

ПРОЦЕСС ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БРОКЕРИДЖА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Основная деятельность девелоперов заключается в строительстве объектов недвижимого имущества, однако этого, очевидно, не всегда бывает достаточно. На помощь девелоперам и управляющим компаниям приходят профессиональные фирмы, осуществляющие брокеридж коммерческой недвижимости.

Брокеридж на рынке коммерческой недвижимости – это оказание посреднических услуг по поиску арендаторов и покупателей коммерческих площадей (торговой, офисной, складской и др.), проведению переговоров с арендаторами и покупателями на условиях владельца коммерческой недвижимости, а также содействию в заключении договора аренды или купли-продажи между владельцем коммерческой недвижимости и арендатором (покупателем).

У многих девелоперов есть свои отделы и выделенные организации, занимающиеся посредническими услугами по продаже и аренде недвижимости, но часть компаний, сосредоточены только на строительстве, отдавая услуги брокериджа на аутсорсинг. В качестве брокеров часто привлекаются консалтинговые или риэлтерские организации.

Без независимых консультантов не должен появляться ни один проект объекта, особенно если речь идет о сегменте торговых центров (ТЦ) и торгово-развлекательных центров (ТРЦ). Профессионалы рынка недвижимости заранее знают, какой арендатор обретет статус якорного, вокруг которого будут “обрастать” бутики помельче. В ряде случаев главным арендатором может стать даже обычный сетевой гипермаркет: все зависит от расположения объекта и анализа рынка. Услуги брокериджа уже нужны на самых ранних этапах появления объекта. Так, например, бессмысленно строить объект под галерею бутиков, а затем это всё разрушать и строить кинотеатр. Гораздо лучше предусмотреть всё заранее. Из этого следует, что услуги брокериджа уже понадобятся девелоперу на ранних стадиях создания объекта.

Во время построения объекта происходит поиск арендаторов и покупателей коммерческой недвижимости. Очень многое зависит от «якоря»: вокруг «якоря» появляются всевозможные магазины, бутики, кафе, рестораны, салоны. Посредническая структура отвечает за все документы, связанные со сделками.

После того, как недвижимость продана и арендована на 85-100%, следует следующая стадия брокериджа – непосредственная работа с арендаторами. Грамотное расположение бутиков, а также их ротация приводят к росту посещений объекта, а следовательно – к увеличению доходов управляющей компании и девелопера [1].

Многие эксперты отмечают, что внутренние отделы, которые занимаются взаимоотношениями с арендаторами, очень часто не заинтересованы в привлечении выгодных клиентов. Исполнители, получающие фиксированную заработную плату, не обладают в полной мере полномочиями для быстрой ротации арендаторов, а в то время, пока информация по цепочке дойдет до человека, принимающего решение, выгодный арендатор может быть уже упущен.

Можно выделить преимущество посреднических фирм – работа сразу с несколькими объектами и управляющими компаниями. В этом случае, фирмы, осуществляющие брокеридж недвижимости, имеют больше возможностей для ротации арендаторов в пределах нескольких объектов и создания на каждом из них оптимального состава, исходя из направленности ТЦ (ТРЦ) и позиционирования.

Процесс реинжиниринга процесса брокериджа коммерческой недвижимости сводится к переосмыслению «фундамента» и радикального перепроектирования бизнес-процессов.

Некоторыми вариантами реинжиниринга процесса брокериджа коммерческой недвижимости могут стать:

- создание онлайн платформы, на которой арендатор может найти подходящий себе объект, а собственник, соответственно, предоставить в полном объеме информацию об объекте, там может быть размещена информация об объекте в целом, о вакантных площадях и условиях заключения договоров;

- визуальное представление помещений с помощью 3D или VR-туров с постоянным обновлением актуальной информации для удобства всех заинтересованных сторон;

- онлайн-бронирование объектов для просмотра;

- при определенных изменениях в действующем законодательстве заключение договора в режиме онлайн.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов, А. Брокеридж недвижимости – что это и в чем преимущества? [Электронный ресурс] / А. Иванов // Белорусская цифровая библиотека LIBRARY.BY, 06 апреля 2019. – Режим доступа: https://library.by/portalus/modules/building/readme.php?subaction=showfull&id=1554546322&archive=&start_from=&ucat=&. – Дата доступа: 12.04.2020.