

Pustostany pokonane

Repozycjonowanie przez renowację



Kristin Gunderson Hunt

Walcząc z wysokim wskaźnikiem pustostanów w całym kraju zarządcy nieruchomości komercyjnych chwytają się wszelkich sposobów, aby przyciągnąć do swoich lokali nowych najemców.

“Przy tak ostrej konkurencji na rynku nieruchomości biurowych właściciele i zarządcy muszą próbować wszystkiego,” twierdzi Linda Day-Harrison, CPM[®], założycielka internetowej bazy danych o profesjonalistach sektora nieruchomości komercyjnych theBrokerList. „Nie można po prostu siedzieć za biurkiem i czekać, aż pojawi się klient chętny do wynajęcia lokalu o powierzchni 500 m. kw.”

Co robić, gdy średni krajowy wskaźnik pustostanów na koniec pierwszego kwartału wynosi 17,2%? Otóż właściciele i zarządcy coraz częściej zmieniają pozycjonowanie swoich nieruchomości na rynku oferując wolne powierzchnie w standardzie *pre-finish* (ang. gotowym, ukończonym) lub *white-box* (ang. białego pudełka).

Chociaż realizacja obu opcji wymaga inwestycji na modernizację lokali, eksperci od nieruchomości twierdzą, iż dzięki takim zabiegom łatwiej zdobyć najemcę i uzyskać wyższe stawki czynszu. Warunkiem rozpoczęcia prac remontowych jest jednak przeprowadzenie odpowiedniej analizy rynku potwierdzającej zapotrzebowanie na tego typu powierzchnię.

“W zależności od celów inwestora i dostępnego kapitału warto wdrażać takie rozwiązania, aby szybko wynająć wolną powierzchnię,” mówi Christopher T. Roeder, dyrektor zarządzający w agencji Jones Lang LaSalle w Północnej Kalifornii. „Dają one najemcy możliwość wprowadzenia się do nowego lokalu praktycznie po przekręceniu klucza w zamku lub ułatwiają wizualizację sposobu zagospodarowania lokalu prezentującego się jako czysta, pusta przestrzeń.”

LATWY NAJEM

Powierzchnie w stanie *pre-finish* to wykończone lokale wyposażone we wszystkie niezbędne udogodnienia. Najemca może od razu zobaczyć warunki, w jakich przyjdzie mu pracować i wprowadzić się do lokalu bez konieczności przechodzenia przez proces projektowania oraz oczekiwania na ukończenie prac remontowych.

Tego typu gotowe, uniwersalne w odbiorze lokale posiadają zazwyczaj neutralną podłogę, recepcję, dobre oświetlenie, pomieszczenie socjalne lub kuchnię oraz małą serwerownię. W zależności od planu kondygnacji prace modernizacyjne mogą być tak proste, jak założenie zamków w drzwiach poszczególnych pomieszczeń biurowych i przekształcenie ich w jednopokojowe lokale biurowe dla indywidualnych przedsiębiorców.

“Jeżeli pokażesz, w jaki sposób część lub całość lokalu będzie wyglądać po zakończeniu prac modernizacyjnych, potencjalny najemca może natychmiast wyobrazić sobie funkcjonującego w

nowym biurze, co ułatwi mu decyzję o najmie,” mówi Jodi Azevedo, kandydatka do tytułu CPM®, dyrektor finansowy oraz partner w Parkway Investment Corp. w San Rafael w Kalifornii.

Uniwersalny charakter lokali *pre-finish* jest ważny, jednakże według Roedera, muszą one także być przygotowane zgodnie z zapotrzebowaniem i wymogami rynku – jeżeli budynek przystosowany jest już do określonego typu najemcy – na przykład funduszy hedgingowych – wówczas wolne lokale powinny być zaprojektowane z uwzględnieniem typowych preferencji firm hedgingowych na tym obszarze.

“Najemca szuka czegoś, co do niego przemówi i będzie odpowiadało jego gustowi,” mówi Roleder. Lokale *pre-finish* mogą sprostać tym wymaganiom za cenę często niższą od ceny dostosowania lokalu do indywidualnych potrzeb klienta.”

DOCELOWY NAJEMCA

Lokale biurowe w standardzie *pre-finish* oferuje się zazwyczaj indywidualnym przedsiębiorcom oraz małym lub średnim firmom, których może zabraknąć funduszy na dostosowanie lokalu według własnych potrzeb. Aby zdobyć klienta zarządcy decydują się nawet na zatrudnienie recepcjonisty, umeblowanie i wyposażenie lokali biurowych oraz pokoju konferencyjnego, z którego może korzystać kilku najemców.

“To dobre rozwiązanie dla małych najemców,” mówi Azevedo. „Oni po prostu chcą się wprowadzić i zacząć działać.”

Firma Azevedo przekształciła prawie 1000 m. kw. powierzchni biurowej w San Rafael w Kalifornii w pełni umeblowane i wyposażone lokale biurowe. Powierzchnia ta stała pusta przez ponad dwa lata, a po zakończeniu prac remontowych została wynajęta w ciągu 6-10 miesięcy dziesięciu różnym najemcom. Czynsz netto, twierdzi Azevedo, jest teraz nieznacznie wyższy od czynszu, który można by uzyskać za tę samą powierzchnię od jednego najemcy.

Marvin Koury, CPM®, starszy doradca w Sawyer Commercial LLC w Gulfport w stanie Mississippi opowiada, jak jego firma przygotowała lokale w standardzie *pre-finish* w kompleksie biurowym niedaleko lotniska jeszcze przed uderzeniem huraganu Katrina. W tym czasie wielu deweloperów spoza miasta oraz inne firmy były zainteresowane działalnością na tym terenie i szukały miejsca skąd mogłyby prowadzić swoje interesy przyjeżdżając do miasta.

Najemcom oferowano krótkoterminowe umowy najmu na w pełni wyposażone lokale biurowe składające się od jednego do trzech pomieszczeń, wspólnego pokoju konferencyjnego z możliwością rezerwacji online, wspólnej drukarki, skanera, kuchni oraz usług recepcjonisty.

“Podróżujący biznesmeni mogli wejść do biura, podłączyć się do gniazdka i zacząć pracować,” mówi Koury. „Ustalone z góry stawki czynszu, elastyczność powierzchni, dodatkowe udogodnienia oraz łatwość rozpoczęcia pracy sprawiły, iż ten rodzaj najmu zyskał na popularności. Poziom wynajętej powierzchni w budynku nie był tak wysoki od wielu lat - udało nam się dotrzeć do właściwej grupy najemców.”

WYCHODZĄC POZA „BIAŁE PUDEŁKO”

Podczas gdy oferta lokali *pre-finish* kierowana jest do małych najemców, powierzchnie biurowe typu *white box* są tworzone z myślą o najemcach potrzebujących większej przestrzeni. Idea „białego pudełka” polega na usunięciu wszystkiego z lokalu, pomalowaniu całości na biało i stworzeniu powierzchni na wzór czystej kartki, od której potencjalny klient będzie mógł rozpocząć projektowanie wnętrza swojego biura.

„Świeża, czysta przestrzeń sprawia, iż najemca podejmując decyzję o najmie nie rozprasza się elementami wystroju i wyposażenia poprzedniego najemcy,” mówi Roeder. „Takie przygotowanie lokalu ułatwia z pewnością jego wynajęcie.”

Idea „białego pudełka” sprawdziła się, gdy w 2010 roku zespół Roedera przejął zarząd i najem budynku w San Francisco zarządzanego wcześniej przez jego właściciela. W tym czasie budynek był wynajęty w 78%, a niektóre lokale stały puste od ponad 10 lat.

Zespół Roedera stworzył pokazową kondygnację w standardzie *white box*, aby w ten sposób zmienić pozycjonowanie nieruchomości na rynku. Wolna powierzchnia została przekształcona na wzór wnętrza jasnej, cieplej w odbiorze muszli. Położono estetyczną podłogę, pochowano okablowanie, zamontowano oświetlenie listwowe, a słupy zakryto płytami kartonowo-gipsowymi. Odnowiono toalety oraz utworzono pokój konferencyjny ze szklanymi ścianami.

Pokazowa kondygnacja diametralnie zwiększyła zainteresowanie najmem. Liczba wizyt osób zainteresowanych budynkiem wzrosła od jednej, dwóch w tygodniu do siedmiu, a nawet dziesięciu. Lokale, które przez 10 lat stały puste wynajęto w przeciągu kilku miesięcy. Pod koniec 2011 95% powierzchni budynku była już zajęta.

„Chociaż oferowana powierzchnia była dosłownie pusta, jej czysty i świeży wygląd dawał potencjalnym najemcom wystarczający obraz tego, jakie daje możliwości i jak można ją zagospodarować. Pusta przestrzeń oferuje niczym nieskrępowaną swobodę w wymyślaniu koncepcji jej aranżacji bez konieczności wymazywania widoku tego, co zostawił po sobie poprzedni najemca.”

„Kiedy właściciel zdecyduje się za modernizację powierzchni w stylu *pre-finish* lub *white-box* musi najpierw przeprowadzić gruntowne badania rynku, aby ocenić potencjalną skuteczność każdej opcji.

„Łatwo jest przesadzić z lokalami *pre-finish* i stąd ryzyko związane z tą opcją, twierdzi David Fisher, CPM[®], regionalny zarządca nieruchomości w Brentwood w stanie Kalifornia. „Przekształcenie powierzchni na „białe pudełko” i stworzenie uniwersalnego lokalu odpowiadającego różnym najemcom może okazać się bezpieczniejszym rozwiązaniem. Bez względu na wybraną opcję, badanie rynku jest konieczne do stwierdzenia, czy którakolwiek z nich przyniesie zwrot z inwestycji.”

PRZEANALIZUJ WSZYSTKIE ZA I PRZECIWIW

Biorąc pod uwagę szeroki wachlarz możliwości, jakie towarzyszą przekształcaniu powierzchni na standard *pre-finish* lub *white-box*, średnie koszty poniesione na realizację jednej lub drugiej opcji trudno tak naprawdę zmierzyć, podobnie zresztą jak kwotę zwrotu z inwestycji, twierdzą eksperci.

“Nie ma dwóch takich samych budynków,” mówi Day-Harrison. „Każdy budynek inaczej też funkcjonuje. Różni właściciele inwestują różnie pieniądze. Pod koniec dnia ustalenie wielkości kosztów utraconych korzyści leży w gestii właścicieli, bo to oni decydują, jak chcą wydawać pieniądze i jak chcą je zarabiać.”

Tak więc prace modernizacyjne i podpisanie umowy z najemcą będzie miało sens wtedy i tylko wtedy, gdy zostaną one poprzedzone analizą rynku i potencjalnych najemców.

“Kluczem do sukcesu jest badanie rynku,” mówi Fisher. „Poznaj firmy działające w okolicy oraz rodzaje działalności gospodarczej, które są tu nieobecne. Nie polegaj na intuicji, a przed pojęciem prac modernizacyjnych upewnij się, że są one uzasadnione i podparte badaniem rynku.”

Eksperti radzą, aby w tego typu analizie uwzględnić następujące czynniki:

- Jakiego typu najemcy szukają obecnie powierzchnię do wynajęcia? W jaki sposób można powierzchnię tę zmodyfikować, aby stała się atrakcyjna dla przyszłych najemców?
- Na jakiej wielkości lokale jest obecnie zapotrzebowanie? Czy puste powierzchnie można tak zaadaptować, aby sprostały wymaganiom rynku?
- Ile będą wynosić koszty modernizacji powierzchni?
- Jak wysokie stawki czynszu jest w stanie zaakceptować rynek?
- Czy można łatwo dzielić płyty podłogowe?
- Jak szybko będzie można wynająć powierzchnię po modernizacji?

Prawidłowo przeprowadzona, dogłębna analiza rynku powinna pomóc właścicielowi nieruchomości podjąć odpowiednią decyzję po rozważeniu kosztów przekształcenia wolnej przestrzeni na standard *pre-finish* lub *white-box* oraz potencjalnych zysków z podjętej inicjatywy, mówią eksperci.

“To, czy dana strategia okaże się sukcesem zależy od konkretnego budynku i konkretnego rynku,” mówi Day-Harrison. „To, co sprawdza się tutaj, może nie sprawdzić się gdzie indziej. Trzeba odrobić swoje zadanie domowe. Każdego dnia, gdy lokal stoi pusty przynosi starty dla właściciela. Dlatego trzeba zrobić wszystko, aby wynająć wolną powierzchnię.”