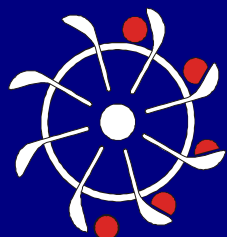


АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО МАРКЕТИНГОВОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ Г. МОСКВЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

**Дата выпуска отчета:
август 2006 г.**

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

г. Москва



Аннотация	3
Цель исследования.....	3
Описание исследования.....	3
Полное содержание исследования	4
Список диаграмм	5
Список таблиц	6
Выдержки из исследования.....	7
Сегментация и структура Рынка по основным видам Услуги	7
Сегментация Услуги по основным направлениям.....	8

АННОТАЦИЯ

Цель исследования

Анализ московского рынка услуг по управлению коммерческой недвижимостью и технической эксплуатации зданий.

ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Данный отчет представляет собой кабинетное исследование. Результаты исследования будут представлять интерес для:

- Компаний, оказывающих услуги по комплексному управлению недвижимостью
- Компаний, оказывающих услуги по инженерному и техническому обслуживанию зданий
- Компаний, оказывающих клининговые услуги и услуги по благоустройству зданий и прилегающих территорий
- Арендаторов офисных, торговых и складских помещений
- Собственников коммерческой и жилой недвижимости
- инвесторов на рынке недвижимости (девелоперов)
- СМИ
- Консалтинговых, маркетинговых и рекламных агентств

В исследовании описаны основные виды услуг в управлении коммерческой недвижимостью, определены основные количественные показатели рынка, сделан анализ потребительских предпочтений пользователей услуг, описаны потребительские мотивации, подробно описаны рынки офисной, торговой и складской недвижимости, проведен конкурентный анализ ведущих игроков рынка.

Кол-во страниц: 62 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 3 диаграммы, 8 таблиц.

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Введение

Методологическая часть

Макроэкономические факторы, влияющие на Рынок

Общэкономическая ситуация в России

Описание влияющих рынков

Сегментация и структура Рынка по основным видам Услуги

Определение Услуги

Сегментация Услуги по основным направлениям

Сегментирование Услуги по типам недвижимости

Сегментирование Услуги по основным критериям

Основные количественные характеристики Рынка

Объем и темпы роста Рынка

Темпы роста Рынка

Ценообразование на Рынке

Конкурентный анализ

Конкуренция между крупнейшими игроками Рынка

Анализ потребителей

Сегментация потребителей с описанием и количественной оценкой сегментов

Потребительские мотивации и поведение при покупке Услуги

Источники информации о компаниях

Обобщающие выводы и рекомендации

Факторы, благоприятствующие развитию Рынка

Сдерживающие факторы Рынка/анализ рисков

Тенденции Рынка

Общие выводы по отчету

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Динамика и прогноз ВВП РФ за 2002-2007 гг., %

Диаграмма 2. Базовая инфляция, в % за период

Диаграмма 3. Динамика номинальной начисленной заработной платы в 2003-2005 гг., руб.

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Средние ставки аренды и продажи офисных помещений

Таблица 2. Объекты, введенные в эксплуатацию к началу 2006 года

Таблица 3. Значительные ТЦ, запланированные к вводу в 2006 году

Таблица 4. Арендные ставки в торговых центрах Москвы

Таблица 5. Характеристики складских комплексов

Таблица 6. Значительные складские помещения, запланированные к вводу в эксплуатацию в 2006 году

Таблица 7. Ставки аренды, включая эксплуатационные расходы, без НДС

Таблица 8. Основные сегменты рынка управления недвижимостью

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

Сегментация и структура Рынка по основным видам Услуги

Определение Услуги

Управление недвижимостью - это комплексный подход к улучшению и поддержанию состояния объекта, организация и прогнозирование его развития. Главная задача - получение максимально возможного дохода от использования объекта.

Управление недвижимостью – это процесс управления недвижимостью собственником недвижимости посредством привлечения профессионального управляющего и делегирования ему соответствующих прав на определенный срок. Проще говоря, это представление своего имущества в управление профессионалам. На деле, это еще и решение проблем, связанных с управлением недвижимостью, и, в первую очередь, гарантия получения доходов от объекта.

В управлении недвижимостью участвуют два объекта:

- учредитель управления (как правило, собственник имущества)
- управляющий.

Управляющий коммерческой недвижимостью может определить реальную возможность повышения рентабельности здания. Ведь работа профессионала состоит в умении сбалансировать расходы по содержанию здания и доходы, получаемые в результате рационального управления. Решение может оказаться, например, в улучшении условий обитания арендаторов в офисном здании. Ремонт, модернизация, установка централизованного кондиционирования, телефонных линий, сдача резервных площадей – тут все зависит от конструкции самого здания.

Несмотря на очевидную пользу управляющих компаний в России еще мало объектов находится в их распоряжении, этому есть две причины. Во-первых, объекты коммерческой недвижимости обслуживаются в основном самими

девелоперами или афиллированными ими компаниями. Вторая причина связана с ненасыщенностью рынка коммерческой недвижимости А и В класса.

В результате на сегодняшний день предложение превышает спрос. Под управлением специализированных компаний находится только 25% объектов коммерческой недвижимости класса А и В. В ближайшие годы можно ожидать увеличения таких объектов, в связи с бурным развитием сегмента коммерческой недвижимости.

Сегментация Услуги по основным направлениям

Управление объектом коммерческой недвижимости включает **три направления**:

1. Управление активами
2. Организация отношений
3. Комплексная техническая эксплуатации

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ

Под управлением обычно понимается следующий комплекс услуг:

- Стратегия долгосрочного сохранения и увеличения стоимости объекта недвижимости
- Финансовый менеджмент, финансовая и оперативная отчетность
 - § *Составление смет по эксплуатации здания;*
 - § *Квартальные счета;*
 - § *Составление бюджета, контроль за доходами/расходами;*
- Оценка и прогнозирование
 - § *Обследование и изучение объекта недвижимости;*
 - § *Составление рекомендаций;*
 - § *Разработка программы управления объектом недвижимости;*
- Позиционирование на рынке
- Перепрофилирование и оптимизация пользования объектом

Управление активами включает в себя достаточно широкий комплекс мероприятий. Пожалуй, это наименее освоенный блок в комплексе управления объектом недвижимости. Иногда в этот блок включают комплекс девелоперских



мероприятий: поиск инвесторов, формирование концепции торгового, Бизнес центра или жилого комплекса, подбор арендаторов в соответствии с концепцией здания. Сюда же входит такая обязанность управленцев, как анализ рынка недвижимости и постоянное наблюдение за рыночной ситуацией, что помогает добиваться максимальной прибыли от объекта.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ

Организация отношений подразумевает следующий комплекс услуг:

- Обеспечение соблюдения правил внутреннего распорядка пользователями, сотрудниками и арендаторами
- Подготовка инструкций и руководств для пользователей, арендаторов и персонала
- Выбор подрядных и субподрядных организаций;
- Взаимодействие с государственными и городскими структурами, связанными с управлением и эксплуатацией зданий;
- Обзор арендных ставок, подготовка арендных сводок
- Контроль за выполнением условий договоров аренды
- Разработка программы удержания арендаторов
- Обеспечение наличия лицензии и необходимых разрешений
- Разработка программы страхования, оценка рисков
 - § *Страхование от ущерба;*
 - § *Страхование гражданской ответственности;*

КОМПЛЕКСНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЗДАНИЙ

Комплексная техническая эксплуатации включает в себя следующие услуги:

- Создание бюджета эксплуатационных расходов; контроль за его выполнением
- Разработка интегрированной системы управления зданием
- Эксплуатация инженерных и технических систем здания
 - *Кондиционирования,*
 - *Водоснабжения,*
 - *Канализации,*
 - *Вентиляции,*

- *Лифтового оборудования,*
 - *Электроснабжения,*
 - *Слаботочных систем,*
 - *Видеонаблюдения,*
 - *Охраны и сигнализации;*
- Обеспечение круглосуточного надзора за техническим состоянием и работой инженерных систем и оборудования;
- Комплексная уборка и другие хозяйственные услуги
- *Ежедневная уборка помещений;*
 - *Сезонные работы по уборке:*
 - *Уход за дорогостоящими покрытиями:*
 - *Благоустройство прилегающих территорий*
- Благоустройство прилегающей территории
- Круглосуточная диспетчерская служба
- Контроль состояния конструктивных элементов здания
- Юридическая поддержка
- Работа службы приема посетителей (ресепшн)
- Организация в здании службы питания
- Обслуживание автостоянки
- Проведение аттестаций персонала;
- Заключение договоров субподряда со специализированными организациями и контроль над выполнением принятых ими обязательств;

Инженерное и техническое обслуживание зданий на большинстве объектов недвижимости находится в ведении главного инженера здания, начальников отделов АХУ и т.д. На многих объектах служба главного инженера немногочисленна и нужна для поддержания текущего состояния здания, выявления «слабых» точек, проведения мелкого ремонта. Для более масштабных работ приглашаются подрядные организации, специализирующиеся на том или ином виде деятельности.

Сегментирование Услуги по типам недвижимости

Управляющие компании могут обслуживать несколько типов коммерческой недвижимости:

- Управление офисной недвижимостью
- Управление торговой недвижимостью
- Управление складской недвижимостью

Управление недвижимостью в начале появилось в **офисном сегменте**, что явилось причиной быстрого развития данной услуги именно в этом секторе коммерческой недвижимости. Сегодня при аренде офиса основное внимание арендаторы уделяют не столько репутации застройщика, качеству строительства и инженерным системам, сколько репутации управляющей компании и качеству предоставляемого пакета услуг. К тому же для управляющих компаний этот сегмент является наиболее привлекательным с точки зрения рентабельности, которая является наибольшей по сравнению с другими секторами коммерческой недвижимости.

Управление торговой недвижимостью является очень специфичным и достаточно сложным, что отпугивает многие управляющие компании, вынужденные искать более простые сегменты для управления. В результате сектор торговой недвижимости остается малоразвитым. Негативным фактором является и то, что рынок торговой недвижимости в целом и торговых центров в частности сравнительно молодой. По мнению экспертов, в подавляющем большинстве владельцы торговых центров предпочитают организовывать собственные управляющие структуры, что часто приводит к удручающим последствиям. Тем не менее спрос на услуги профессиональных управленческих компаний в секторе торговой недвижимости постоянно растет. Поэтому можно ожидать в скором времени увеличение количества сторонних управляющих компаний, и повышения их профессионального уровня.

Наименее развито **управление в сегменте складской недвижимости**. И в первую очередь это связано с тем, что в Москве катастрофически не хватает качественных складских помещений класса А. Помимо этого, управление

складской недвижимостью в корне отличается от управления офисной или торговой недвижимостью. Основной особенностью здесь является необходимость управления транспортными потоками, особенно это важно при большом количестве клиентов. В результате специалистам управляющей компании нужно обладать не только знаниями об управлении, но и некоторыми логистическими навыками. Таким образом, на рынке практически нет компаний, специализирующихся на управлении складской недвижимостью. Эти функции выполняют либо логистические компании, управляющие логистическими потоками клиентов в целом, либо сами владельцы складских комплексов, которые могут заниматься эксплуатацией инженерных сетей и телекоммуникаций, уборкой территории и так далее. По мнению экспертов рынка, развитие управления складской недвижимостью будет связано с появлением масштабных логистических парков, владельцы которых будут привлекать компании по профессиональному управлению складами.

Сегментирование Услуги по основным критериям

Основные критерии, по которым будет проводиться сегментирование рынка управления недвижимостью:

- тип собственности
- тип здания
- тип классификации
- размер здания
- цель потребителя

Таблица 1. Основные сегменты рынка управления недвижимостью

Критерий	Содержание критерия	Комментарии
Тип собственности	Здание, находящееся в муниципальной или государственной собственности Здание, находящееся в частной собственности (личной или корпоративной)	От типа собственности зависит бюджет, выделенный на управление, количество и тип услуг, отдаваемых на подряд. Управляющие компании в большинстве случаев привлекаются на объекты, находящиеся в частной собственности
Тип здания	Офисное Торговое Смешанного назначения	В офисные и торговые здания чаще привлекаются управляющие компании. В Жилых зданиях речь чаще идет о



		подрядчиках на отдельные виды услуг
Тип классификации	Офисные здания: Класс А Класс В Класс С	Одним из ключевых факторов при определении класса здания является наличие или отсутствие управляющей компании.
Размер здания	Площадью менее 1000 м ² Площадью от 1000 до 5000м ² Площадью более 5000 м ²	От площади здания зависит комплекс услуг, оказываемых в нем, привлекательность объекта для подрядчиков, целесообразность привлечения подрядных организаций.
Цель потребителя	Организация комплексного управления Выполнение определенного комплекса услуг Выполнение отдельных работ.	В зависимости от наличия или отсутствия управляющей компании, собственной инженерной службы, собственной службы уборки, на объект недвижимости могут привлекаться разные компании.

Источник МА Step by Step



Маркетинговое Агентство Step by Step работает на рынке маркетинговых услуг 5 лет. Сегодня мы активные участники следующих **рынков**:

- Рынок недвижимости
- Рынок торговой недвижимости
- Рынок торговых предприятий
- Рынок промышленных предприятий
- Рынок HoReCa
- ИТ-рынок

Готовые инициативные исследования занимают в портфеле нашего Агентства значительную долю. На сегодняшний день мы являемся лидерами рынка инициативных исследований. В портфеле Маркетингового Агентства 100 готовых исследований (с каждым днем их количество увеличивается) по ключевым направлениям работы Агентства, а так же по многим перспективным и развивающимся рынкам.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honeywell, Colan, Медialog, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.