



BFM Group Ukraine

Новый подход к инвестиционному брокериджу промышленной недвижимости

Инвестиционно - консалтинговая компания BFM Group Ukraine открывает направление инвестиционного брокериджа и предоставления комплексных услуг в организации предпродажной подготовки объектов промышленной недвижимости, направленной на повышение их инвестиционной привлекательности.

Предложение ориентировано на инвесторов и собственников объектов промышленной недвижимости

В условиях экономического кризиса и стагнации на рынке недвижимости многие выставленные на продажу промышленные объекты многие месяцы не могут найти своего покупателя. Безусловно, ключевым фактором является цена, запрашиваемая собственником недвижимости. Но не только ценовые запросы зачастую останавливают потенциальных покупателей. Очень часто причиной отказа от приобретения является общая рисковость объекта.

В основном проблемными местами есть право пользования земельным участком, различные скрытые отягощения, частичное отсутствие правоустанавливающей документации, утерянная документация на инженерные сети, информационная непрозрачность продавца и его имущественных прав, земельная политика местной власти и многое другое.

Тем не менее, специалисты компании BFM Group специализируясь на предоставлении услуг инвестиционного проектирования в различных отраслях промышленности, констатируют постоянно возрастающий интерес к промышленной недвижимости.

Тенденция обусловлена многочисленными предложениями банков о продаже заложенного имущества, предположениями о финансовых проблемах большинства собственников подобных объектов, спадом цен и другими факторами.

Кроме того, рынок не стоит на месте. Сложность прогнозирования доходной части коммерческой и жилой недвижимости вынуждает многих обратить внимание на производственные проекты.

Как правило, продавец недвижимости редко заинтересован в дополнительных тратах по сбору отсутствующей документации на принадлежащие ему объекты, решением вопросов, связанных с возможной проблематикой пользования земельным участком, разработкой стратегии продажи. Зачастую перед собственником вопрос отчуждения стоит остро, а цена продажи определяется сравнительным способом.

Практически ежедневно растет и посреднический рынок. Как грибы после дождя появляются новые интернет - площадки продажи заложенного имущества. На месте не выдержавших спада риелторских компаний появляются новые. Высвобожденные с началом кризиса с рабочих мест, многие агенты и брокеры, работая на фрилансе, создают новые структуры.

Не сомневаясь в компетентности большинства организаторов подобных посреднических площадок, мы констатируем факт того, что в подавляющем большинстве организация их работы ничем не отличается от стандартной агентской схемы, сложившейся в докризисный период, и предусматривает получения весьма не малого комиссионного вознаграждения фактически только за организацию знакомства продавца с покупателем.

При этом гигантский объем работы по предпродажным процессам по-прежнему остается вне их компетенции и полностью ложится как на Продавца, так и на Покупателя..

В лучшем случае новоявленные брокеры взимают комиссию с одной стороны. В худшем, стараются сыграть всех.

Анализируя сложившуюся ситуацию, BFM Group производит реформирование своей деятельности, концентрируясь на управлении проблемными производственными активами по которым обязательства были переданы кредиту и предоставлению комплексных услуг в организации предпродажной подготовки объектов промышленной недвижимости, направленной на повышение их инвестиционной привлекательности.

В разрезе услуг инвестиционного брокериджа подразумевается следующий алгоритм действий:

Путем всестороннего анализа производится оценка текущей инвестиционной привлекательности объекта купли - продажи (целостные имущественные комплексы, отдельные промышленные здания, земельные участки).

В том числе:

1. Полная экспертиза объекта недвижимости, включающая в себя:

- юридическая экспертиза земельного участка, зданий, строений, инженерных сетей (право пользования, ТУ, документация, прочее);
- экспертная оценка физического износа конструкций, систем, технологических участков, сетей;
- Изучение существующей проектной, технической и правоустанавливающей документации по объекту с целью выявления возможных будущих технических, административных и юридических рисков.
- технологическая экспертиза имеющихся на объекте технологических линий, вспомогательных инженерных коммуникаций, установленных мощностей и потенциала их развития;
- оценка внешних факторов (местная власть, кадровый потенциал, энергоснабжение, газоснабжение, транспортные коммуникации, экология, отступы по СНиП, прочее);
- маркетинговая оценка привлекательности тех либо иных видов производств, которые были бы возможны к размещению на объекте;
- определение наиболее рационального направления реконструкции объекта промышленной недвижимости
- оценка затрат на реконструкцию и перепрофилирование
- описание текущего технического состояния объекта (при необходимости - проведение обмерных работ для составления планов экспликации объектов, генерального плана участка, пр.)
- оценка соответствия технических параметров объекта техническому заданию инвестора (соответствие существующих технических условий текущим и перспективным потребностям инвестора, оценка состояния существующих инженерных систем объекта и возможности их использования или необходимости реконструкции и т.п.).
- оценка эффективности планировочных решений и их адаптация под требования Инвестора (Покупателя).

2. Реализация перечня мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности объекта промышленной недвижимости:

- получение недостающей документации и узаконивание самостроев;
- представительство интересов клиентов в судах и гос.учереждениях;
- экспертная оценка объекта (по затратному, сравнительному методу);
- разработка ряда финансовых моделей с анализом показателей инвестиционной привлекательности по наиболее вероятным вариантам организации будущих производств;
- экспертная оценка объекта по доходному методу (путем расчета ожидаемой доходности и окупаемости будущего производства);
- составление комплексной презентации (инвестиционного предложения) объекта промышленной недвижимости;

3. Поиск покупателей (продавцов) недвижимости;

4. Содействие в разработке юридической и финансовой схемы продажи объекта;

5. Выполнение вышеописанных агентских функций, заключающихся в получении вознаграждения.

Мы считаем, что только такой индивидуальный подход и максимальное приложение усилий в решении проблем Продавца и Покупателя являются залогом успеха посреднической компании.

Проведение всего комплекса работ по предпродажной подготовке требует приложения усилий проектантов, юристов, оценщиков, финансистов, маркетологов, профильных технологов, энергетиков, строителей и других специалистов.

Безусловно, оптимальным выходом есть передача компетенций по мере необходимости на аутсорсинг.

Для этого, в целях обеспечения гарантии профессионального выполнения всего комплекса работ, компания BFM Group (<http://bfm.at.ua>) заинтересована в создании объединения профессиональных участников рынка, в комплексе обеспечивающих проектную группу полного цикла.

Генеральный директор BFM Group
Андрей Стадник

Пресс-служба
BFM Group
<http://bfm.at.ua>
Оксана Беяева
+380 44 223 36 88
E-mail: bfmgroup@ukr.net