



Михаил Якубов
Заместитель Директора
Руководитель направления
консультирования девелоперских проектов
Отдел стратегического консалтинга

Конференция

Российский рынок услуг по уходу и недвижимости для пожилых.
Фокус на финансировании, инвестициях и деменции.

*Проблемы разработки концепций объектов недвижимости
для обслуживания пожилых людей в России*

Содержание

1. Тип клиентов, которые обращаются за концепцией объектов обслуживания пожилых людей
2. Основные мотивации и ожидания клиентов
3. Основные сложности, с которыми сталкиваемся при работе
4. Мнение иностранных медицинских операторов относительно управления объектами в России
5. Наиболее перспективные ниши и форматы объектов
6. О JLL Healthcare

Тип клиентов

- Девелоперы комплексных проектов ориентированных на массовую жилую застройку в Московской области и Новой Москве. Собственники земли и/или девелоперы коттеджных поселков.
- Девелоперы и инвесторы, традиционно ориентировавшиеся на арендный бизнес (офисы, гостиницы).
- Иностранные инвесторы (исключительно Азиатско-Тихоокеанский регион).
- Российские крупные частные компании полностью или частично ориентированные на сферу медицинских услуг.

Мотивации и ожидания

- Создание сетевых проектов и масштабирование концепции
- Социальные и политические дивиденды
- Выстраивание вертикально интегрированной системы (НПФ, страхование, больницы, реабилитация и уход за пожилыми людьми).
- Диверсификация активов в условиях снижения доходности традиционных типов недвижимости
- Завоевание рынка за счет трансфера технологий и опыта, доступного дешевого финансирования

Основные сложности

- Отсутствие информации
- Малый размер и молодость рынка, отсутствие базы для инвестиционных оценок и прогнозирования
- Завышенные ожидания по доходности
- Нежелание входить в операционный бизнес
- Ограниченный выбор операторов, проблемы с привлечением иностранных компаний-операторов
- Непредсказуемая ликвидность объектов (выход из активов)
- Консервативная ментальность

Мнение операторов

- Отсутствие информации
- Нестандартный формат и технология помещений
- Консультации, а не управление
- Локальные кадры и команда
- Запретительные условия (fixed fee, cancellation, etc.)
- Связка с инвестором

Ниши и форматы

- Nursing homes VS Assisted living and Independent Living
- Respite care
- Реабилитация
- Специализированные гериатрические центры

JLL Healthcare

- Интегрированная общеевропейская команда, состоящая из **35 профессионалов**, размещенная в Великобритании и на крупнейших европейских рангах;
- Предоставление услуг в сфере **стратегии продаж, инвестиционной стратегии, оценки и финансового моделирования, структурирования сделок и привлечения инвестиций в медицинские объекты**, а также **стратегического консалтинга**;
- Команда JLL Healthcare активно работает **со всеми типами медицинских активов**: домами престарелых, учреждениями по медицинскому уходу, центрами амбулаторного лечения, полноценными клиниками и др.

Услуги	Преимущества
<p>Услуги полного цикла, включающие:</p> <ul style="list-style-type: none">• Рекомендации по покупке и продаже;• Управление активами;• Привлечение операторов;• Обследования зданий;• Корпоративные финансы;• Планирование;• Привлечение финансирования;• Консультации по аренде;• Профессиональная оценка;• Увеличение капитализации;	<ul style="list-style-type: none">✓ Медицина как бизнес – понимание операционного бизнеса, совмещенное с глубоким пониманием и экспертизой на рынке недвижимости;✓ Профессиональные знания – полное понимание локальных рынков, законодательного и нормативного регулирования в сфере здравоохранения и всех аспектов финансирования таких объектов;✓ Услуги полного цикла – JLL предоставляют услуги во всех сферах, касающихся эффективной работы медицинских объектов и, как следствие, обеспечивает максимальную экономическую выгоду от объекта;✓ Общеевропейский подход – полностью интегрированная команда на ключевых европейских рынках;✓ Экспертиза в смежных областях работы с объектами недвижимости, юридических аспектах и нормативных требованиях – полноценная поддержка JLL и возможность мульти дисциплинарного подхода в рамках Проекта;

JLL Healthcare



Cambridge University Hospital Trust (Адденбрукс)

Девелопер, в партнерстве с University Hospital запустил проект строительства многофункционального комплекса, смежного с основным зданием госпиталя, который включил: частную клинику, образовательный / конференц-центр, гостиницу, сопутствующую торговлю, офисную и досуговую составляющие;

В рамках Проекта потребовалась экспертная рекомендация в части планирования, дизайна и рыночной привлекательности комплекса, также требовалось определить потенциальных резидентов комплекса и инвесторов для привлечения в Проект. JLL создали мультидисциплинарную команду, с представителями из медицинской, гостиничной сфер, а также специалистов по привлечению капитала и корпоративным финансам.

Проект находится в стадии реализации



Circle (Рединг)

Новому оператору в сегменте частных медицинских клиник была необходима поддержка в привлечении финансирования для проекта строительства их второго медицинского объекта, в условиях ограниченной доступности долгового и проектного финансирования.

Командой специалистов по корпоративным финансам JLL были предоставлены рекомендации по оптимальной структуре финансирования, осуществлено привлечение форвардного финансирования при общей стоимости девелопмента £50 млн. – в результате было обеспечено появление нового игрока в сегменте частных клиник.

Несмотря на глобальный экономический спад Circle смогли осуществить строительство своего второго современного медицинского объекта в Рединге. Команда JLL продолжает сотрудничать с Circle

Финансирование было обеспечено подразделением инвестиций в недвижимость пенсионного фонда BP, Ropermaker Properties

Медицинская клиника была открыта в июле 2012 года.



LLOYDS BANKING GROUP (Англия)

Команды JLL Healthcare Advisory и Corporate Finance разработали стратегические рекомендации для крупного портфеля объектов по уходу за пожилыми людьми и медицинских объектов, принадлежащего одной из крупнейших банковских групп Великобритании, с целью помочь банку оценить текущую ситуацию по портфелю, в том числе принять решения по сокращению портфеля за счет реализации объектов и снижению долговой нагрузки.

Портфель состоит из большого числа учреждений по уходу за пожилыми людьми, преимущественно предоставленных в пользование небольшим операторам-партнерам, заемщикам банка, по всей Великобритании.



Михаил Якубов

Заместитель Директора
Руководитель направления
консультирования девелоперских проектов
Отдел стратегического консалтинга

Office: +7 (495) 737 8000 ext. 316

Fax: +7 (495) 294 4880

e-mail: Mikhail.Yakubov@eu.jll.com

Спасибо!