

## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ АРЕНДНОЙ СТАВКИ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ КЛАССА «А» И «В»

PRAE DIUM

  
**КОКОН**  
АССОЦИАЦИЯ



**КОКОН**  
А С С О Ц И А Ц И Я

- Создана в 2019 году
- На 17.02.2022 - 55 участников
  - За 2021 год:  
сделок аренды и продажи  
чуть более 1 млн. кв.м.

# PRAEDIUM

- Только CRE
  - Продажа/Аренда 70/30
- ОФИСЫ + СКЛАДЫ + СТРИТ/ПСН
  - Более 10,000 объектов
  - 100-150 сделок в год



# СТРУКТУРА РЫНКА БЦ



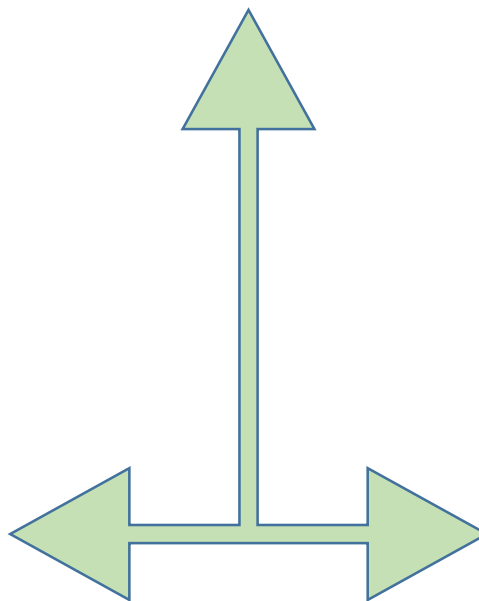
## ОФИСЫ

1. БЦ класса «А»
2. БЦ класса «В»
3. Особняки

# СОБСТВЕННИКИ ОБЪЕКТОВ

## СИСТЕМНЫЕ

1. Обладают портфелем качественных объектов
2. Ведут аналитику по рынку
3. Профессиональный отдел аренды внутри



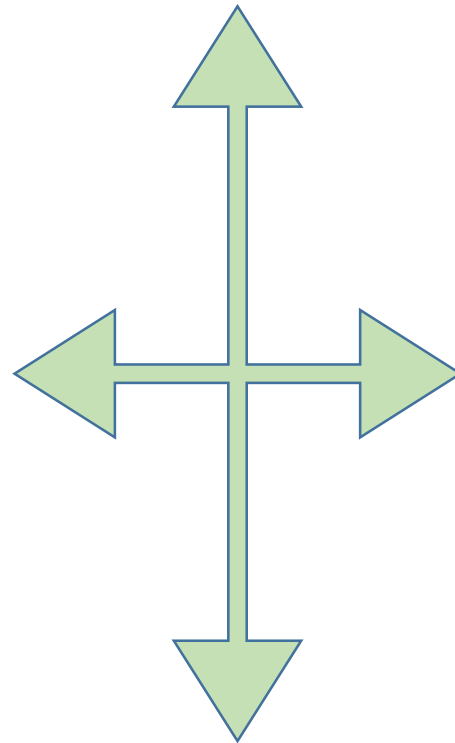
## ОБЫЧНЫЕ

1. Обладают одним или двумя объектами
2. Не ведут рынок
3. Как правило, один управляющий решает все вопросы

# СТАРТОВАЯ ТОЧКА

**НОВЫЙ ОБЪЕКТ**

1. Цена приобретения
2. Существующие арендаторы
3. Ожидания по доходности
4. Нет истории



**СВОБОДНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**

1. Предыдущий опыт
2. Существующие арендаторы
3. Рыночные ставки
4. Аппетит арендодателя

**ОКОНЧАНИЕ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ**

1. Действующая ставка
2. Существующие арендаторы
3. Аппетит арендодателя

# ПЕРЕГОВОРЫ

## СИСТЕМНЫЕ

### ОТНОШЕНИЕ

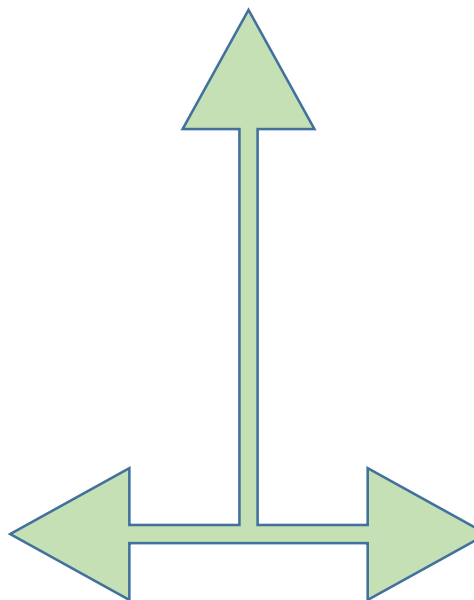
1. Справедливо оценивают рынок
2. Важна репутация

### МОТИВАЦИЯ

1. Крі
2. Долгосрочность
3. Качество арендатора
4. Глубина переговоров

### АРГУМЕНТАЦИЯ

1. Длинные отношения
2. Надежность



## ОБЫЧНЫЕ

### ОТНОШЕНИЕ

1. Рынок и альтернативы не важны
2. Удовлетворить бенефициара

### МОТИВАЦИЯ

1. Не допустить простой
2. Главное «сегодня», а не «завтра»
3. Готовы рисковать

### АРГУМЕНТАЦИЯ

1. Сроки начала платежей
2. Отсутствие сложностей

# ИНСТРУМЕНТЫ

## ПЛАН НА ПОБЕДУ

1. Требуется определить «тип» арендодателя и выявить основные параметры мотивации в текущий момент времени
2. Необходимо изучить рынок и ставки «закрытия» сделок, так как экспонируемые условия зачастую отличаются от условий сделок на 10-20%
3. С помощью консультанта подготовить альтернативы и проработать в них условия закрытия (какие коммерческие условия максимально достижимы)
4. Для получения наилучшего результата нужно внутренне быть готовым к любому сценарию, в том числе к выбору другого объекта (даже если стоит задача «остаться в своем объекте»)
5. Подготовить расчет стоимости владения офисом на периоде 3-5 лет, чтобы использовать в переговорах с арендодателем
6. Определить «узкие места» арендодателя, где он готов быть более гибким для достижения договоренностей. Помним, уход арендатора – это всегда стресс для отдела аренды собственника.

# КЕЙС ИЗ ПРАКТИКИ

## ДАНО:

### АРЕНДАТОР

Крупная компания финансовой сферы, имеет в аренде несколько офисов в Москве в БЦ класса А и В.

### ЗАДАЧА

Через 6 мес. заканчивается договор аренды одного из офисов в БЦ класса А, в будущем планируется консолидация всех офисов. Нужно продлить именно этот договор на 1 год.

### АРЕНДОДАТЕЛЬ

Крупнейший собственник БЦ в Москве, понимая, что у арендатора мало времени для решения задачи, выдал условия для нового договора аренды с неприемлемыми параметрами: ставка увеличивается на 20%, срок договора 3 года с ежегодной индексацией.

## РЕШЕНИЕ:

### ПОДГОТОВКА

Подписали NDA, изучили действующий договор аренды и выявили невозможность перевода договора на неопределенный срок. Сделали анализ текущего состояния арендодателя и обнаружили, что в ближайший год освобождается ряд крупных помещений, а также есть ряд арендаторов, которые «плохо» себя чувствуют. Убедили генерального директора в необходимости проработки альтернатив и решимости переехать, если переговоры не завершатся успехом.

### ПЕРЕГОВОРЫ

Провели ряд переговоров с арендодателем и сформировали переговорную позицию, что нужно договориться о компромиссе, который «в моменте» решает обоюдные вопросы сторон.

### ИТОГИ

Продлили договор на 1 год по действующей ставке аренды + индексация 5%, решив задачу арендатора, одновременно предоставив время арендодателю на поиск нового арендатора.





PRAE DIUM



**КОКОН**  
АССОЦИАЦИЯ