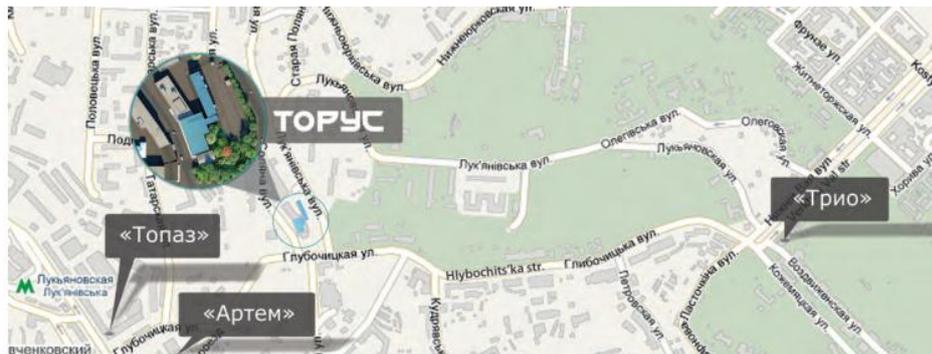


## Кейс стадиз «Торус»



### Технические характеристики

Класс: «В-»

Общая площадь: 6 183 кв.м.

Количество корпусов: 2

Этажность: 2,9

Площадь участка: 0,6 га

Паркинг: 100 м/м

Уровень вакантности: 5%

Годовой доход: \$1 260 000



### Цель

Бизнес-центр «Торус» первый из объектов, в котором полноценно была реализована методика управления недвижимостью Компании (RRE). Основные цели: репозиционирование класса объекта (на класс выше), формирование сбалансированного и устойчивого пула арендаторов, повышение инвестиционной привлекательности и капитализации объекта.

### Расположение

Бизнес-центр «Торус» расположен в Шевченковском районе Киева на улице Глубочичкой, на стыке двух центральных деловых районов столицы — Шевченковского и Подольского района. В непосредственной близости расположены посольства Великобритании и Азербайджана, а также Музей современного изобразительного искусства Украины.

 7-10 минут на автомобиле от центра города (Главпочтамт и Майдан Незалежности)

 10 минут ходьбы от станции метрополитена (станция метро «Лукьяновская»)

 35-40 минут на автомобиле до аэропорта «Борисполь»

 в непосредственной близости — остановка общественного транспорта

### Концепция

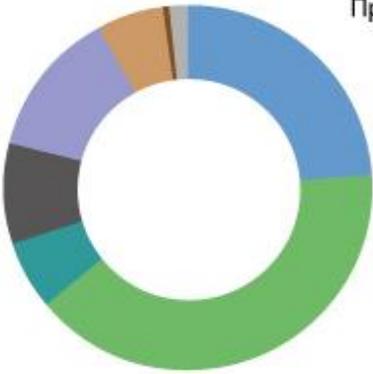
Инвестиционная стратегия офисного портфеля Korsando — капиталовложения в объекты, коммерческий потенциал которых имеет устойчивый прирост в стоимости в средне- и долгосрочной перспективе, репозиционирование класса объекта и повышение его капитализации путем внедрения и реализации собственной методики управления RRE.

Так, Korsando начала реализовывать развитие своего портфеля офисной недвижимости в 2009 году путем приобретения офисного здания класса «С» общей площадью 7 936 кв.м. в Шевченковском районе Киева, в непосредственной близости от центральной деловой части города (ЦДР).

Внедрив в данном бизнес-центре свою методику управления, компания репозиционировала и модернизировала объект класса «С» до объекта класса «В-», увеличила его инвестиционную привлекательность за 1,5 года и в конце 2010 года приняла предложение о продаже одного из трех корпусов бизнес-центра «Торус» площадью 1753 кв.м. Ниже представлена методика «Rationalizing

Real Estate™», реализованная в бизнес-центре, а также текущие показатели проекта.

Этап	Rationalizing Real Estate™	Результат
<b>Стратегические цели</b>	Репозиционирование объекта	Класс: «В-», торговая марка: «Торус»
	Достижение запланированных бюджетом финансовых показателей по объекту (достижение среднерыночного уровня арендных ставок и выше)	Прирост уровня арендных ставок за 2010-2011 г.г.: 24%
	Пересмотр пула арендаторов и условий договоров аренды	Уровень вакантности: 5%, Якорные арендаторы: 62%
	Оптимизация операционных затрат и автоматизация бизнес процессов управления объектом	Уменьшение уровня затрат на 30%
	Повышение уровня инвестиционной привлекательности	Прирост рыночной цены продажи: 23%
	Введение собственной управляющей компании на объект	Создана профессиональная управляющая компания
<b>Анализ объекта и его концепции</b>	Анализ месторасположения	Шевченковский район, в непосредственной близости от CBD;
	Аудит концепции объекта	Административные здания класса «С» репозиционированы в бизнес-центр класса «В-», состоящий из трех корпусов с различным функциональным назначением с целью более широкого охвата целевой группы арендаторов.
<b>Анализ технического уровня объекта и планировочных решений</b>	Аудит качества строительства и отделки объекта, исправности инженерных сетей и их модернизация	После продажи одного из корпусов бизнес-центра, изменен формат объекта: объект представлен 2 корпусами с различным функциональным назначением. Во всех помещениях сделана отделка и коммуникационная разводка. Проведена модернизация инженерных сетей, а также достигнута оптимальная обеспеченность лифтами в количестве 3 шт. (Otis).
	Проведение работ по перепланировке и обновлению офисных и складских помещений, а также помещений общего пользования с целью повысить эффективность планировочных решений.	Созданы две входные группы в каждом корпусе, а также благодаря шагу колон (6 X 6 м) предоставляются гибкие планировочные решения (как open space, так и кабинетная система).
<b>Развитие инфраструктуры услуг</b>	Анализ существующей инфраструктуры услуг по объекту и внедрение мероприятий по их развитию	Представления услуг конференц-зала и центральной рецепции
		Расширение и оборудование территории паркинга до 100 машиномест и обеспечение ее охраны
		Размещение банкоматов, платежных терминалов, кофе машин, фреш бара и пр.
		Предоставление секретарских услуг, услуг

		кейтеринга, вызова такси, курьерской доставки.																
<b>Внедрение мер по усилению безопасности объекта</b>	Аудит системы безопасности объекта, разработка и внедрение мер по ее усилению	Система контроля доступа с повышенным уровнем безопасности: контроль доступа на входных группах, на каждом этаже и в каждом арендуемом помещении.  3 пункта круглосуточной физической охраны.  Система видеонаблюдения.																
<b>Разработка гибкой арендной политики (Property management)</b>	Анализ существующего пула арендаторов и формирование пула арендаторов в соответствии с концепцией объекта  Формирование сбалансированного пула арендаторов: <ul style="list-style-type: none"> <li>• достижение эффекта синергии бизнес-среды среди арендаторов;</li> <li>• отношение общего количества арендаторов пула к якорным арендаторам.</li> </ul> Формирование долгосрочных отношений с арендаторами. Пересмотр структуры и условий договоров аренды их стандартизация и унификация.	Прирост уровня арендных ставок за 2010-2011 г.г.: 24% Уровень вакантности: 5%  Якорные арендаторы: 62%   Долгосрочные договора аренды: 78% 																
 <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr><td>Производственные компании</td><td>24%</td></tr> <tr><td>Банки и финансовые компании</td><td>40%</td></tr> <tr><td>Компании сферы торговли</td><td>6%</td></tr> <tr><td>Бизнес-услуги</td><td>9%</td></tr> <tr><td>Телекоммуникационные компании</td><td>13%</td></tr> <tr><td>Девелоперские и строительные компании</td><td>6%</td></tr> <tr><td>Сельскохозяйственные компании</td><td>0,5%</td></tr> <tr><td>Другие</td><td>1,5%</td></tr> </table> <p><b>Структура арендаторов</b></p>			Производственные компании	24%	Банки и финансовые компании	40%	Компании сферы торговли	6%	Бизнес-услуги	9%	Телекоммуникационные компании	13%	Девелоперские и строительные компании	6%	Сельскохозяйственные компании	0,5%	Другие	1,5%
Производственные компании	24%																	
Банки и финансовые компании	40%																	
Компании сферы торговли	6%																	
Бизнес-услуги	9%																	
Телекоммуникационные компании	13%																	
Девелоперские и строительные компании	6%																	
Сельскохозяйственные компании	0,5%																	
Другие	1,5%																	
<b>Обеспечение бесперебойной работы инженерных систем объекта (facility management)</b>	Оптимизация издержек на обслуживание инженерных систем объекта (и их круглосуточная поддержка), а также организация клининга площадей общего пользования и прилегающих территорий	Организован полный цикл работ по обслуживанию объекта, проведены мероприятия по повышению качества предоставляемых услуг. Также уровень операционных затрат уменьшен на 30%.																
<b>Маркетинг</b>	Репозиционирование объекта	Позиционирование объекта в классе «В-»																

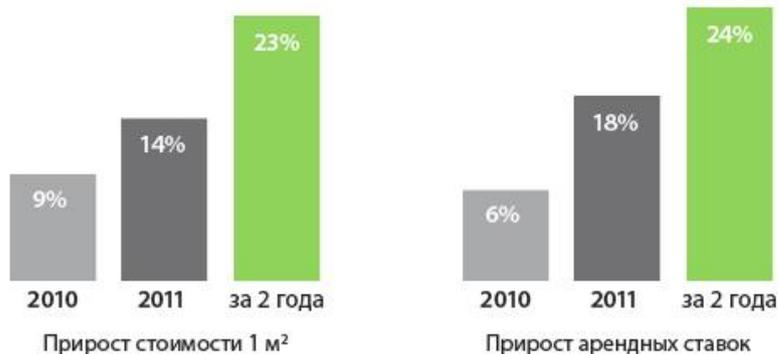
Создание и продвижение торговой марки

Разработана и зарегистрирована торговая марка «Торус», а также создан фирменный стиль и элементы визуальной идентификации. Освещение бизнес-центра в СМИ.

Создание внешней и внутренней систем навигации объекта

На объекте размещены системы:

- 1) Внешней навигации для узнаваемости объекта;
- 2) Внутренней навигации для удобства арендаторов.



### Заключение

Сегодня БЦ «Торус» состоит из 2-х корпусов общей площадью 6 183 кв.м.

В 2012 году Корсандо ориентирована на дальнейшее развитие комплексной централизованной методики управления своими объектами и планирует расширить портфель своих проектов в офисном сегменте еще на 10 000 – 18 000 кв.м.