

Апрелев Константин

Гражданский Жилищный Форум

1-5 октября 2014, г. Санкт-Петербург

*Стандарты организации и осуществления
межрегиональных сделок по коммерческой
недвижимости.*

*Стандарты представления информации для
инвесторов*

I. Необходимость и причины проведения межрегиональных сделок.

Интенсивное развитие региональных сетей:

- ✓ офисы финансовых и страховых компаний;
- ✓ торговые и аптечные сети;
- ✓ рестораны, кафе и спортивно-развлекательные и фитнес-центры;
- ✓ развитие сетевого гостиничного и логистического бизнеса.

II. Способы проведения межрегиональных сделок.

1. Прямой поиск:

а) Исследование рынка:

- ✓ профессиональные участники;
- ✓ география территории;
- ✓ оценка и мониторинг потенциального рынка (интернет, СМИ, электронные базы
- ✓ данных).

б) Портрет ключевых собственников.

в) Определение приоритетов по районам и местоположению.

г) Достоинства и недостатки метода:

Достоинства	Недостатки
<i>Достоверность информации</i>	<i>Затраты на связь</i>
<i>Простая административная схема</i>	<i>Затраты на командировки</i>
<i>Собственная информационная база и хорошее знание регионов</i>	<i>Необходимость содержания увеличенного штата сотрудников</i>
<i>Получение прямых контактов с собственниками</i>	<i>Повышенные риски на сделке</i>

2. Управление поиском (сделками централизованно управляет АН-Москва).

а) Достоинства и недостатки метода:

Достоинства	Недостатки
<i>Ответственность Исполнителя перед Заказчиком</i>	<i>Сложная схема взаимодействия</i>
<i>Минимальный штат сотрудников у Заказчика (административный ресурс)</i>	<i>Значительный объем отчетной документации</i>
<i>Минимизация рисков на сделке</i>	<i>Разработка детальной схемы управления проектом</i>
<i>Многоуровневый контроль над ходом выполнения работ</i>	<i>Необходимость глубокой детализации договорных отношений</i>
<i>Простая финансовая схема для Заказчика</i>	<i>Большой объем предварительной работы и согласования по договорам</i>
<i>Эффективный учет информационных потоков</i>	<i>Затраты времени на обучение партнеров</i>

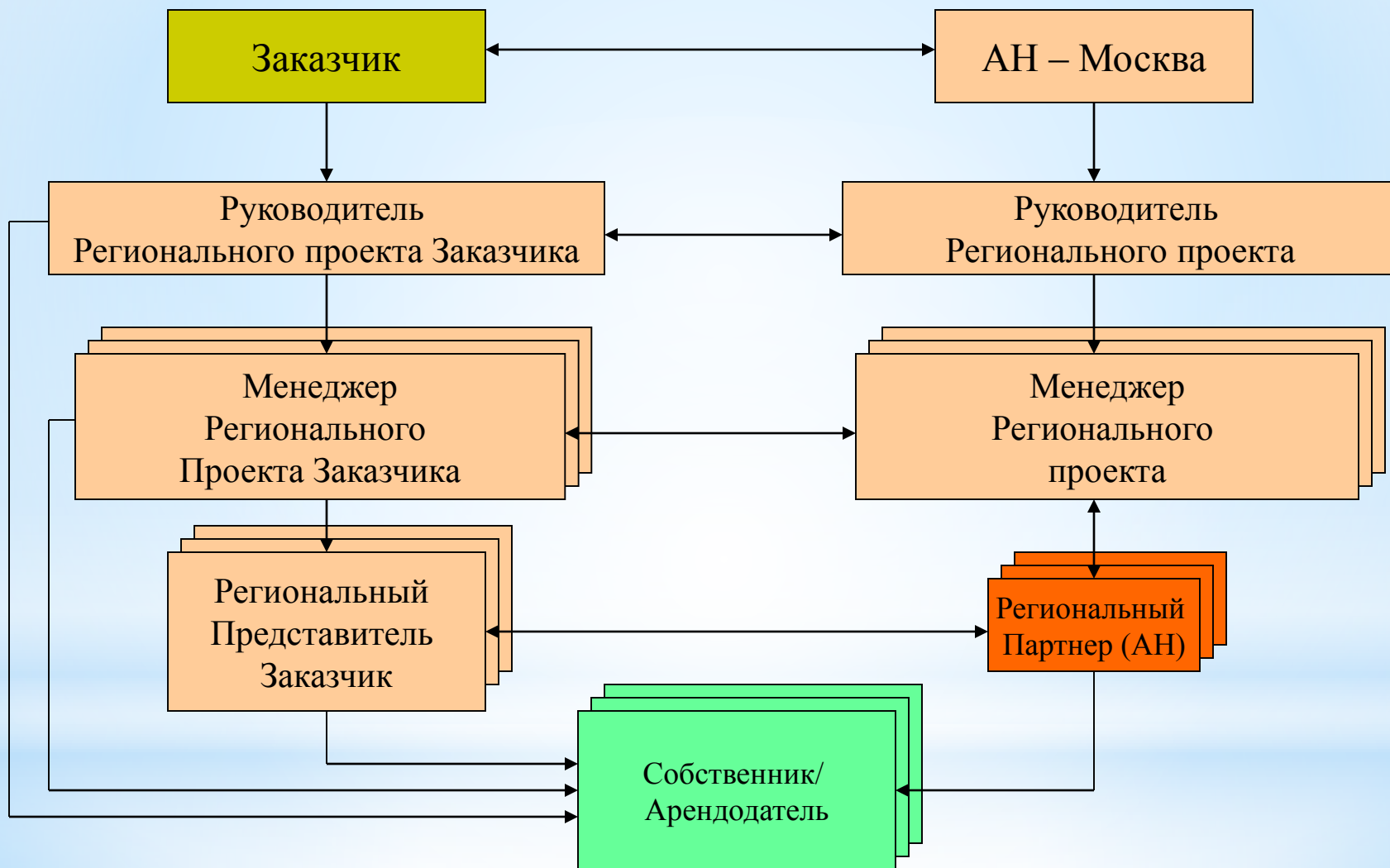
III. Проведение межрегиональных сделок.

1. Переговоры с Заказчиком по заключению договора
2. Отбор региональных компаний (Партнеров)
3. Исследование (мониторинг) регионального рынка
4. Расчет и оценка эффективности бюджета проекта
5. Заключение договоров с региональными Партнерами
6. Поиск объектов Партнером
7. Обработка Предложений АН-Москва
8. Осмотр Заказчиком объектов (с участием/ без участия АН-Москва)
- 9.-10. Подготовка к сделке Сделка
11. Предоставление отчета по сделке
12. Взаиморасчеты по сделке

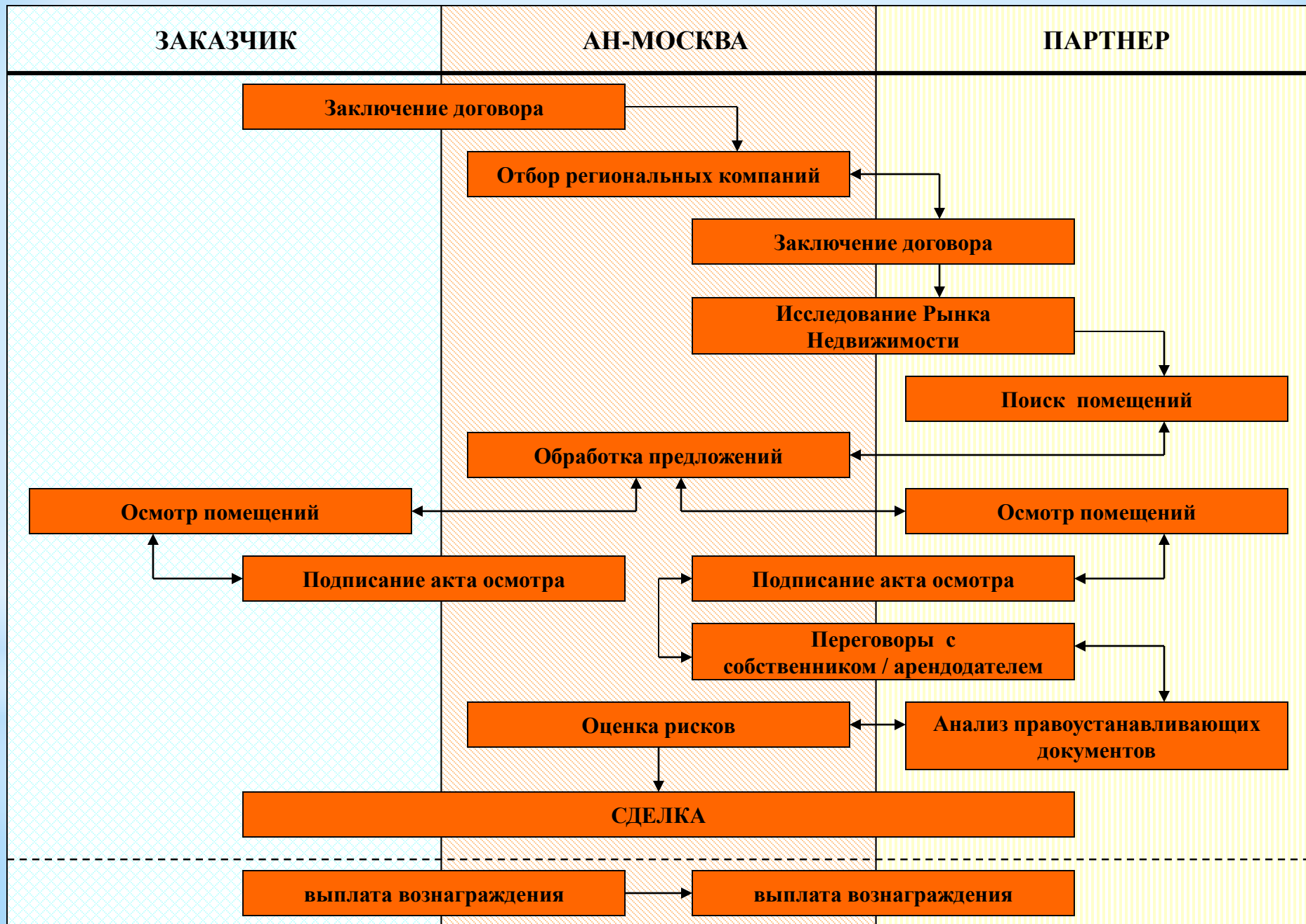
Пример первичного представления информации

		КОД:
АРЕНДА/ПОКУПКА	АДРЕС:	
Собственник:	<input type="text"/>	Общественный транспорт (виды транспорта, количество маршрутов каждого вида транспорта, удаленность от объекта (м)): <input type="text"/> Банки-конкуренты (название, адрес, удаленность от объекта (м)): <input type="text"/> Ближайшие соседи (название, профиль): <input type="text"/>
Условия работы с агентством (название агентства, размер комиссии): ЕСЛИ ЕСТЬ	<input type="text"/>	
Общая площадь (кв.м.):	<input type="text"/>	
Цена за 1 кв.м. (USD):	<input type="text"/>	
Стоимость всего (USD):	<input type="text"/>	
Этаж, расположение входа (фасад/торец):	<input type="text"/>	
Год постройки здания:	<input type="text"/>	
Материал стен, перекрытий, высота потолка:	<input type="text"/>	
Выделенная мощность, кВт	<input type="text"/>	
Условия аренды/покупки, прочие существенные условия, прочая существенная информация о помещении:		
<input type="text"/>		
ТРЕБОВАНИЯМ СООТВЕТСТВУЕТ, РЕКОМЕНДУЮ К СОГЛАСОВАНИЮ (Подпись проект-менеджера)		
Комментарий Директора Представительства	<input type="text"/>	

Административная схема межрегиональной сделки:



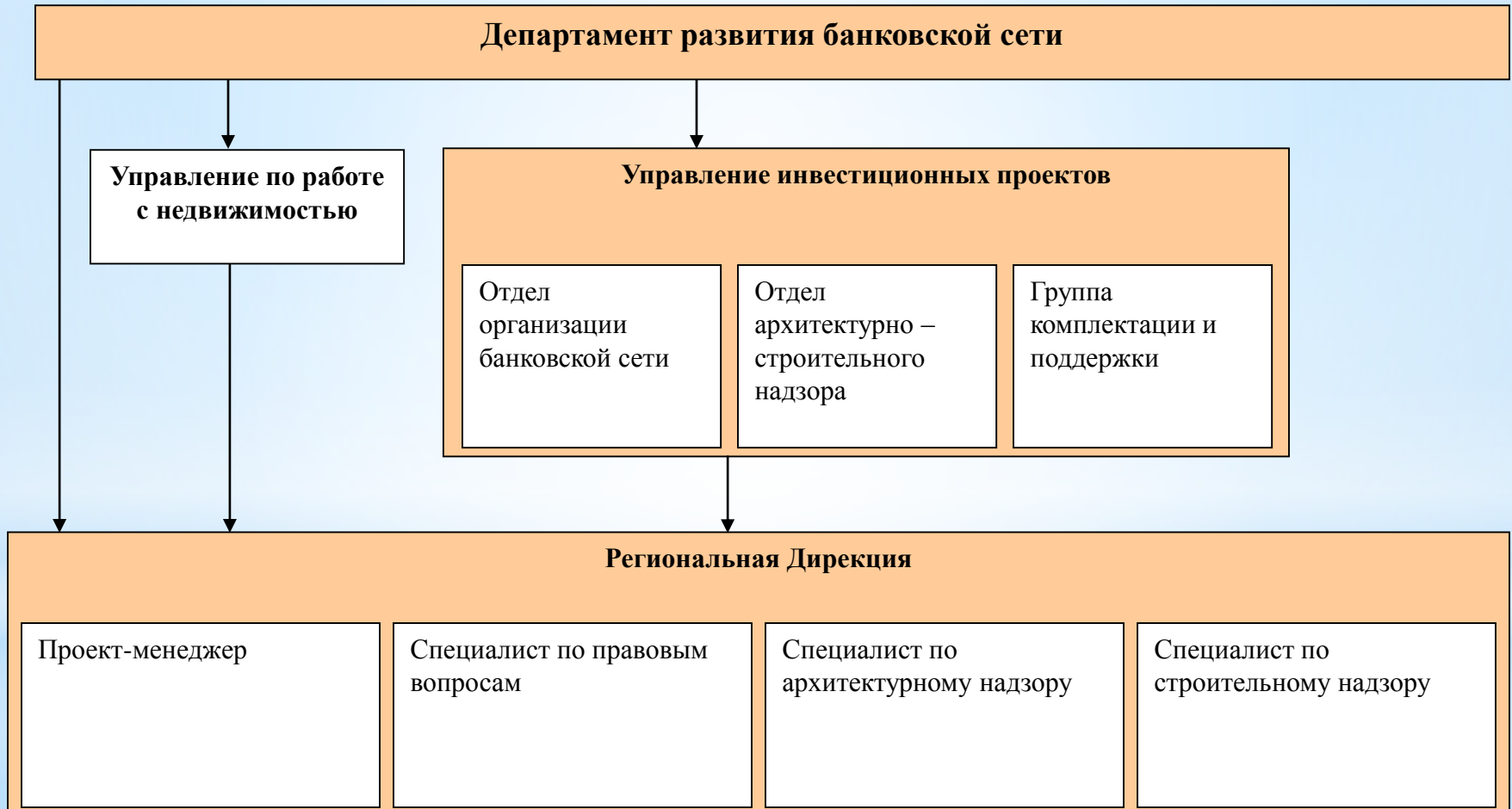
Функциональная схема межрегиональной сделки



IV. ОПЫТ РАБОТЫ С БАНКАМИ.

1) Управление развитием Банковской Сети

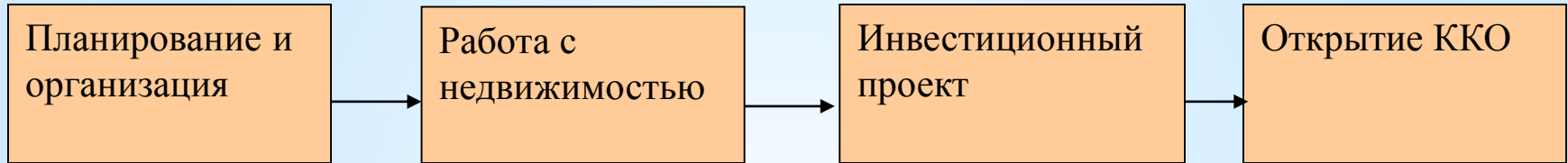
Департамент развития банковской или торговой сети



Функции департамента развития банковской сети

- Организация открытия новых банковских офисов(ККО, Ипотечные центры, установка банкоматов);
- Мониторинг и анализ работ по организации банковской сети;
- Подготовка предложений по материальному стимулированию проектных менеджеров и руководителей подразделений (регион)
- Работа с брокерской компанией

2) Методология проекта по организации банковских офисов



Планирование и организация:

- ✓ Разработка и утверждение стандартных требований по развитию сети;
- ✓ Планирование и бюджетирование;
- ✓ Разработка графика организации банковских отделений;
- ✓ Анализ предложений по организации сети;
- ✓ Административная поддержка;
- ✓ Правовое обеспечение

Работа с недвижимостью:

- мониторинг и анализ рынка недвижимости (Москва, Регионы РФ);
- подбор и согласование объектов под организацию банковской сети;
- договорная работа;
- операционное управление недвижимостью банка (аренда, субаренда, продажа, покупка).

Инвестиционный проект:

- организация работы с проектными и подрядными организациями;
- сопровождение процессов реконструкции объекта в ЦО и регионе присутствия;
- сертифицирование и регистрация работ.

Открытие ККО:

- организация работ приемных комиссий;
- регистрация ККО в подразделениях ЦБ;
- организационные вопросы.

V. Организация подбора помещений, ключевые моменты

1) Основные Типы банковских офисов

Тип 1 – Мини ККО: 60 – 80 м.кв.

Тип 2 – ККО : 80 –200 м.кв.

Тип 3 – Ипотечный центр: 300 – 500 м.кв.

Тип 4 – Филиал: 450 и более.

2) Требования к помещениям банковского офиса.

к самому помещению:

- первый этаж здания;
- первая линия домов;
- отдельный вход с фасада здания;
- представительность здания в котором находится помещение;
- форма помещения – прямоугольник;
- выделенная электрическая мощность – 15 КВт (или возможность увеличения);

к местоположению:

- развитая инфраструктура;
 - высокий пешеходный(обязательно) поток и транспортный (желательно) поток;
 - наличие рядом остановок общественного транспорта;
 - хорошая видимость с расстояния не менее 50 метров.
- нежелательные соседи : казино, залы игровых автоматов, увеселительные заведения и т.п.

3) Документы, предоставляемые для рассмотрения объекта:

- Файл «информация об объекте» (см. приложение)
- Фотографии объекта, включая географическую карту и фото фасадов ближайших банков конкурентов (см. приложение);
- План помещения с размерами.

4) Перечень необходимых документов от собственника

- Свидетельство о государственной регистрации права собственности;
- Выписка из ЕГРО градостроительной деятельности;
- поэтажный план помещения;
- Экспликация;
- Согласованный проект на обустройство отдельного входа;
- Договор с энергоснабжающей организацией;
- Договор с организацией, предоставляющей коммунальные услуги;
- Договор с оператором связи;
- Прочие документы по требованию.

5) Обязательные Условия договора аренды/покупки

- Срок аренды не менее 5-ти лет (в случае аренды помещения);
- Договор аренды подлежит гос. регистрации (в случае аренды помещения);
- Цена аренды/покупки полностью указывается в договоре;
- Все платежи по договору аренды осуществляются в порядке безналичных расчетов;
- Разрешение перепланировок, переоборудования, реконструкции;
- Разрешение размещения наружной рекламы;
- Наличие заключенных договоров с поставщиками коммунальных и эксплуатационных услуг;
- Отсутствие обременений и ограничений прав собственника на помещение правами третьих лиц;
- Возможность изменения функционального назначения объекта (перепрофилирование).



* Описание объекта
Волков Валерий Вячеславович
тел.: 975-28-23, 8-909-162-63-96
E-mail: valera@expertconsult.ru

Предложение по аренде

Адрес объекта	Пр.Энгельса д.68	
Удаленность от метро(остановок о.т.)	5 мин. пешком	
Информация о собственнике	Частное лицо.	
Общая площадь	100 кв.м.	
Цена за 1 кв.м./мес.	1750(руб)	\$
Стоимость всего в месяц	175000(руб)	\$
Этаж, расположение входа	1 этаж, отдельный вход со Скобелевского пр.	
Год постройки здания	1950.	
Материал стен, перекрытий, высота потолка	Кирпич, железобетон, 2.95.	
Выделенная мощность, кВт	18.	
Состояние помещения	Хороший ремонт.	
Пешеходный и транспортный трафик	Напряженный транспортный перекресток, проходное место.	
Срок возможности начала аренды	Аренда долгосрочная.	
Дополнительная информация (соседи и иные важные подробности)	Салон красоты.	

* **Фото 1:** Вид помещения с противоположной стороны



* **Фото 2:** Внешний вид помещения и соседи слева



* **Фото 3:** Внешний вид помещения и соседи справа



* **Фото 4:** Фото пешеходных и транспортных потоков в непосредственной близости помещения



* **Фото 5:** Фото пешеходных и транспортных потоков в непосредственной близости помещения



* **Фото 6:** Вид на противоположную сторону улицы



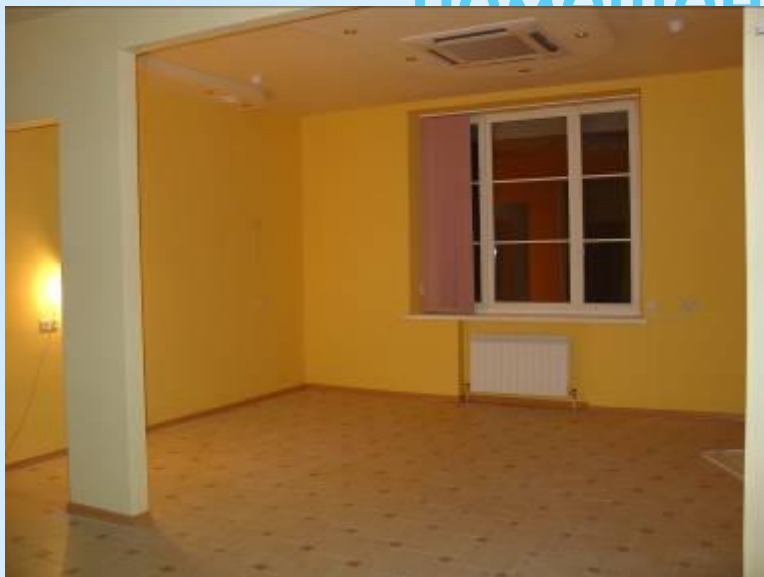
* **Фото 7:** Вид на противоположную сторону улицы



* **Фото 8:** Вид со стороны пр. Энгельса



* Внутри вид
ПОМОЩНИК



* поэтажный план

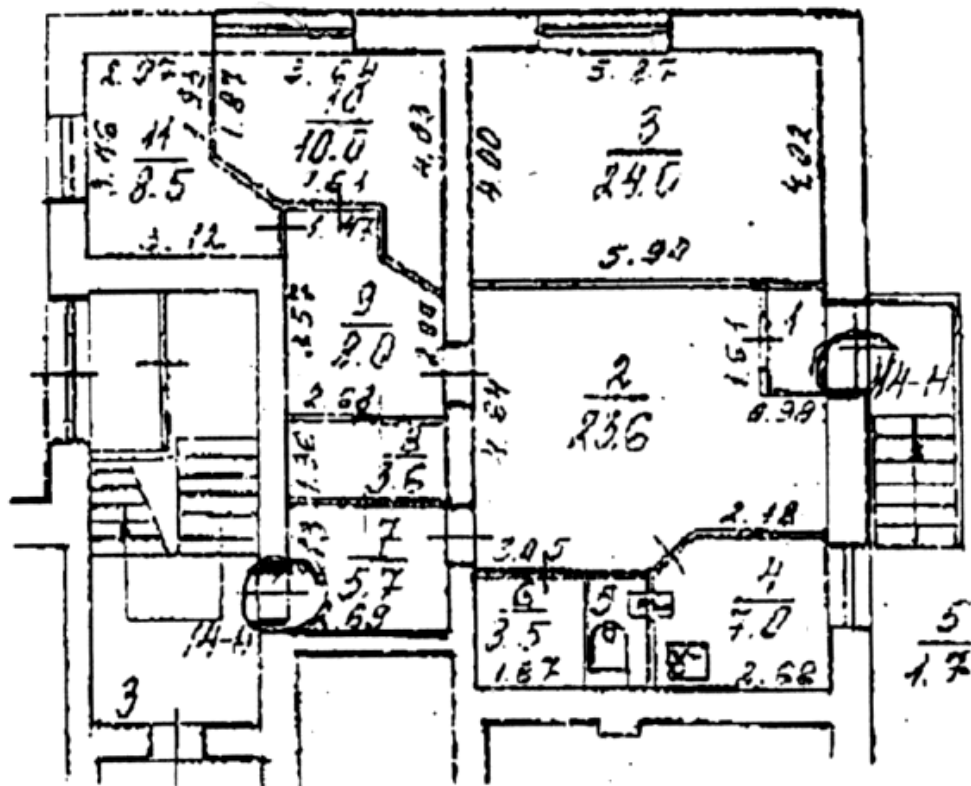
Скобелевский пр.

Пр.Энгельса

План помещения 14-Н

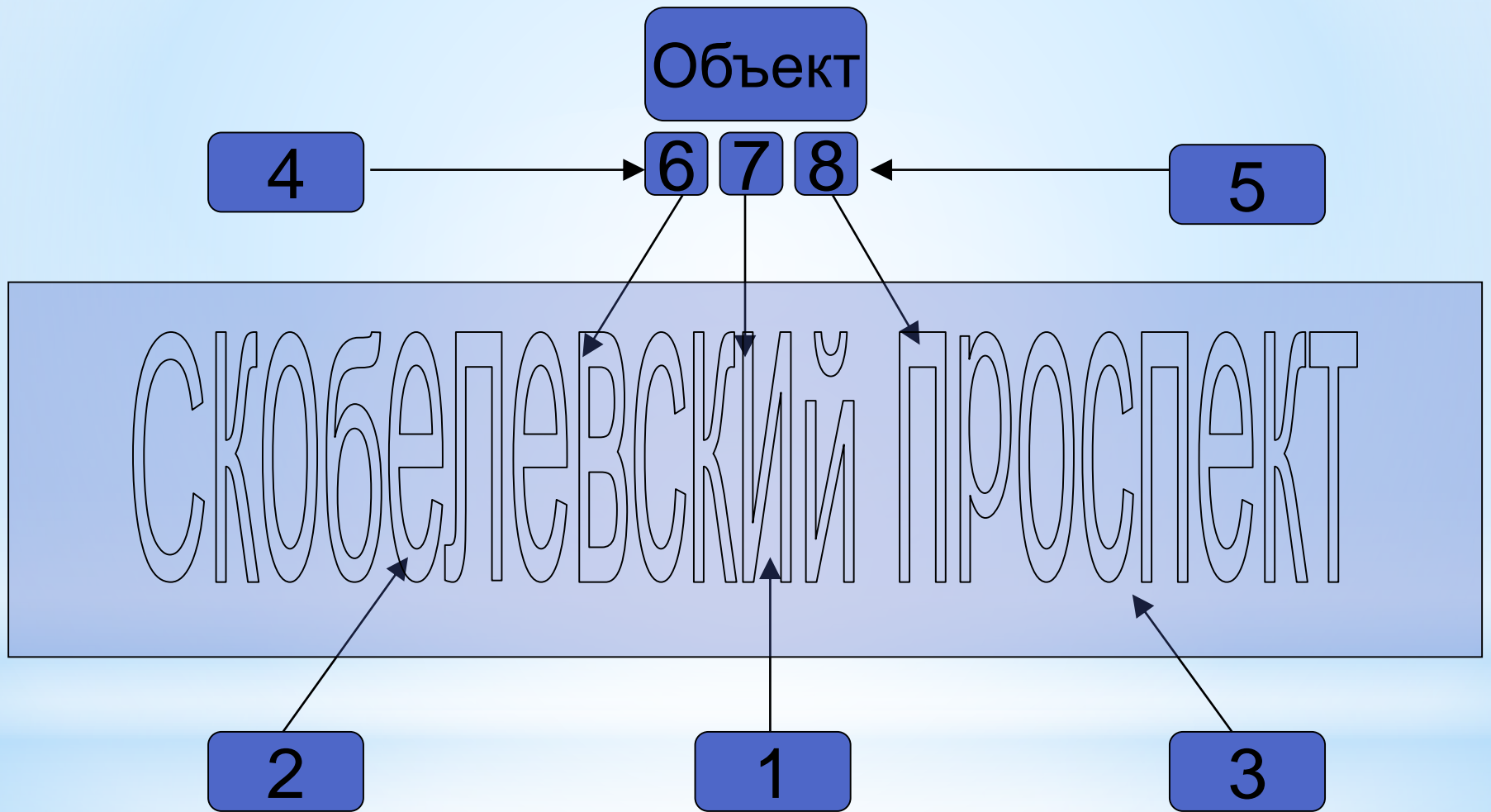
1 этаж

№2,95



* Место положение на карте







* Описание объекта

Волков Валерий Вячеславович
тел.: 975-28-23, 8-909-162-63-96
E-mail: valera@expertconsult.ru

Предложение по аренде

Адрес объекта	Пр.Энгельса д. 132.	
Удаленность от метро	5 мин. Пешком	
Информация о собственнике	Физическое лицо.	
Общая площадь	188 кв.м.	
Цена за 1 кв.м./мес.	1400(руб)	\$
Стоимость всего в месяц	(руб)	\$
Этаж, расположение входа	1 этаж, вход с улицы.	
Год постройки здания	2000.	
Материал стен, перекрытий, высота потолка	Кирпич, ж\б, 2.80.	
Выделенная мощность, кВт	25 квт.	
Состояние помещения	отл.	
Пешеходный и транспортный трафик	активный.	
Срок возможности начала аренды	долгосрочная.	
Дополнительная информация (соседи и иные важные подробности)	.	

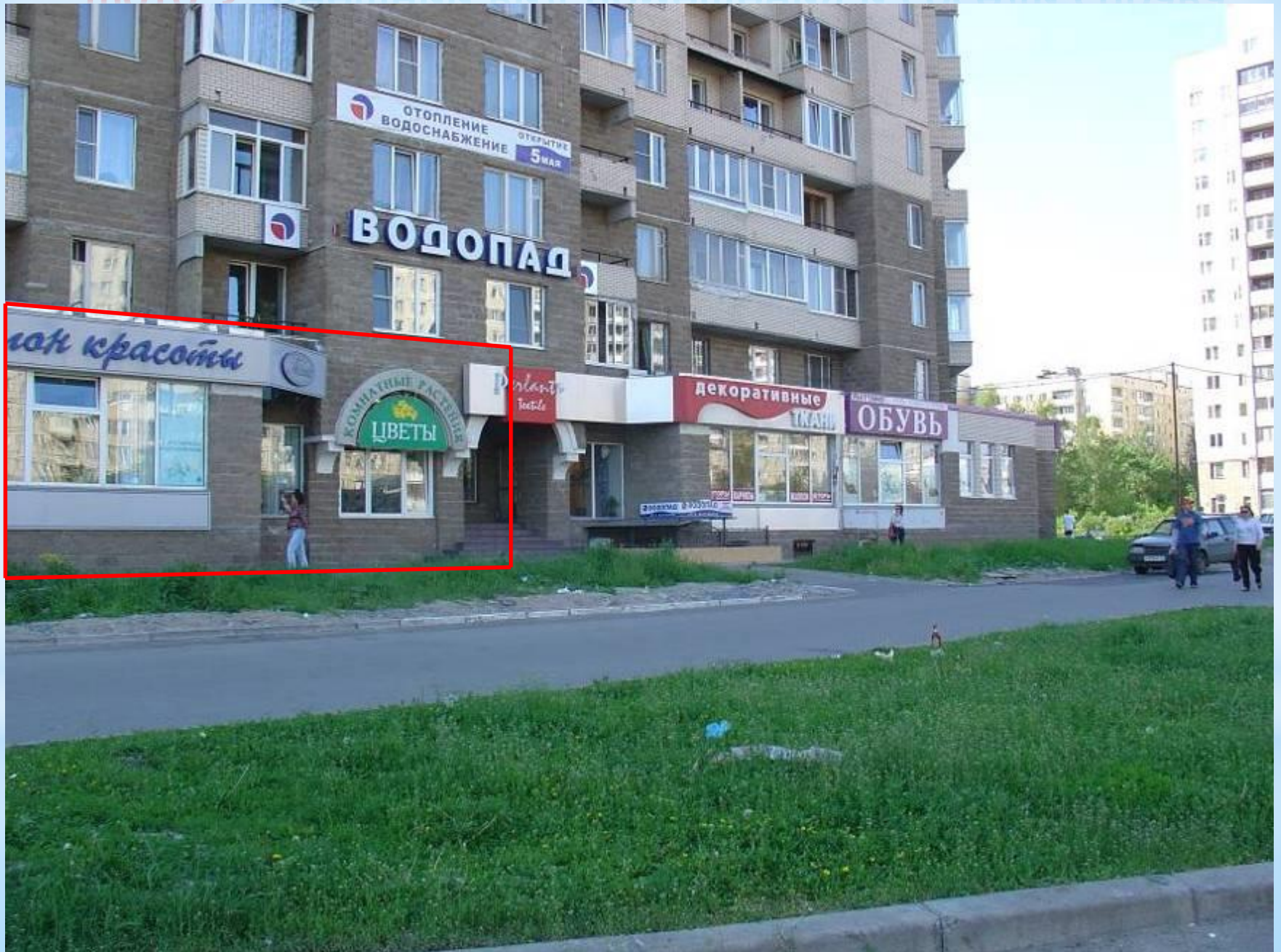
* Фото 1: Вид помещения с противоположной стороны



* **Фото 2:** Внешний вид помещения и соседи слева



* **Фото 3: Внешний вид помещения и соседи справа**



* **Фото 4:** Фото пешеходных и транспортных потоков в непосредственной близости помещения



* **Фото 5:** Фото пешеходных и транспортных потоков в непосредственной близости помещения



* **Фото 6:** Вид на противоположную сторону улицы

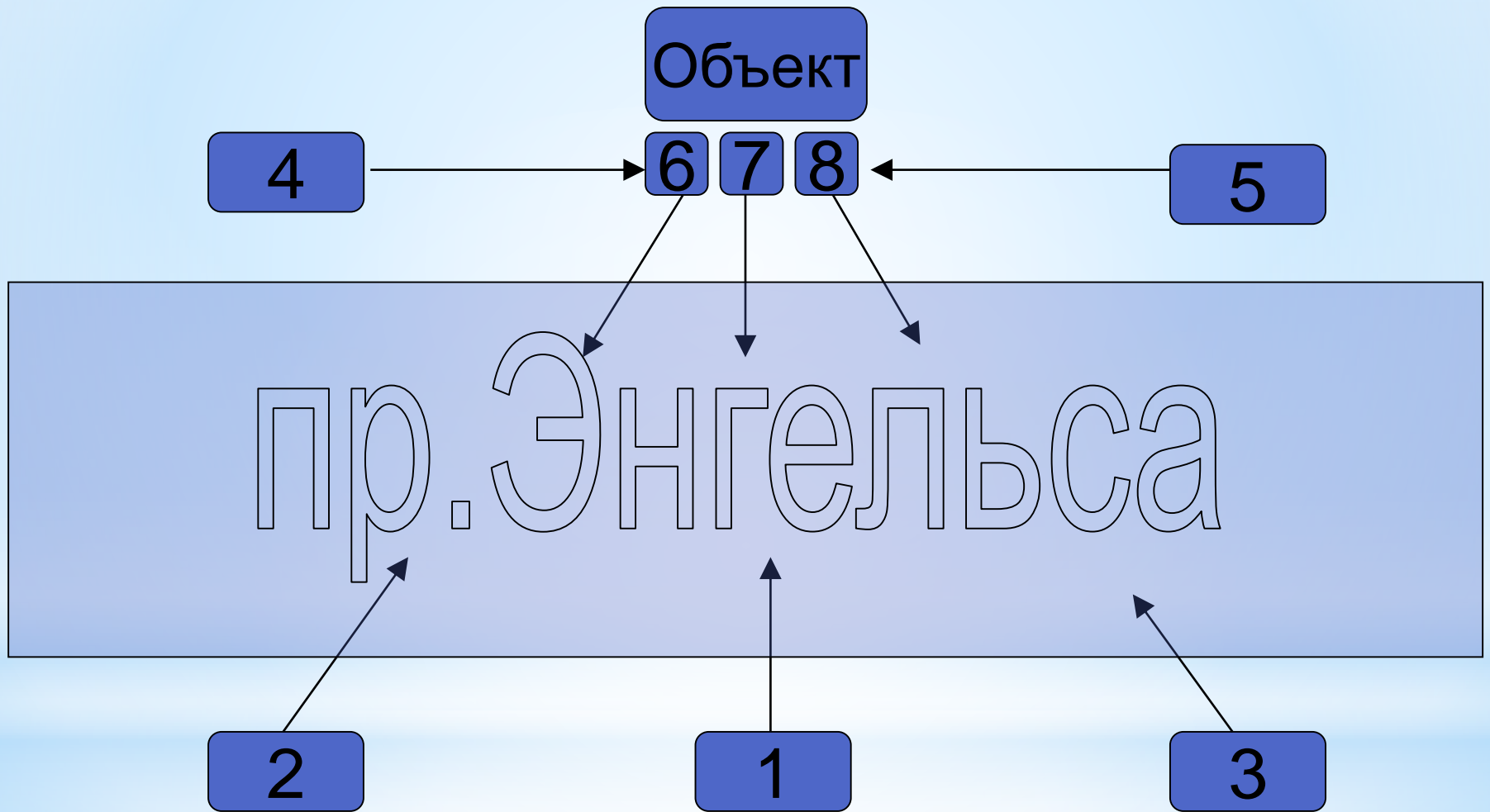


* **Фото 7:** Вид на противоположную сторону улицы



* **Фото 8:** Вид на противоположную сторону улицы





Какой должна быть маркетинговая стратегия для объектов коммерческой недвижимости?

- Простота и понятность
- Наглядность
- Привлечение внимания
- Полнота информации
- Содержание критериев для оценки
- Наличие мотивации к рассмотрению

Пример представления объектов 1

**CLASS A OFFICE BUILDINGS FOR LEASE
DOMINICAN REPUBLIC**

DR
Commercial
Realty
Global Commercial Real Estate Services





Class A office spaces for lease in Santo Domingo Dominican Republic

DR Commercial Realty
Global Commercial Real Estate Services

The information contained herein has been given to us by the owner of the property or other sources we deem reliable. We have no reason to doubt its accuracy, but we do not guarantee it. All information should be verified prior to purchase or lease.

Contact Information

Andy Perez, SIOR, CRS, GRI
Director de Negocios
C 809.705.5831
O 809.476.7788
US 786-623-5394



andyperez@drcommercialrealty.com

www.drcommercialrealty.com



Пример представления объектов 2.1

America's Net Lease Company®

[View this email in your browser](#)



Share



Tweet



+1



Share



Forward to Friend

Dollar General | Jarrettsville, MD



- » Upgraded Split-Face Block Construction
- » Very Rare 10% Bump in Initial Term

Asking Price \$2,025,000 | CAP Rate 6.60%

4064 Norrisville Road | Jarrettsville, MD [\[map\]](#)

Lease Summary

Net Operating Income	\$133,571	Increases	10% Every 5 Years
Rent/Month	\$11,130	Options	Five (5), Five (5) Year
Rentable SF	9,320+/-	Store Opened	2014
Land Area	0.828+/- acres	Lease Type	NN
Ownership Type	Fee Simple	Landlord Responsibilities	Roof, Structure, CAM
Lease Term	10 years		

Highlights

- Ten (10%) Percent Rent Increase In Initial Lease Term And At The Start Of Each Option Period
- Upgraded Construction with All Split-Face Block
- Major Renovations in 2014: New Roof & New HVAC both with Warranty
- Strategic Commuter Route Location with Nearly 10,000 VPD & Strong Demographics
- Shares Two Access Points with BB&T Bank
- Baltimore MSA; Close Proximity to I-83 Corridor


Location



Contact a Broker




Chris Koepenick, CCIM
Associate Director
(843) 606-6868
ckoepenick@calkain.com

DOWNLOAD vCARD 



Andrew Fallon
Managing Director
(703) 787-4733
afallon@calkain.com

DOWNLOAD vCARD 

**Download Offering
Memorandum**

Search All Listings

CALKAIN REALTY ADVISORS

a division of Calkain Companies

MID-ATLANTIC | NORTHEAST | SOUTHEAST | MIDWEST



Like



Follow



Connect




Visit



Contact


Пример представления объектов 2.2

America's Net Lease Company® [View this email in your browser](#)



[f](#) Share [t](#) Tweet [g+](#) +1 [in](#) Share [e](#) Forward to Friend

Largo Landing | Tampa, FL MSA



Asking Price \$3,600,000 | CAP Rate 7.0%
10289 Ulmerton Road | Largo, FL 33771 [\[map\]](#)

Lease Summary

Net Operating Income (NOI)	\$252,000
Rentable SF	16,000+/-
Land Area	2.41+/- acres
Tenants	Petland, Verizon, Mattress Firm
Stores Opened	1991

Highlights

- Tampa, FL MSA
- Surrounded by Major Retail Tenants including the Largo Mall
- High Traffic Area – 50,500 ADT
- Mattress Firm is a leading specialty retailer of mattresses with over 1200 stores nationwide
- Annual revenue for Mattress Firm in 2013 was over \$1.02B
- Cellular Sales is the largest Verizon wireless retailer in the US
- Annual Revenue for Cellular Sales was over \$700MM in 2013
- Cellular sales is ranked the 60th fastest growing US retailer
- Petland is a leading retailer in the retail pet industry and has been in business for more than 45 years
- Petland operates over 80 locations across the US and are expecting a growth of 15 stores this year

Location




[Download Offering Memorandum](#)

[Search All Listings](#)

Contact a Broker



MICHAEL ZIMMERMAN
Managing Director
(954) 790-6611
mzimmerman@calkain.com

[DOWNLOAD vCARD](#) 




PATRICK NUTT
Managing Partner
(954) 302-7365
patrick.nutt@calkain.com

[DOWNLOAD vCARD](#) 



EMILY CUSMANO
Associate
(813) 282-6000
ecusmano@calkain.com

[DOWNLOAD vCARD](#) 

CALKAIN REALTY ADVISORS

a division of Calkain Companies

MID-ATLANTIC | NORTHEAST | SOUTHEAST | MIDWEST



Like



Follow



Connect



Visit



Contact

Пример представления объектов 3

America's Net Lease Company® presents...

[View this email in your browser](#)



CALKAIN
COMPANIES
AMERICA'S NET LEASE COMPANY®

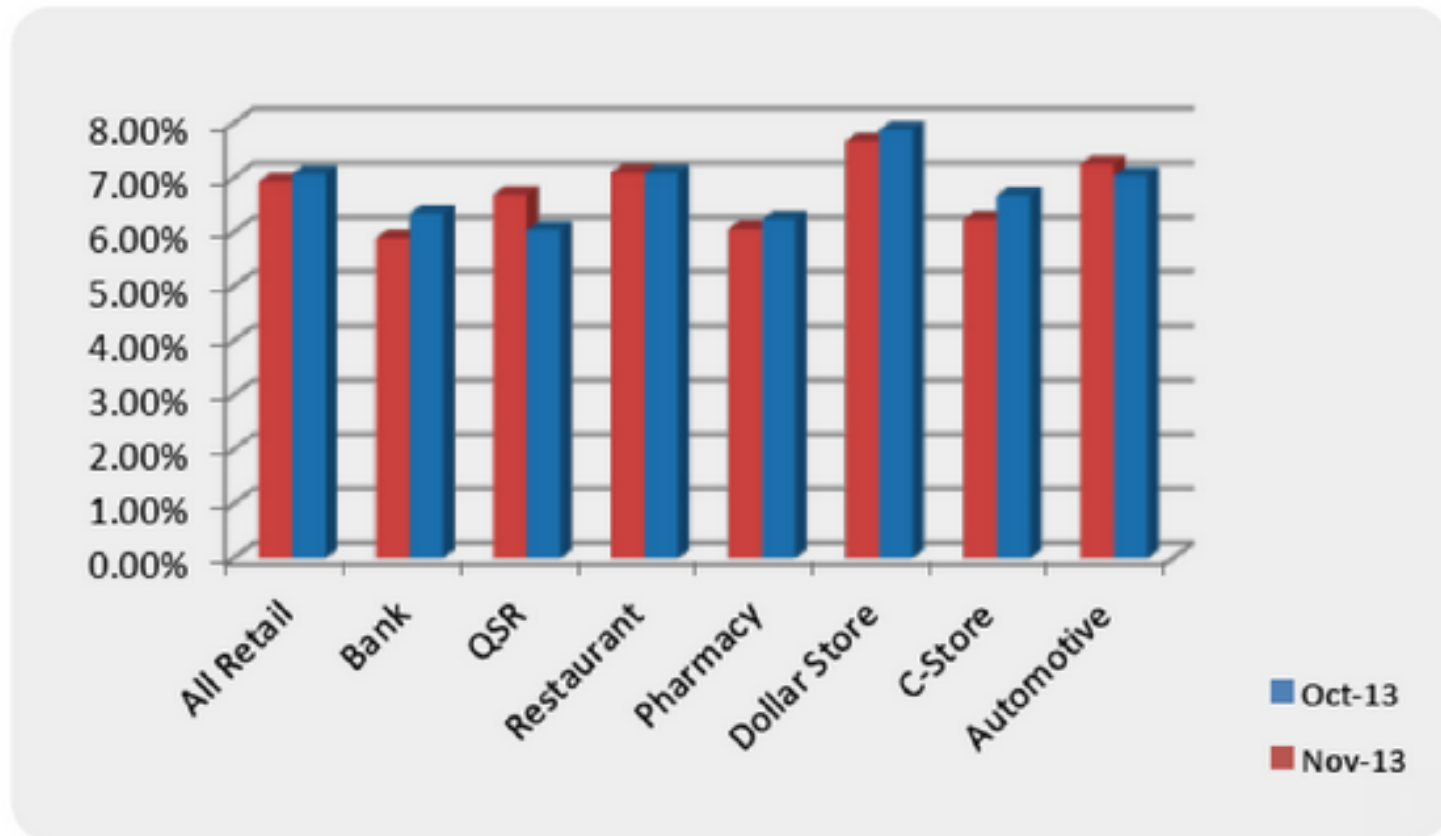
MONTHLY NET LEASE TREND REPORT

January 2014

Average CAP Rates for Main Net Lease Sectors



Average CAP Rates for Main Net Lease Sectors



Summary

2013 ended with a flurry of activity as people rushed to close deals by

NET LEASE SECTOR	NOV-13	DEC-13
All Retail	6.93%	7.07%

Summary

2013 ended with a flurry of activity as people rushed to close deals by year end. Overall we saw cap rates slide upward in December from their sub-seven status in November. The second half of 2013 overall saw cap rates increase and we expect this trend to continue into and throughout 2014. As interest rates rise and construction increases, their impacts will become bolder and more pronounced cap rate increases will be observed.

NET LEASE SECTOR	NOV-13	DEC-13
All Retail	6.93%	7.07%
Bank	5.89%	6.34%
QSR	6.69%	6.04%
Restaurant	7.09%	7.08%
Pharmacy	6.06%	6.23%
Dollar Store	7.67%	7.88%
C-Store	6.23%	6.67%
Automotive	7.25%	7.04%

[Download Report](#)



Пример представления объектов 4

America's Net Lease Company® [View this email in your browser](#)



CALKAIN
COMPANIES
AMERICA'S NET LEASE COMPANY®

Meet with Calkain in Atlanta!

**ICSC SOUTHEAST
CONFERENCE**

October 27 - 29 | Cobb Galleria Centre | Atlanta, GA

Contact any one of our Calkain associates below to schedule a time to meet at this year's ICSC Southeast Conference in Atlanta, Georgia from October 27-29.

 Patrick Nutt  Stephen Counts

Contact any one of our Calkain associates below to schedule a time to meet at this year's ICSC Southeast Conference in Atlanta, Georgia from October 27-29.



Patrick Nutt
Managing Partner
(954) 302-7365
patrick.nutt@calkain.com



Stephen Counts
Associate Director
(404) 900-6928
scounts@calkain.com



Sheree Strome, CCIM
Associate Director
(404) 900-5629
[sstrome@calkain.com](mailto:ssstrome@calkain.com)



Keelee Peterson
Associate
(404) 492-9469
kpeterson@calkain.com



Daniel Grass
Associate
(404) 418-7843
dgrass@calkain.com



Scott Campbell
Associate
(954) 357-0775
scampbell@calkain.com

[Visit Calkain.com »](http://Calkain.com)



Like



Follow



Connect



Visit



Contact

Спасибо за внимание!



Сопредседатель Совета ТПП РФ по СРО



**Вице-Президент
Российской Гильдии Риэлторов**



Президент АН САВВА (Москва)

Апрелев К.Н.

e-mail: Aprelev@expertconsult.ru

www.expertconsult.ru

www.rgr.ru

(495)777-08-83, 777-08-85

тел.(903)743-16-89