



2.0 Что такое редевелопмент

В прошлом модуле мы рассматривали проект флиппинга: планировалось отремонтировать дом и продать его конечным пользователям, то есть людям, которые будут там жить. Однако чаще в инвестициях в недвижимость объекты продаются как арендный бизнес. Поэтому увеличить стоимость объекта в проектах добавленной стоимости – значит увеличить стоимость его аренды.

? Подумайте, как вообще можно увеличить стоимость аренды недвижимости? Предложите как можно больше вариантов.

▼ ответ

В проектах добавленной стоимости увеличить стоимость аренды можно разными способами:

- изменить назначение объекта (например, перестроить дом престарелых в отель, потому что в этой локации активно развивается туризм);
- получить разрешение на реконструкцию или строительство (мы уже говорили, что это самая рискованная точка проектов добавленной стоимости – поэтому, например, стоимость участка земли с разрешением на строительство на X выше, чем этого же участка без него);
- увеличить количество сдаваемых метров (надстроить, пристроить, легализовать незаконные метры)
- разбить на юниты/размежевать участки (например, то, что мы сделали в прошлом кейсе – разделили дом на две квартиры)
- сменить тип аренды (с долгосрочной на краткосрочную)

- снизить затраты на содержание (например, поменять УК, внедрить энергоэффективные технологии)
- улучшить качество объекта (сделать качественный ремонт, который позволит переориентировать объект на более платежеспособную целевую аудиторию);
- найти нового арендатора (который платит больше или более надежный – например, крупная торговая сеть или отельный оператор);
- перезаключить договор аренды на более выгодных условиях (переложить затраты на арендатора, на более длительный срок)

Вы видите в календаре приглашение на обед – с Аней и Лешей. Ну что же, посмотрим на конкурента в лицо...

За обедом каждый из вас немного рассказывает о себе. Оказывается, Леша недавно закончил Финансовый университет, постажировался в нескольких компаниях – естественно, все из большой четверки, – но каждый раз ему "жутко невезло" с руководством. Но на этот раз, он уверен, "все по-другому".

Аня вводит вас в курс текущей работы – над какими проектами компания работает сейчас. Один из них – редевелопмент старого офисного здания рядом с храмом Святого Пантелеймона в Афинах. Она спрашивает у вас с Лешей: как вы думаете, как можно увеличить стоимость его аренды? Леша незамедлительно выдает ответ: отремонтировать и сдать дороже. Аня обращается к вам: а ты что думаешь?

? Что думаете?

▼ ответ

Изменить его назначение – посмотрите локацию, в которой он расположен. Этот храм – магнит для туристов, рядом с ним – много кафе и магазинов. До центра Афин можно дойти пешком за 20 минут, до ближайшей станции метро – за 7. Это идеальное место для туристической

недвижимости – поэтому мы решили переделать офисные помещения в небольшие квартиры под краткосрочную аренду для туристов.

<https://www.google.com/maps/place/Храм+Святого+Пантелейиона/@37.9969372,23.7247938,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x14a1a2d208d89d37:0xf7463dd8f79f7130!8m2!3d37.9969851!4d23.727138>

Аня продолжает: чтобы перестроить этот объект из офисного здания в квартиры под аренду, мы сделали капитальный ремонт: заменили все коммуникации, лифт, отремонтировали кровли, фасад, входную группу, сделали перепланировку помещений, благоустроили двор. В результате мы получили 11 квартир с чистовой отделкой площадью от 24 до 63 м², которые продавали как арендный бизнес разным инвесторам. Для некоторых инвесторов мы нашли управляющие компании, которые взяли на себя управление квартирами. Доходность, которую мы продавали – 4-5% годовых в зависимости от квартиры. Кто-то купил несколько квартир – и оформил греческий ВНЖ по программе золотой визы.

Аня снова обращается к вам с Лешей: как вам кажется, какие риски в этом проекте были самыми серьезными? В какой точке мы заработали больше всего?

Теперь Леша выжидает, что ответите вы.

?

Что ответите?

▼ подсказка

Ответ за одним из вопросов, по которым мы анализируем проекты – подумайте, за каким именно?

- что мы делаем?
- кто делает?

- какие разрешения для этого нужны?
- за сколько покупаем объект?
- за сколько ремонтируем?
- за сколько планируем сдать в аренду?
- за сколько планируем продать?
- как мы оформим проект юридически?
- будет ли привлекаться финансирование?
- какие будут налоги?
- при каких условиях мы заработкаем меньше и насколько меньше?

▼ ответ

Как мы уже говорили, часто самая рискованная точка в проектах добавленной стоимости – получение разрешений. Особенно если вы меняете назначение объекта – тогда вам точно придется пройти этот этап.

Аня поясняет, что в этом проекте необходимо было сначала получить разрешение на преобразование коммерческого объекта в жилой. Для этого, по греческому законодательству, нужно было получить разрешение соседей. Леша внезапно перебивает ее – а еще, наверное, нужно было получить кадастровые номера для каждой из 11 квартир вместо одного на офис. Это позволило продавать каждую квартиру отдельно и получить более высокую прибыль. Аня одобрительно кивает. Что же, 1:1...

? Аня обращается к вам обоим: как вы думаете, как мы защитили себя от этого риска, получение кадастровых номеров для каждой из квартир? Что, если бы у нас не получилось это сделать, и пришлось бы продавать здание целиком?

▼ ответ

Мы провели анализ чувствительности: проверили, как изменится IRR инвестора, если не удастся получить кадастровые номера для каждой

квартиры. В этом случае мы бы продавали объект как одно здание: тогда инвестор получил бы 7% годовых – что по-прежнему бы обеспечило нам достаточную прибыль.

Вы возвращаетесь в офис немного расстроенным – ну и выскочка этот Алексей! Открываете рабочую почту – и видите письмо от партнера по новому проекту. И не только вы...

Eden Bad Godesberg Hotel project  Входящие 

Hans Huttig 10:58 (0 минут назад)   

КОМУ: мне, aleksey ▾

Hello,

I am sending you an overview of the project to raise € 2.1 mln with a term of X year.
Purchase of the hotel with a guaranteed lease agreement, further renovation, refinancing and sale.
Location: Am Kurpark 5A, 53177 Bonn, Germany.
Price: € 2.257 mln (asset deal)
Asset:

- number of rooms: 44 (€51k per room)
- room size: 1625 m²
- plot area: 1 022 m² (€ 2 208 m²)
- total area: 1 383 m² (€ 1 632 m²)
- parking: 17 slots

Annual rental income: € 245k
Hotel renovation: € 400k
Refinancing: 62% of total project costs
Sale: € 4.5 mln (asset deal)
Project IRR: 20.8% (before payment of partners' share)

—

Hans Hüttig
CEO Centro Hotel Group
Beim Strohhause 27
20097 Hamburg

В приложении – фотографии и видео объекта.

далее