее

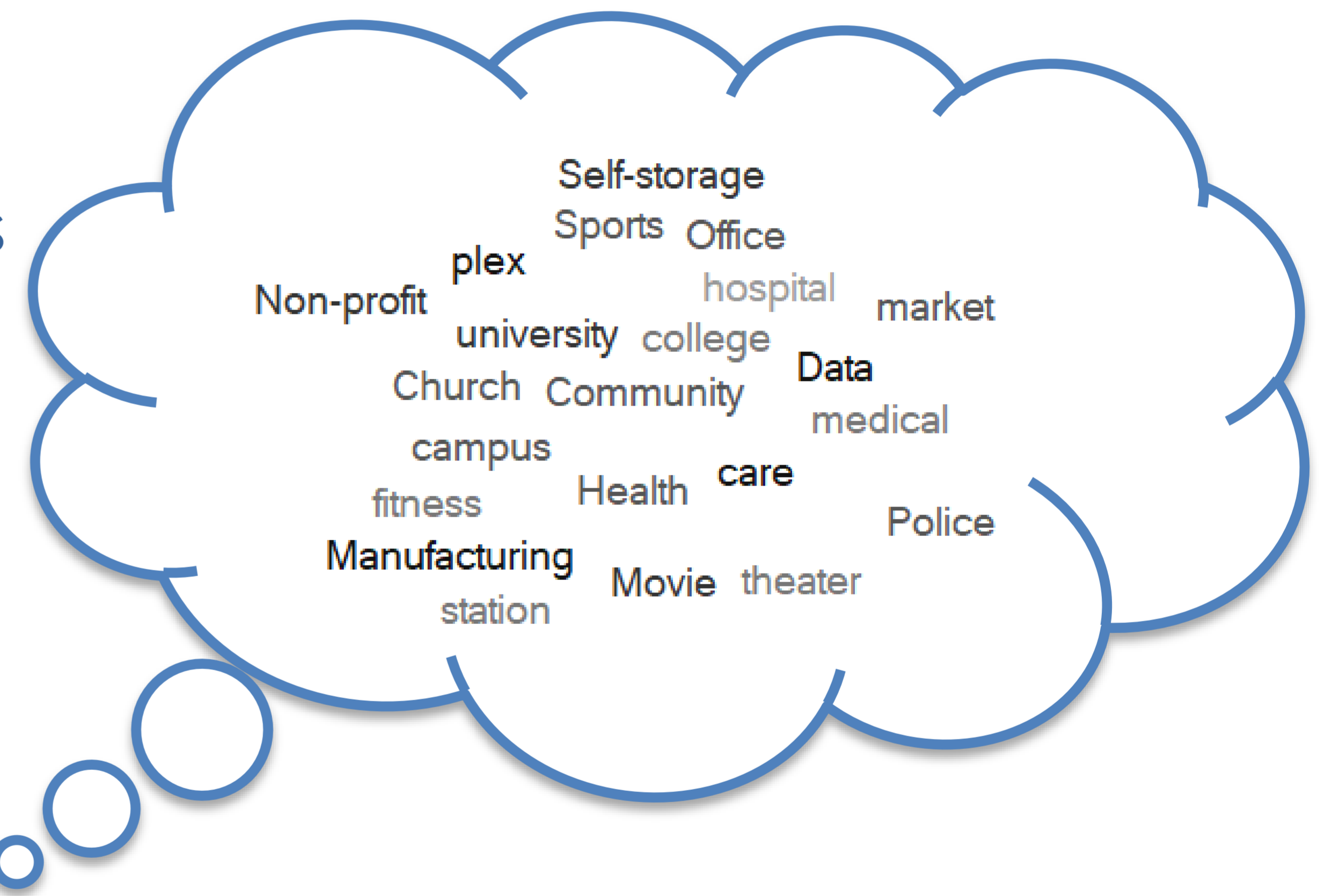
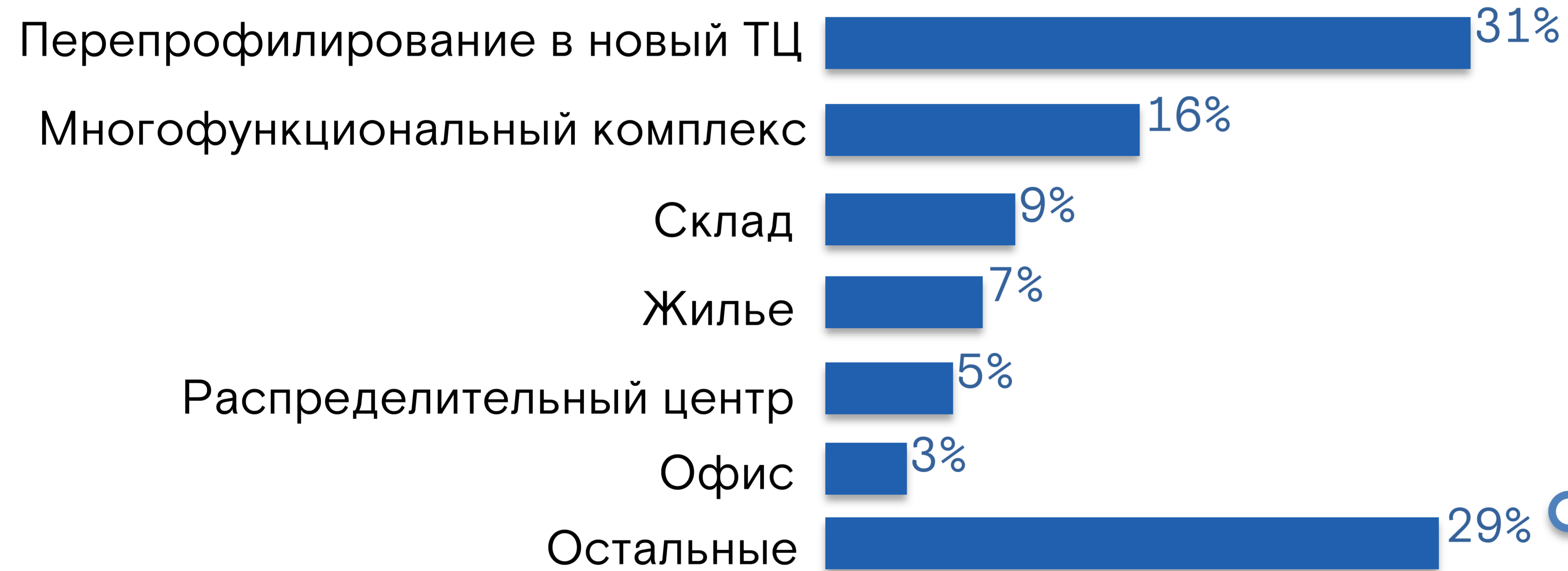
Перепрофилирование позволило **загрузить** свободные **площади** при **минимальных** капитальных расходах.

На данном активе мы получили **отсрочку** по кредиту **на 1,5 года**.



Управление ритейлом

Статистика речедевелопмента ТЦ



Источник: 2020 National association of realtors
 Данные рынка США, где самая большая плотность торговых центров

Управление офисами

Пример операционных улучшений

Устройство ресторана и организация доставки еды

Обустройство внутреннего двора для создания зоны для общения

Организация шаттла от станции метро совместно с другими владельцами ближайших офисов

Установка зарядных устройств для электромобилей

Установка системы распознавания лиц для использования вместо пропуска

Переоборудование части площадей в flexible office и увеличение ставки на 20%

План В. Редевелопмент

*Перестройка офисов в другие сегменты недвижимости популярно в Европе
Например, в Лондоне запланировано конвертирование офисов в примерно 1500 жилых домов к 2030 г.*

Прайм офисы практически не были затронуты ограничениями 2020–2021 гг.

Офисы «несовременного» формата или в непопулярных локациях столкнулись с оттоком арендаторов. Такие офисы потребуют капитальных расходов на обновление для соответствия текущим трендам – необходимость инфраструктуры для социализации и повышенные требования ESG.

Разрабатываем и воплощаем
в жизнь стратегию развития
недвижимости



Ольга Королева

*Директор департамента
управления объектами*

okoroleva@ufgwm.com

+7 495 230-09-04

Ваши цели под нашу ответственность