

## Победа над недоиспользованием Репозиционирование путем модернизации



автор Кристин Гундерсон Хант

В борьбе с высокими коэффициентами недоиспользования по всей стране управляющие коммерческой офисной недвижимостью не оставляют камня на камне в попытках привлечь арендаторов на свои объекты.

«При столь высокой конкуренции между офисными зданиями владельцам и управляющим недвижимостью приходится пробовать все», — рассказала основатель интернет-каталога профессионалов бизнеса коммерческой недвижимости theBrokerList Линда Дэй-Харрисон, CPM®. — «Они не могут просто сидеть и ждать идеального арендатора, который займет сразу 5,000 квадратных футов».

Столкнувшись с недоиспользованием на уровне 17.2 процента по стране в конце первого квартала, владельцы и управляющие все чаще предпочитают маркетинг своих объектов в виде свободных помещений «с готовой отделкой» и «под отделку».

Хотя обе эти концепции требуют вложений в модернизацию, специалисты по недвижимости утверждают, что с их помощью зачастую можно получить арендаторов быстрее и по более выгодным ставкам, при условии, что до проведения модернизации был сделан соответствующий анализ спроса на подобные помещения.

«В зависимости от целей и наличия капитала у инвестора, эти стратегии иногда стоит применять, чтобы быстро сдать площади в аренду», — советует управляющий директор северокалифорнийского офиса компании Jones Lang LaSalle в Северной Калифорнии, оказывающего агентские услуги по сдаче в аренду, Кристофер Т. Редер. — «Они позволяют арендаторам либо быстро занять помещение, поскольку оно, по сути, готово к переезду, либо представить себя в этом помещении, так как оно было ему продемонстрировано в виде чистого листа».

### ЛЕГКАЯ ПРОДАЖА

Помещения с готовой отделкой представляют собой отремонтированные площади, так что арендаторы могут сразу понять, как эти помещения будут выглядеть после въезда, и быстро переехать без необходимости выбирать дизайн и ждать завершения строительных работ.

Подобные офисы проектируются с учетом общепринятых вкусов — как правило, с ковровым покрытием нейтральных цветов, с зоной приемной, хорошим освещением, комнатой для отдыха или кухней, а также небольшой серверной. В зависимости от планировки помещений, ремонт может представлять собой просто врезку замков в двери кабинетов, которые раньше занимал один арендатор, превращая их в отдельные офисы для индивидуальных арендаторов.

«Если вы можете полностью или частично показать потенциальным арендаторам, каким образом будет выглядеть помещение в законченном виде, они смогут представить себя в нем немедленно, и тогда сдать это помещение будет проще», — считает финансовый директор и ассоциированный брокер компании Parkway Investment Corp. из города Сан-Рафаэль (штат Калифорния) Джоди Азеведо, CPM®.

По мнению Кристофера Т. Редера, наряду с тем, что важно учитывать общие вкусы, помещения с готовой отделкой должны отвечать спросу на рынке — то есть, если здание уже подходит определенной категории арендаторов, например, хедж-фондам, то его нужно подготовить в соответствии с предпочтениями хедж-фондов из данного района.

«Арендаторы хотят получить что-то привлекательное и уже готовое, что может им понравиться», — утверждает Кристофер Т. Редер. — «Помещения с готовой отделкой могут решить эту задачу, и затраты при этом часто будут ниже, чем при проведении усовершенствований для конкретного арендатора».

### **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ**

В целом, площади с готовой отделкой часто предназначаются для предпринимателей или компаний малого и среднего бизнеса, у которых может не хватать ресурсов для ремонта помещений по своим требованиям. Управляющие недвижимостью могут установить в офисы мебель или даже предоставить секретаря в приемной, офисную технику и переговорную, которой будут пользоваться сразу несколько мелких арендаторов.

«Это помогает небольшим компаниям», — считает Джоди Азеведо. — «Им нужно просто въехать и начать работу».

Джоди Азеведо превратила около 3,000 квадратных футов офисных помещений в городе Сан-Рафаэль (штат Калифорния) в полностью меблированные офисы с полным обслуживанием. Эти площади пустовали почти два года, а после завершения ремонта были сданы в течение шести-девяти месяцев 10 разным арендаторам. Она рассказала, что они получают даже немного более высокую арендную плату чистыми, чем при сдаче этих площадей единственному пользователю.

Старший советник компании Sawyer Commercial LLC Марвин Кури, CPM®, рассказал, что перед ураганом «Катрина» его компания создала в городе Галфпорт (штат Миссури) помещения с готовой отделкой в офисном комплексе рядом с аэропортом. В то время целый сонм застройщиков загородной недвижимости и других компаний проявляли большой интерес к данному району, и им были нужны площади, где они могли бы вести свой бизнес в городе. Арендаторы, вынужденные сняться со своих рабочих мест после «Катрины», также смогли устроиться в этом комплексе.

Арендаторам предложили краткосрочные договоры с полным обслуживанием офисов, состоящих из одного-трех помещений, с общей переговорной, которую можно резервировать через Интернет, с общим принтером и сканером, общей кухней и секретарем в приемной.

«Путешествующие бизнесмены могут приехать, открыть офис и приступить к работе», — пояснил Марвин Кури. — «Определенные арендные ставки, гибкие площади, предлагаемые

удобства и простота работы в месте, которое даже не является основным офисом, сделали такую форму аренды очень популярной. Впервые за долгое время этот объект недвижимости был полностью сдан. Мы, определенно, выбрали верную целевую группу».

### **НЕОРДИНАРНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

Наряду с тем, что помещения с готовой отделкой часто предназначаются небольшим арендаторам, помещения под отделку обычно предназначены арендаторам, которым требуется больше площадей. Подготовка помещений под отделку включает снос всех конструкций, полную покраску в белый цвет и создание «чистого листа», с которого потенциальные арендаторы затем могут начать делать ремонт по собственному дизайну.

«Свежие, чистые помещения не отвлекают арендаторов старым дизайном», — считает Кристофер Т. Редер. — «Это, определенно, способствует успешной сдаче площадей в аренду».

Формат помещений под отделку, определенно, имел успех, когда в 2010 году команда Кристофера Т. Редера приняла на себя ответственность за управление и сдачу в аренду здания в Сан-Франциско, которым раньше управлял владелец. На тот момент здание было заполнено на 78 процентов, а некоторые помещения пустовали уже в течение 10 лет.

Для репозиционирования данного объекта недвижимости команда создала демонстрационный этаж, отремонтированный под отделку. Они демонтировали все конструкции, вплоть до напольного покрытия, скрыли проводку, установили лампы дневного света и гипсоцементное покрытие на колонны. Кроме того, демонстрационные помещения включали переделанные санузлы и перегородную со стеклянными перегородками.

По словам Кристофера Т. Редера, идея демонстрационного этажа значительно повысила скорость совершения сделок. Количество просмотров объекта увеличилось с одного-двух в неделю до семи-десяти в неделю. Площади, пустовавшие в течение 10 лет, были сданы в аренду в течение нескольких месяцев. К концу 2011 года объект был заполнен на 95 процентов.

«Несмотря на то, что сдаваемые в аренду помещения практически пусты, их чистота и свежесть дает потенциальным арендаторам достаточное представление об имеющихся возможностях. Чистый холст позволяет им представить, что для них будет лучше, и им не мешает все то, что мог бы оставить после себя предыдущий арендатор».

Независимо от того, что выберет владелец — помещения с готовой отделкой или под отделку, либо то и другое, необходимо провести тщательное исследование рынка, чтобы определить потенциальную эффективность каждой из этих стратегий.

«Рискованно делать готовую отделку в большом объеме», — считает управляющий региональной недвижимостью из Брентвуда (штат Калифорния) Дэвид Фишер, CPM®. — «Создание площадей под отделку и помещений, подходящих широкому кругу компаний, безопаснее. Тем не менее, в любом случае необходимо провести исследование потенциального инвестиционного дохода от применения подобной стратегии».

## **АНАЛИЗИРУЙ ЭТО, АНАЛИЗИРУЙ ТО, А ТАКЖЕ ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ**

Учитывая многообразие возможностей, идет ли речь о готовой отделке или о подготовке помещений под отделку, эксперты утверждают, что при применении каждой из этих концепций невозможно оценить ни среднюю стоимость, ни инвестиционный доход.

«Не бывает двух одинаковых зданий, районов или владельцев», — поясняет Линда Дэй-Харрисон. — «Здания эксплуатируются по-разному. Владельцы вкладывают свои деньги по-разному. В конечном счете, издержки неиспользованных возможностей этих проектов зависят от конкретного владельца и от того, каким образом он зарабатывает и тратит свои деньги».

В итоге, специалисты по недвижимости считают, что анализ рынка и потенциальных арендаторов обязателен для определения того, имеет ли смысл с точки зрения бизнеса модернизировать объект недвижимости, прежде чем будет найден арендатор.

«Главное — провести исследование», — считает Дэвид Фишер. — «Вы должны знать, какие компании есть в районе, а каких нет, а затем следовать самой перспективной концепции. Я бы не стал доверять интуиции. Ваше исследование рынка должно обосновать подобные ремонтные работы».

По мнению экспертов, в процессе анализа необходимо учесть следующие факторы:

- Какие типы арендаторов в настоящее время ищут площади, и каким образом можно преобразовать свободные площади для привлечения данных арендаторов?
- Какой объем площадей обычно требуется арендаторам при текущем состоянии рынка, и можно ли отремонтировать незаполненные площади с учетом этих стандартов?
- Сколько будет стоить обновление помещений?
- Какие ставки арендной платы могут быть приемлемы для рынка?
- Удобна ли конфигурация этажей для разделения на помещения?
- Насколько быстро можно сдать в аренду эти площади?

Эксперты в области недвижимости считают, что тщательный, подробный анализ должен помочь владельцу принять обоснованное решение относительно затрат в случае помещений с готовой отделкой или в случае пустых помещений «под отделку» по сравнению с потенциальной выгодой, полученной в результате принятия подобного решения.

«Будут ли действовать эти стратегии, зависит от конкретного здания и рынка», — считает Линда Дэй-Харрисон. — «Что работает в одном случае, не работает в другом. Требуется подготовка, ведь каждый день, когда площади остаются незаполненными, владелец теряет деньги. Вот почему необходимо пробовать все что можно, чтобы сдать объект в аренду».