



Проект оптимизации арендных отношений



ПОДГОТОВЛЕН ДЛЯ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

некоторые данные были изменены

23 марта 2015 г.

Подготовил:
Сигал Юрий Александрович
+7 (968) 685-52-76

СОДЕРЖАНИЕ

1. На что влияет офис? Диаграмма
2. Техническое задание
3. Тенденции рынка
4. Риски и возможности
5. Прогноз по рынку
6. Резюме по текущему собственнику
7. Аналитика рынка
8. Структура переговоров
9. Вероятность успешности переговоров
10. Структура переговоров
11. План Б, в случае безуспешности переговоров
12. Этапы смены офиса
13. О компании
14. Контакты

НА ЧТО ВЛИЯЕТ ОФИС

Клиенты, партнеры

- удобство взаимодействия
- сегменты обслуживаемых клиентов
- виды поддерживаемых отношений
- ...

Бренд

- позиционирование
- лояльность
- дизайн
- ...

Финансы

- расходы на аренду
- расходы на обслуживание
- расходы на транспорт
- скрытые расходы
- ...

Бизнес-процессы

- согласованность действий подразделений
- внутренняя и внешняя логистики
- ИТ-системы, АХО
- ...

Персонал

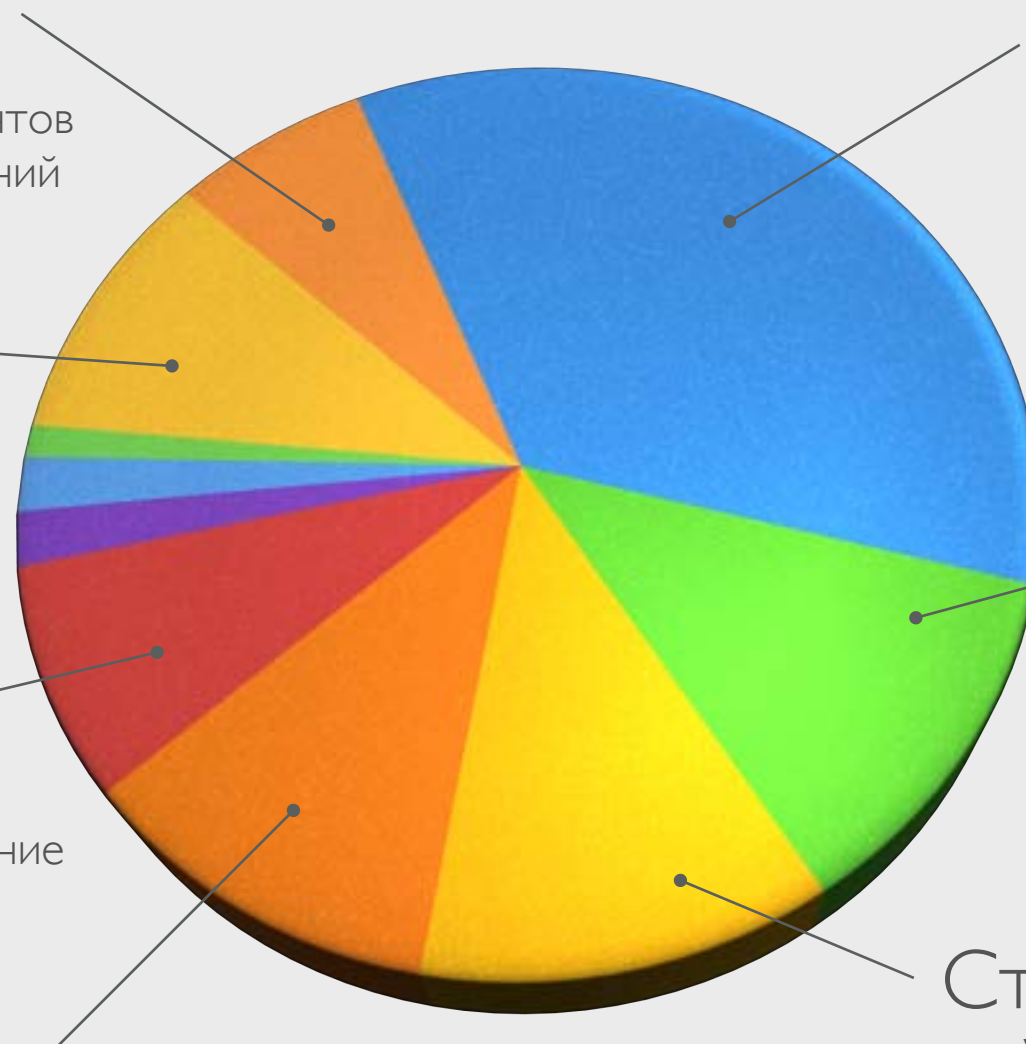
- найм
- удержание
- лояльность
- вовлеченность
- производительность
- корп.культура
- ...

Продажи, сбыт

- первое впечатление
- масштабируемость
- каналы сбыта
- ...

Стратегия

- Управление рисками
- Расширение/сжатие компании
- Эффективность управления
- ...



Мы поможем улучшить ваш бизнес без дополнительных затрат и лишних усилий.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Текущее состояние

Условия аренды

- Адрес объекта
- Текущая площадь
- Действующий договор до 31 января 2016 года
- Аренда 300\$ кв.м\год в + НДС
- Эксплуатационные расходы 100\$ кв.м\год + НДС
- Паркинг 136 м/м по 5000 руб/мес + НДС
- Основная локация ключевых сотрудников — Север Москвы
- Эл-во 90 Вт и на 6 серверов 20-25 Квт

Предпосылки проекта

- Завышенная стоимость аренды
- Неустраивающее местоположение
- Недостаточность площади
- Улучшение уровня офиса

Желаемое состояние

Приоритеты в реализации

1. Финансовые условия (экономия)
2. Местоположение
3. Класс объекта
4. Готовность ко въезду
5. Безопасность

Пожелания клиента по реализации

1. Оранжевая и серая ветки метро
2. Количество рабочих мест 700 и увеличение на 100 мест ежегодно.
3. Основная локация ключевых сотрудников — Север Москвы

Тех.задание согласовали

- _____ Начальник АХО ✓
- _____ Генеральный директор ✓
- _____ HR директор ✓

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

СНИЖЕНИЕ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ

Снижение средневзвешенных ставок аренды, начавшееся в 2014 году, продолжится и в 2015. Средний уровень арендных ставок в 2014г в рублевом выражении снизился на 5-8%. Ставки, номинированные в долларах США, опустились более значительно – как правило, на уровень, сопоставимый с падением рубля. Главной причиной снижения стоимости аренды является кризис перепроизводства офисов на рынке: в условиях растущей конкуренции собственники стараются стимулировать спрос предоставлением более выгодных коммерческих условий.



«За пределами ТТК в 2015 году ожидается более ощутимое снижение показателей рынка, учитывая планируемый к вводу прирост нового предложения. По нашим оценкам, в 2015г средневзвешенная стоимость аренды в деловых центрах класса «А» (за исключением объектов с центральной локацией) будет стремиться к диапазону ставок на уровне 450-500 долларов за кв. м в год (по курсу 45-50 USD). Арендаторы будут фиксировать ставки по рублевому курсу или в пределах определенного валютного коридора».

РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

НИЗКИЙ СПРОС НА ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ

По нашим прогнозам, спрос на офисные площади в 2015 году сохранится на уровне показателя уходящего года – от 550 000 до 600 000 кв. м. Плавное увеличение спроса может начаться не ранее 2016 года.

При этом стоит отметить и положительный момент для текущих и потенциальных арендаторов: в условиях переизбытка предложения у них появится возможность улучшить условия аренды, заняв более качественные офисные помещения за те же деньги или получить лучшую локацию без увеличения бюджета на аренду.

ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ ВАКАНТНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Еще одним негативным трендом 2015 года станет рост вакантных площадей. Увеличивающееся предложение качественных офисов не нашло достаточного спроса со стороны потенциальных арендаторов и покупателей, из-за чего показатель вакантности к концу 2014 достиг в среднем по Москве 18,5%.

Наибольшие изменения зафиксированы в классе «А» – в IV квартале показатель превысил кризисный уровень 2009 года, составив 28% – на 2 п.п. выше, чем в III квартале. По прогнозам SmartSpace, в 2015 году уровень вакантных площадей в бизнес-центрах класса «А» достигнет 35%, тем самым будет установлено еще одно рекордное значение за всю историю офисного рынка Москвы. Замедление динамики роста свободных площадей по прогнозам SmartSpace, начнется не ранее 2016 года.

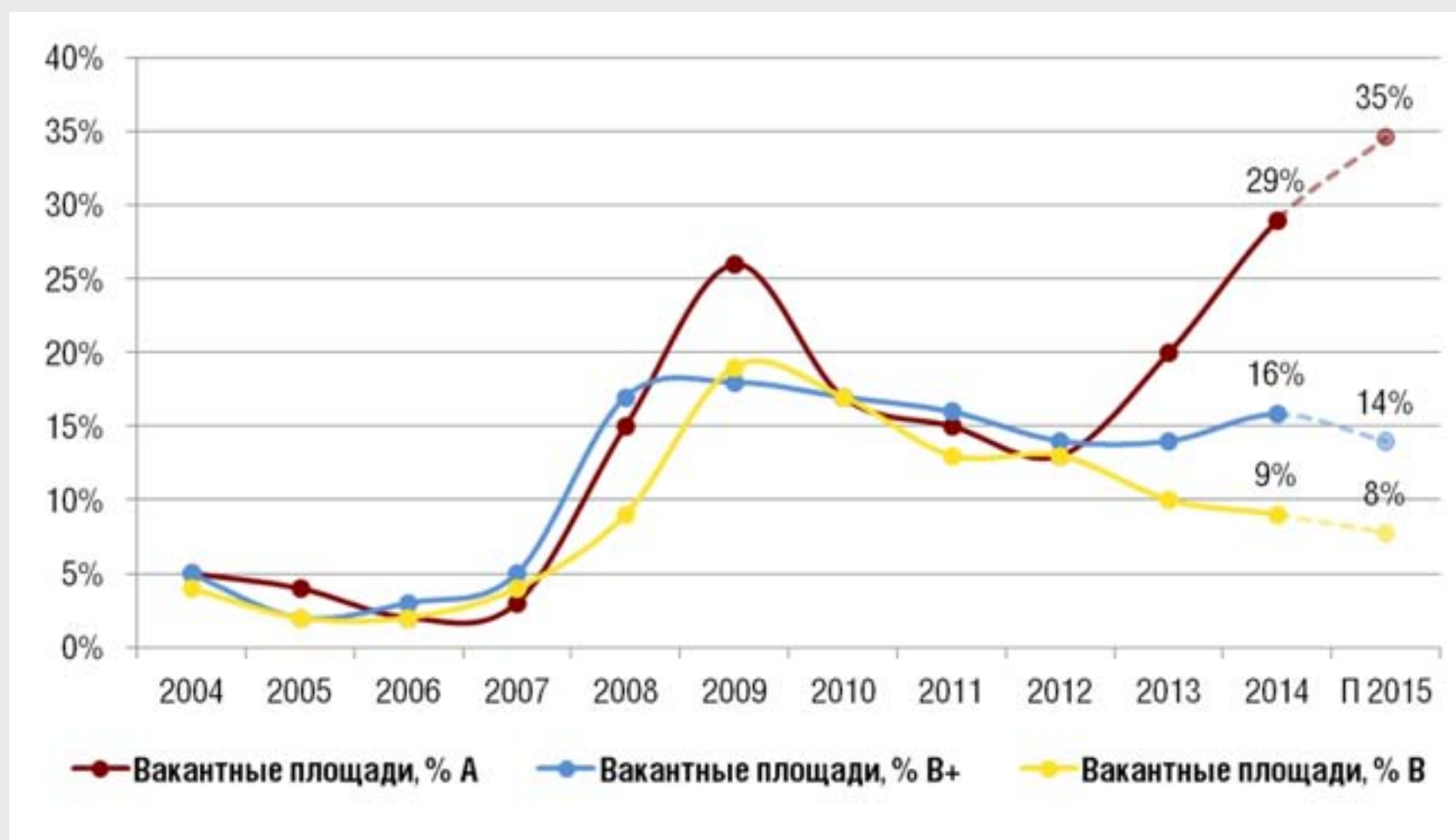
В сегменте БЦ класса «В», где за 2014 год уровень вакантности прибавил 2 п.п и составил 16%, в следующем году возможно некоторое снижение вакантных площадей – на 1-2 п.п. Это будет связано с тем, что часть арендаторов, оптимизируя затраты, поменяет офисы в БЦ класса «А» на офисы «В+».

Офисы низкого ценового сегмента «В» наиболее стабильны по отношению к изменениям макроэкономических факторов – за 2014 год объем свободных площадей снизился с 10% до 9%. В данном сегменте в 2015 следует ожидать небольшого снижения вакантных площадей (1 п.п.).

ПРОГНОЗ ПО РЫНКУ

ПЕРЕХОД НА РУБЛЕВЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

В 2015 году тенденция фиксирования ставок в рублях станет более распространенной. Несмотря на то, что девелоперы некоторых премиальных объектов не готовы отказаться от арендных ставок в долларах, большая часть рынка постепенно переходит на рублевые расчеты. Эта тенденция особенно характерна для офисов класса «B» и «B+».



РЕЗЮМЕ ПО СОБСТВЕННИКУ

- ОАО «МОТЕК Ц»
- Производство транспортно-холодильного оборудования
- Строят объект по тому же адресу, сдача в 3 квартал 2015 года
- Стоимость 15000р./м.кв/год без ремонта.



5) Аналитика рынка

фото	название		адрес	метраж	ставка аренды
	Аркус 3	A	м. Динамо Ленинградский п-т 37	от 500 кв.м.	550\$ +НДС ставка будет определена в процессе переговоров
	Водный	B+	Водный стадион Головинское шоссе 5	от 500 кв.м.	ставка будет определена в процессе переговоров
	Мирланд	B+	Дмитровская 2-я хуторская 38	до 7000 кв.м.	20000 рублей включая НДС и экспл.
	Шереметьевский новый корпус	B+	Марьина роца Полковая 3	от 500 кв.м.	14000 включая все расходы



фото	название		адрес	метраж	ставка
	Диапазон	A	Октябрьское поле 1й волоколамский п-д 10	до 5000 кв.м.	600\$+НДС, ставка в процессе переговоров
	Краснопресненский	A	ул. 1905 года 2-я звенигородская 13 стр 41	в плане	24 т.р. включая НДС и эксплуатацию
	Головинские пруды	B +	Водный Стадион Михалковская ул. 63 стр 1	в плане	14500 рублей, включая НДС и экспл.
	Новосущевский	B +	Марьина Роща Сущевский Вал 18	в плане	21000 рублей включая НДС и экспл.





фото	название		адрес	метраж	ставка
	<u>Савеловский сити</u>	А	м. Савеловская Новодмитровская 2 стр 1	любой	от 18000 рублей включая НДС и эксплуатацию
	<u>Верейская Плаза 3</u>	В +	Кунцевская улица Верейская 29 стр. 134	любой	14500 рублей, включая НДС и экспл.
	<u>Минская плаза</u>	В +	новое метро Минская, 2016	любой	17000 рублей включая НДС и экспл.
	<u>Симоновский</u>	В +	Автозаводская Ленинская Слобода 26 стр5	любой	18000 рублей включая НДС и эксплуатацию

фото	название		адрес	метраж	ставка
	Монарх	А	м. Динамио Ленинградский 31А	6й этаж 2800 кв.м.	17500 рублей +НДС и эксплуатацию
	Фактория	В +	Савеловская Вятская 27	до 4000 кв.м.	20000 рублей, включая НДС и экспл.
	Парус	В +	Белорусская 1-я Тверская- Ямская 23	сейчас нет	30000 рублей включая НДС и экспл.
	Бейкер Плаза	В +	Савеловская Бутырский Вал 68/70	сейчас нет	25000 рублей включая эксплуатацию УСН

СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРОВ

1. Обоснование цели встречи (целеориентированные переговоры)
2. Выявление возможностей собственника
3. Присоединение и понимание его проблем
4. Презентация ситуации на рынке коммерческой недвижимости с графиками и тенденциями
5. Презентация экономической ситуации в стране
6. Презентация схожих БЦ в данном районе
7. Ознакомление собственника с коммерческими предложениями, полученными от собственников соседних Бизнес Центров
8. Предоставление сравнительной таблицы с указанием стоимости одного рабочего мета
9. Озвучивание предложения по условиям аренды, которые устроят Арендатора
10. Отработка возражений
11. Договоренность о заключении нового договора аренды
- 11.1. Договоренность о расторжении договора аренды и выезд арендатора
- 11.2. Инициация проекта по переезду компании в выбранный Бизнес Центр

СПИСОК ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ

1. Досье на собственника ✓
2. Предложение по улучшению арендных условий для Арендатора «_____»
3. Аналитика рынка ✓
4. Коммерческие предложения от соседних БЦ
5. Таблица арендных условий

ВЕРОЯТНОСТЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЖЕЛАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА

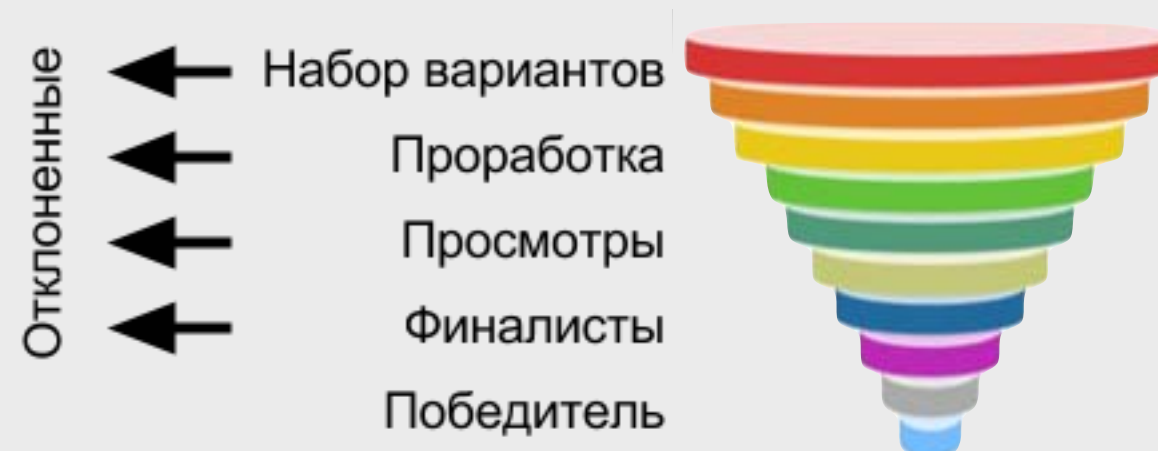
1. Вероятность достижения стоимости 14 000 р\м.кв.\год — НИЗКАЯ
2. Вероятность достижения конкурентной рыночной цены — СРЕДНЯЯ
3. Вероятность достижения минимального результата 16 000 р\м.кв.\год — ВЫСОКАЯ

СТОИМОСТЬ УСЛУГ КОНСУЛЬТАНТА

1. 5% от сэкономленного годового бюджета Арендатора, при достижении результата с ВЫСОКОЙ вероятностью. Консультант проводит переговоры впервые (до этого арендатор не поднимал вопрос изменения условия договора)
2. 15% от сэкономленного годового бюджета Арендатора, при достижении результата со СРЕДНЕЙ вероятностью. Консультант проводит переговоры впервые (до этого арендатор не поднимал вопрос изменения условия договора)
3. 30% от сэкономленного годового бюджета Арендатора, при достижении результата с НИЗКОЙ вероятностью. Консультант проводит повторные переговоры, после неудачных переговоров Арендатора.
4. 0% в случае провала переговоров и использования проекта по переезду компании в новый офис.

ПЛАН Б. В СЛУЧАЕ БЕЗУСПЕШНОСТИ ПЕРЕГОВОРОВ С СОБСТВЕННИКОМ

1. Обзор всего рынка (Приложение I) ✓
2. Выбор и отсев объектов для просмотра
3. Просмотры объектов
4. Составление листинга на основании просмотров (3-5 объектов)
5. Запрос коммерческих предложений и планировок
6. Рассадка сотрудников
7. Расчет стоимости переезда, перегородок, мебели, ремонта и прочего
8. Расчет стоимости одного рабочего места в год
9. Сведение данных в сравнительную таблицу и анализ вариантов на соответствие техническому заданию
10. Выбор лидеров на собрании всей группы лиц, принимающих решения по проекту



СМЕНА ОФИСА — ЭТО ПРОЕКТ

Квалифицированное управление проектом переезда достигает поставленных целей при экономии времени и затрат на каждом из этапов.

Этапы	Определение целей переезда	Адаптация требований	Анализ рынка	Организация просмотров	Переговоры с финалистами	Сравнение финалистов	Подготовка офиса и переезд	Адаптация на новом месте
Задачи арендатора	Принять взвешенное решение	Утвердить Техническое задание	Изучить предложения	Участие в программе просмотров	Участие в ключевых переговорах	Изучить все за и против, принять взвешенное решение	Согласование бюджета и исполнителей	Сформировать требования по поддержке офиса
Задачи консультанта	Согласование и формализация целей переезда	Адаптировать Техническое задание к существующим рыночным условиям	Предоставить и оценить полный пул предложений рынка	Предпросмотры и переговоры за клиента, выявление рисков, совместные просмотры	Согласование позиции Клиента и Собственника	Предоставить детальную оценку вариантов, посчитать стоимость рабочего места	Предоставление подрядчиков, тендеры, контроль выполнения	Обеспечение комплексной поддержки офиса

Первая задача — выбрать наилучший вариант из существующих, вторая задача — оптимизировать затраты на обслуживание жизнедеятельности офиса по ключевым аспектам: интернет, телефония, клининг, мебелировка, инженерия, закупки, аутстаффинг и т.д.

О КОМПАНИИ

СмартСпейс — компания бизнес-интегратор в сфере коммерческой недвижимости. Мы занимаемся комплексными проектами по релокации бизнесов. От А до Я.

Наши преимущества

- ★ **Конфиденциальность;**
- ★ **Решение задачи релокации от А до Я;**
- ★ **Персональный менеджер**, отвечающий за проект и все смежные вопросы;
- ★ **Специализация на офисной недвижимости;**
- ★ **Международный опыт** ведение проектов;
- ★ **Онлайн площадка для контроля** хода проекта.

Наша миссия

Мы делаем рынок недвижимости прозрачным для наших клиентов, добиваясь значительной экономии ресурсов и благополучия их бизнеса.

НАШИ ЦЕННОСТИ

★ **Забота о клиентах и сотрудниках**

Часто проявляется в необязательных мелочах и деталях. В дополнительном звонке, инициативе помочь, разделении интересов клиента как своих собственных, в прогнозировании развития проекта и многом другом. Мы всегда рядом.

★ **Честность**

По отношению ко всем клиентам и партнерам. Мы открыты и с удовольствием делимся нашими знаниями. Мы ставим на первое место доверительные взаимоотношения и высоко ценим свою репутацию.

★ **Вовлеченность в дело**

Мы увлечены и любим наше дело. Это вдохновение, это интерес, это страсть, это любовь. Мы чувствуем ответственность — перед клиентами, коллегами, партнерами и всем миром. Мы поглощены нашей миссией и искренне радуемся, когда благополучие наших клиентов растет.

★ **Развитие отношений с клиентами посредством развития их бизнеса и реализации совместных проектов**

Мы чутко улавливаем возможности для роста наших клиентов. Мы изучаем ваш бизнес, ваши ценности и устремления, и помогаем развиваться вашему бизнесу надежно, предсказуемо и ритмично. Каждый день.

★ **Патриотизм**

Мы — коммерческая организация, однако во всех реализуемых нами проектах мы так же учитываем интересы градообразующих предприятий и целых отраслей, успех которых напрямую определяет успешность реализации федеральных программ и, в конечном счете, состоятельность всего нашего общества. Мы преданы нашей стране и совместно строим великое государство.

УСЛУГИ

- Консалтинг в сфере коммерческой недвижимости;
- Аудит и оптимизация арендных отношений;
- Комплексный анализ рынка;
- Организация тендеров среди собственников;
- Реализация проектов смены офиса под ключ;
- Сопровождение сделок по аренде и продаже;
- Разработка и исполнение инвестиционных проектов;
- Подключение арендаторов к провайдерам услуг:
 - Интернет и телеком;
 - Организация питания;
 - Мебелировка и дизайн-проекты;
 - Вендинг — торговые и кофе-автоматы;
 - Терминалы оплаты, банкоматы;
 - Клининг, страхование и факторинг;

НАШИ ПАРТНЕРЫ



КОНТАКТЫ

Relocom — релокация офисов

www.relocom.ru

www.officescanner.ru

info@relocom.ru

+7 (495) 545-4676

Отдел офисных поставок <http://relocom-mebel.ru>

Инжиниринг, мебелировка, телеком.

Россия, г.Москва, Кремлевская наб. 1/9