The image shows a modern, multi-story shopping mall with white railings and glass balustrades. A large, decorative light fixture with a complex, branching structure is visible in the center. The mall has multiple levels with various shops and displays. The text is overlaid on a blue semi-transparent background.

Анализ рынка
услуг по
обслуживанию
объектов
недвижимости
МОСКОВСКОГО
региона

2014

GVA Sawyer представляет материалы исследования рынка услуг управления недвижимостью Московского региона

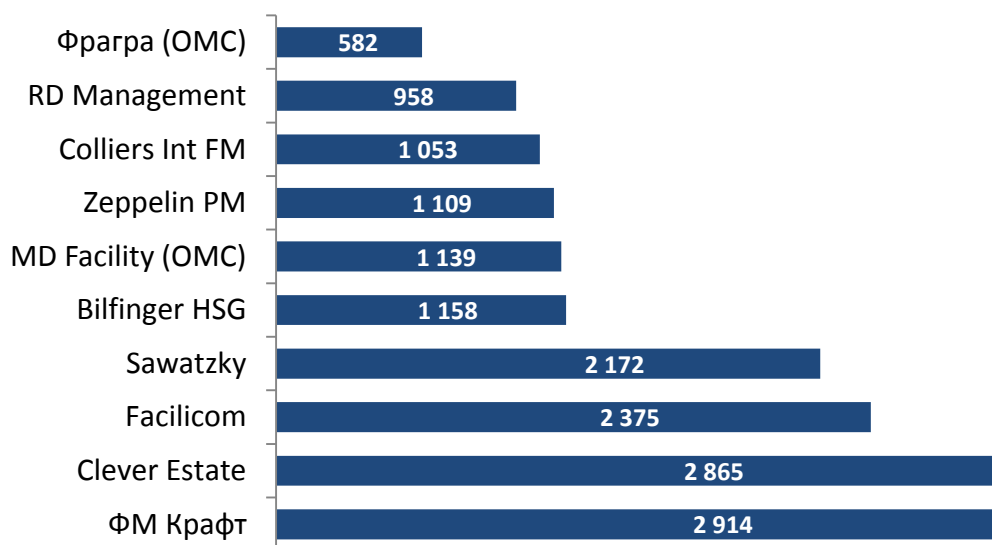
Основные игроки

По состоянию на конец 2014 на рынке Facility Management (FM) и рынке Property Management (PM) Московского региона представлены более 40 компаний.

Основную долю рынка занимают 10 компаний, под управлением которых находится свыше 500 000 кв.м.

Рисунок: Портфель крупнейших игроков рынка FM&PM Московского региона

Источник: GVA Sawyer



Портфель крупнейших игроков рынка FM&PM, тыс. кв.м

Уровень концентрации бизнеса

В рамках проведения настоящего исследования, специалисты компании GVA Sawyer оценили общие объемы по типам недвижимости, владельцы которой, как правило, привлекают профессиональные управляющие компании. Кроме этого, был оценен уровень концентрации бизнеса профессиональных управляющих компаний в каждом из рассмотренных сегментов. Результаты исследования приведены в таблице ниже.

Таблица: Уровень концентрации бизнеса управляющих компаний в основных сегментах недвижимости

Источник: GVA Sawyer

Тип недвижимости	Площадь, кв.м	Доля площадей под управлением профессиональных компаний
Офисная недвижимость и формат mixed-use	17 000 000	42%
Торговая недвижимость и развлечения	4 500 000	82%
Складская и производственная недвижимость	8 000 000	30%
Административные здания, в том числе	20 000 000	6,5%
Здания НИИ		
Здания государственных корпораций		
Здания органов власти		
Прочие здания, находящиеся в федеральной/городской собственности		

Тип недвижимости	Площадь, кв.м	Доля площадей под управлением профессиональных компаний
Прочие типы недвижимости, в том числе	40 000 000	2,5%
Гостиницы		
Объекты культуры		
Вокзалы		
Аэропорты		
Медицинские учреждения		
Жилая недвижимость	300 000 000	0,27%

Как видно из приведенных данных, максимальная концентрация бизнеса профессиональных управляющих компаний находится в секторе профессиональной торговой недвижимости – более 80% от общего объема рынка привлекают внешнее управление.

Вторым сегментов с наибольшей концентрацией профессиональных управляющих компаний является сегмент высококачественной офисной недвижимости – 42%. Далее следует сегмент качественных производственно-складских комплексов, уровень концентрации в котором равняется 30%.

Коммерческие условия по типам недвижимости

Офисная недвижимость

По стоимости эксплуатационных расходов для офисных центров класса «А» Москва является одним из европейских лидеров: стоимость расходов находится в диапазоне \$100-\$140¹ за 1 кв. м в год.

Для офисных центров классов «В»/«В+» стоимость эксплуатационных расходов находится в диапазоне от \$50 до \$110 за 1 кв. м. в год.

ТРЦ

Ставки по управлению ТРЦ в Московском Регионе составляют от \$50 для якорных арендаторов и от \$120 до \$250 для операторов торговой галереи за кв.м. в год.

Складская недвижимость

Ставки по управлению качественными складами в Московском Регионе составляют от \$15 до \$60 за кв.м. в год, в среднем - около \$40 за квадратный метр в год.

Стоимость эксплуатации производственного/промышленного объекта близка к значениям по управлению складским комплексом. Отдельно ведется расчет по эксплуатации оборудования, что является индивидуальным показателем и зависит от конкретного объекта.

¹ До последнего времени затраты деноминировались в долларах, поэтому в настоящем разделе ставки указаны в долларах. В условиях нестабильности курса, его значение может фиксироваться в форме валютного коридора.

Жилая недвижимость

Ставки по управлению жилыми многоквартирными домами в Московском Регионе значительно варьируются от качества проекта, позиционирования и находятся в диапазоне от 3 000 до 20 000 рублей за квадратный метр в месяц без учета коммунальных платежей.

Состояние и перспективы развития сегментов рынков.

В ближайшие 5 лет на рынке изменится структура рынка управления, в первую очередь за счет увеличения услуг property management с 5-7% до 13-15% в общей структуре предложения всех видов недвижимости.

В условиях нестабильного положения экономики Российской Федерации ввиду наложенных санкций и неблагоприятной конъюнктуры рынка энергоносителей, с высокой долей вероятности можно говорить о стремлении арендаторов всех типов недвижимости к сокращению затрат, связанных с занимаемыми ими помещениями (совокупный арендный платеж, в рамках которого операционные затраты заложены как составной элемент или отдельная позиция).

Одним из существенных моментов в переговорах с арендодателем может стать качество управления зданием,

С другой стороны, давление рынка на арендные ставки, а также суммы операционных расходов повысят требования к эффективности организации управления для целей снижения себестоимости.

С точки зрения основных игроков рынка основные тенденции включают следующее:

- укрупнение игроков рынка;
- увеличение конкуренции;
- рост специализации игроков рынка;
- рост предложения компаний на рынке профессионального управления, в первую очередь на базе крупнейших девелоперских компаний.

Для справки приводим краткий глоссарий терминологии

Услуги

Для **высококачественных офисных центров, профессиональной торговой недвижимости и качественных производственно-складских комплексов** функции управляющей компании (в понимании предоставления услуг FM), как правило, сводятся к:

- техническому обслуживанию инженерных систем здания;
- осуществлению уборки здания и прилегающей территории;
- охране здания и прилегающей территории;
- обслуживанию территории парковки;
- ремонтно-строительному обслуживанию недвижимости.

Данные функции управляющая компания выполняет самостоятельно, либо привлекает подрядчиков. Чаще всего, подрядчики привлекаются на специфические работы (в частности таковые, требующие специального лицензирования, допусков к выполнению работ), такие как обслуживание лифтов и эскалаторов, периодичное мытье фасадов/окон, обслуживание систем BMS при наличии такового. При этом управляющая компания выполняет функцию заказчика и контролера проводимых работ.

Для профессиональных торговых центров характерно большее проникновение услуг Property management. Как правило, управляющая компания совмещает в себе функции FM и PM.

Property management для профессиональных торговых объектов включает в себя следующие блоки:

1. Управление арендными отношениями

- ведение реестра арендаторов с учетом основных данных по заключенным договорам;
- выставление счетов и сбор закрывающих документов;
- контроль поступления арендных, коммунальных и иных платежей предусмотренных договором аренды;
- учет дебиторской задолженности и проведение мероприятий по ее взысканию;
- контроль соблюдения арендаторами договорных обязательств;
- контроль въезда и выезда арендаторов;
- оценка эффективности использования помещений, разработка предложений по повышению ликвидности площадей;
- проведение ротации арендаторов, брокеридж;

2. Маркетинговое сопровождение проекта

- разработка бренд-концепции объекта, фирменного наименования и стиля²;
- разработка концепции размещения рекламных конструкций и привлечение рекламодателей;
- проведение комплексной рекламной кампании объекта.

² При условии, если управляющая компания привлекается до момента вывода проекта на рынок