

# Редевелопмент. Мёртвый сезон.



Москва, 2016

# Игроки на 2013 год

Наименование компании	Ключевые компетенции	Проекты
Sminex	Хорошая система оценки проектов, технология поиска, лучший департамент продаж.	Атмосфера Tivoli Smart Park Парк мира
Stone Hedge	Мощный игрок по слияниям и поглощениям, спекулянт.	Central Street TriBeCa Apartments
KR-properties	Грамотные концепции, хорошая система приобретения проектов, хорошая система продаж, богатый акционер.	Клеркенвелл Николаевский дом ManhattanHouse
RED Development	Большой портфель активов в сегменте loft-апартаментов.	The Loft Loft Time
Imagine Estate	Эффективная система приобретения проектов, внешнее финансирование от группы инвесторов.	ТЦ Конфетти ТЦ Мандарин БЦ RIVERDALE

**ВЫВОД: На рынке нет явного монополиста.**

# Игроки на 2016 год

Наименование компании	Ключевые компетенции	Недостатки
Sminex	Хорошая система оценки проектов, технология поиска, лучший департамент продаж.	Парк мира II фаза Хамелеон BANKSIDE
Stone Hedge	Мощный игрок по слияниям и поглощениям, спекулянт.	Art Residence Central Yard Цветной 26
KR-properties	Грамотные концепции, хорошая система приобретения проектов, хорошая система продаж, богатый акционер.	Рассвет DEPRE LOFT Studio #12
Glincom	Большой портфель активов.	Проекты Imagine Estate + Techno Loft Apartville Babystore
ГК БРИК	Новые проекты на начальной стадии.	Soyuz Apartments Loft Factory

**ВЫВОД: На рынке всё еще нет явного монополиста.**

## 2013 год. Параметры проектов.



### Исходные данные:

- Комплекс зданий преимущественно производственно-складского назначения общей площадью от 7 до 25 тыс. кв.м. в пределах МКАД. Помещения частично сданы в аренду.
- Объект обременен долгами, продается по цене менее 1000\$/м<sup>2</sup> общей площади.

### Инвестиционная стратегия развития проектов предполагает:

- Редевелопмент строений – трансформация площадей в апартаменты и помещения свободного назначения (на первых этажах).
- Перепланировки помещений, увеличение общей площади проектов.
- Продажа получившихся в результате редевелопмента помещений конечным пользователям и инвестиционным покупателям на открытом рынке.

Срок реализации проектов от 1,5 до 3 лет.

# Кто покупатель продукта? (версии 2013)

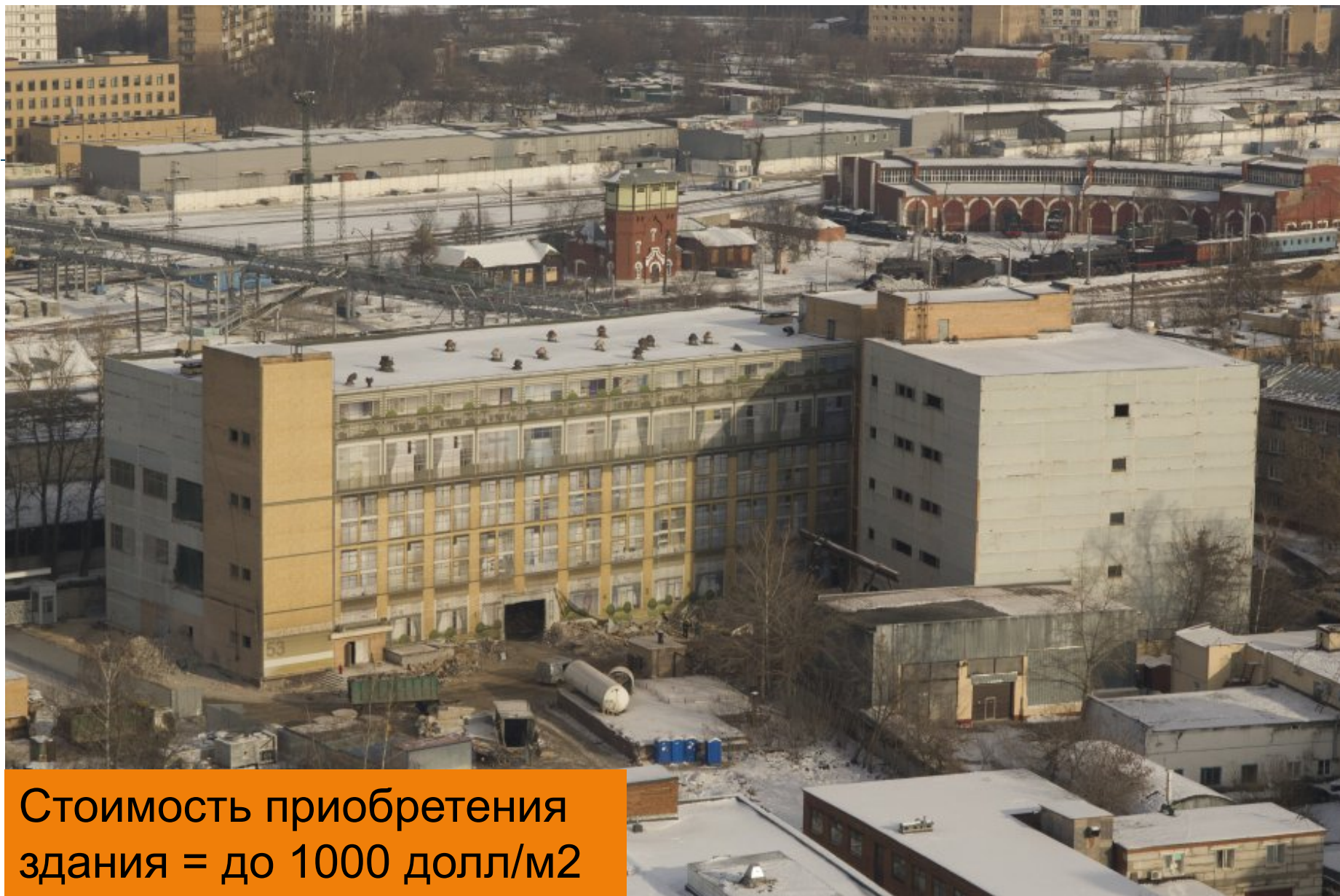


## **LOFT-апартаменты:**

- ❖ Физические лица, конечные пользователи.
- ❖ Мелкие и средние инвесторы, рассматривающие покупку арендного бизнеса.
- ❖ Мелкие и средние инвесторы-спекулянты, приобретающие продукт на начальной стадии редевелопмента.

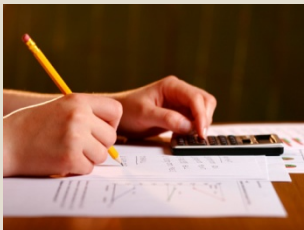
## **Коммерческая недвижимость:**

- ❖ Компании, представляющие мелкий и средний бизнес, которые имеют собственные оборотные средства и, как правило готовы рассматривать покупку только за счет собственных средств без привлечения кредита.
- ❖ Компании из производственной сферы и сферы оказания услуг.
- ❖ Мелкие и средние инвесторы, рассматривающие покупку арендного бизнеса.

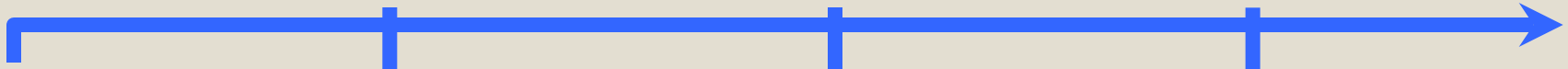


Стоимость приобретения  
здания = до 1000 долл/м<sup>2</sup>

# 2013 год. Схема развития проектов



*Продажа*



Исследование  
проекта, расчеты,  
бизнес-  
планирование.

Приобретение проекта,  
проектирование,  
согласования.

Реконструкция

# 2013 год. Что делаем:



- Замена фасада.
- Увеличение общей и полезной площади (работа с БТИ), надстройка мансард (доп. этажей).
- Разделение помещений на ликвидные блоки(БТИ)
- Продажа на открытом рынке.

Инвестиции – не более 500\$ на 1 кв.м. общей площади проекта.



# 2013 год. Стало.



Цена 1 кв.м. = от 2500\$/м<sup>2</sup>, продается в розницу. Срок проекта 1,5-3 года.

## Финансовые показатели.



- Доходность проектов от 20 до 100% IRR (в зависимости от стоимости приобретения проекта).
- Источники финансирования проектов – привлечение стороннего финансирования (продажи, кредиты).

# 2014-2015 годы. Реальность.



- Низкая ликвидность конечного продукта.
- Проблемы, связанные с документами БТИ/РТИ.
- Проблемы со стороны Государственной инспекции по контролю за использованием объектов недвижимости города Москвы.
- Кассовые разрывы.
- Судебные разбирательства (снос самостроев).
- Повышение стоимости строительных материалов (курсовые потрясения).
- Отсутствие банковского финансирования.
- «Печальные» кейсы ряда проектов.

# А ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО?



**КОГДА МОЖНО  
СОГЛАСОВАТЬ ПРОЕКТ  
НОВОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА И НЕ  
ИМЕТЬ ПРОБЛЕМ?**

**Артем Цогоев, CCIM**  
**UNIKVART Real Estate**

E-mail: [tsogoev@inbox.ru](mailto:tsogoev@inbox.ru)  
[at@unikvart.ru](mailto:at@unikvart.ru)

Тел.: +7 (926) 138-11-33

Тел.: +7 (916) 653-52-46

