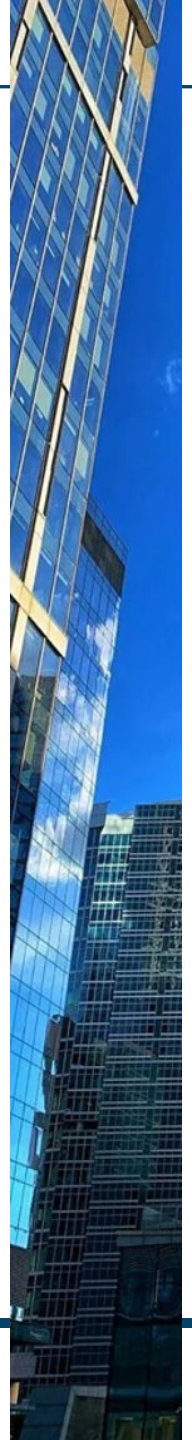
Предложение Инвестору / Партнёру

Проект сервисных офисов (класс Б+ / А / А+)

Отрасль: коммерческая недвижимость

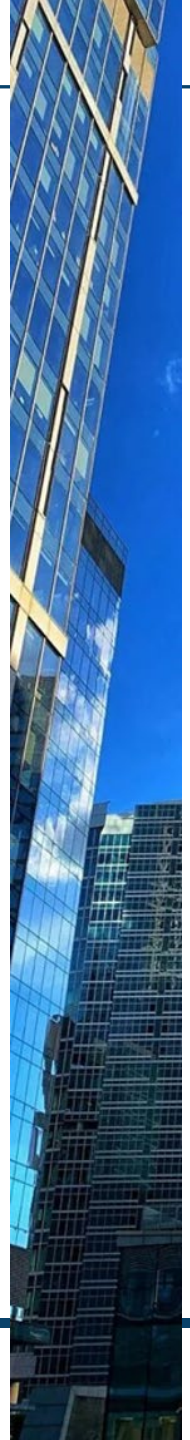


Содержание

1. Резюме. 3
2. Портрет Партнёра/Инвестора 4
3. Рынок сервисных офисов в Москве: 5
   - текущий и перспективный объём
   - тенденции

4. Показатели для 6-ти вариантов проекта 6
5. Показатели для варианта «Класс А, 3500 м2»: 7
   - Фрагмент расчётов - CAPEX 8
   - Фрагмент расчётов – OPEX / EBITDA 9
   - Фрагмент расчётов – IRR, NPV 10-11

6. Об Инициаторе 12
7. Содержание полной версии для потенциального Партнёра/Инвестора 13
8. Приложения – аналитические отчёты консалтинговых компаний в 4-м кв. 2024г
   (основные фрагменты и ссылки на полные отчёты)
   - Приложение 1 – классические офисы 14-22
   - Приложение 2 – сервисные офисы 23-30



1. Резюме

Контакты: +7 926 884 89 03, Валентин

На основе анализа сегмента сервисных офисов* класса Б+ и выше, предлагается проект создания арендного бизнеса.

1. Прогноз роста спроса в сегменте, в ближайшие 5-6 лет – 100% (стр. 23-24)

2. Использование площадки:

А) Аренда - все расчёты и показатели в этом предложении указаны для варианта «Аренда»

Б) Приобретение в собственность

3. Основные финансовые показатели:

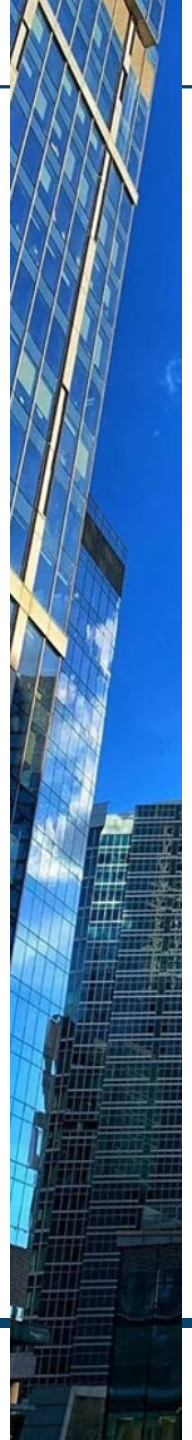
при оптимальном размере площадки: от 2700 до 6500 м2,

горизонте планирования: от 5 до 8 лет

ставке дисконтирования: 32%

IRR :	**от 30 до 51 %**
NPV:	**от 3 до 170 млн руб**
Окупаемость:	**от 2,5 до 3 лет**
Бухгалтерская рентабельность:	**от 80 до 250 %**
CAPEX:	**от 180 до 520 млн руб**

*- растущий сегмент современных офисов, реализованных по принципу «заезжай и работай».
Предполагает создание полностью готовых к работе и обслуживаемых офисов, ориентированных на компании крупного и среднего бизнеса.
В 2024г отражена чёткая тенденция роста сегмента за счёт спроса со стороны крупного бизнеса.



2. Портрет Партнёра/Инвестора

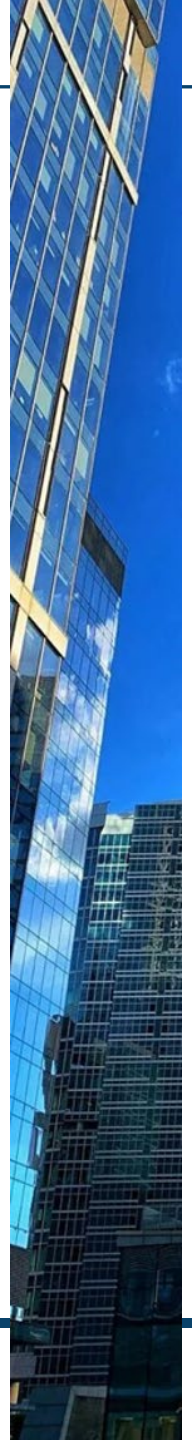
Рассматривается сотрудничество в двух вариантах:

1) Инвестирование с опционом на выход из бизнеса через 4-8 лет; без участия в управлении проектом и операционной работой
2) Партнёрство с погружением в операционку и текущее управление.

Желательно наличие практического опыта:

- в строительстве и/или продаже/аренде коммерческой недвижимости класса Б+ и выше
- в банковском бизнесе (кредитование проектов в недвижимости)

Проект с приобретением офиса в состоянии Shell & Core (CAPEX – от 1,1 до 2,8 млрд):
В текущем предложении все расчёты сделаны для аренды площадки.
Для инвестора, готового рассматривать вложения в покупку строящихся офисов класса Б+ и А (инвестиции от 1 до 2,3 млрд руб), детали обсуждаются отдельно.



3. Рынок сервисных офисов в Москве

Текущий и перспективный объём

1. Текущее предложение – 410 тыс м2 (2% всего объёма офисных помещений)
2. Потенциал роста – 100% (на примере обеспеченности сервисными офисами основных европейских столиц)
3. 90% всего предложения представлено сетевыми операторами
4. Проекты, анонсированные на 25-26гг. основными конкурентами (действующими сетевыми операторами), покрывают до 15% потенциального спроса

Тенденции

1. Растущий спрос на качественные сервисные офисы (вакантность в 2024г: 0-1% в Москва-Сити Ленинградском коридоре; до 5% в остальных районах)
2. Prime + A составляют 57% от общего объема сделок в 2024г
3. Площадки до 1000 м2 составили менее 32% сделок в 2024г. Наиболее востребованы лоты – от 1500 м2.
4. В сегмент сервисных офисов пошли крупные клиенты: Т-Банк арендовал 26 тыс м2; Wildberries – 2000 м2 .
5. Продолжается рост покупок офисных объектов в нарезку розничными инвесторами с чеком до 500 млн рублей*.

Источники:

Рынок классических офисов:

https://ibcrealestate.ru/research/2024-q3-ofisnaya-nedvizhimost/

https://nikoliers.ru/analytics/iii-kvartal-2024-rossiya-moskva-ofisnaya-nedvizhimost/

https://ibcrealestate.ru/research/2024-q3-ofisnaya-nedvizhimost-moskva-siti/

https://ibcrealestate.ru/research/2024-q3-leningradskiy-koridor-/

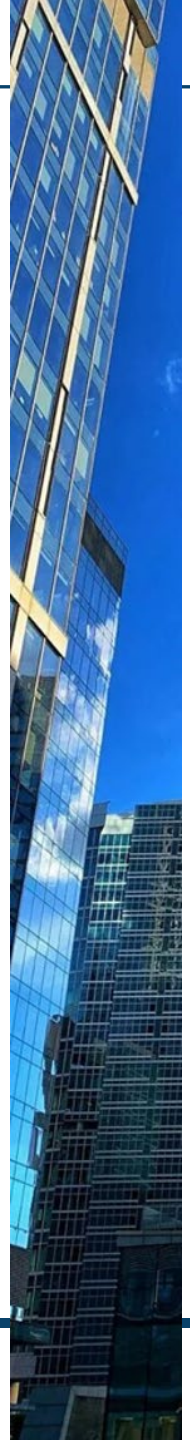
https://back.rentnow.ru/upload/iblock/7ce/w2bcwfu0d32ytfhbi00kap96yct6kakr/Перенасытят%20ли%20рынок%20аренды%20розничные%20офисы.pdf

Рынок сервисных офисов:

https://ibcrealestate.ru/research/2024-q3-servisnye-ofisy-moskvy-/

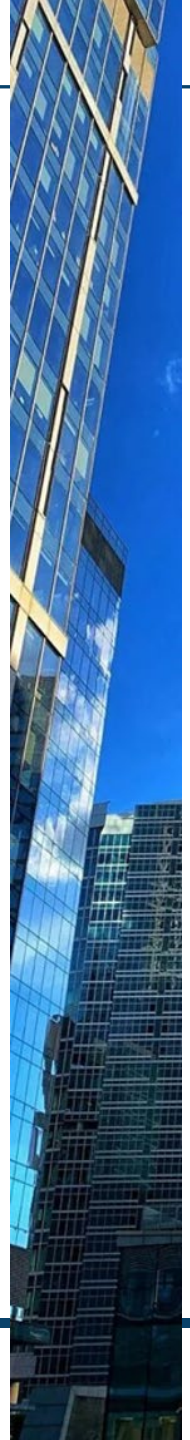
https://nikoliers.ru/analytics/oktyabr-2024-rossiya-moskva-rynok-servisnykh-ofisov/

https://back.rentnow.ru/upload/iblock/9df/r5taoliv48d5wlkhcnrxhadoh7whno36/Москва_Гибкие%20офисные%20пространства,%20август%202024.pdf



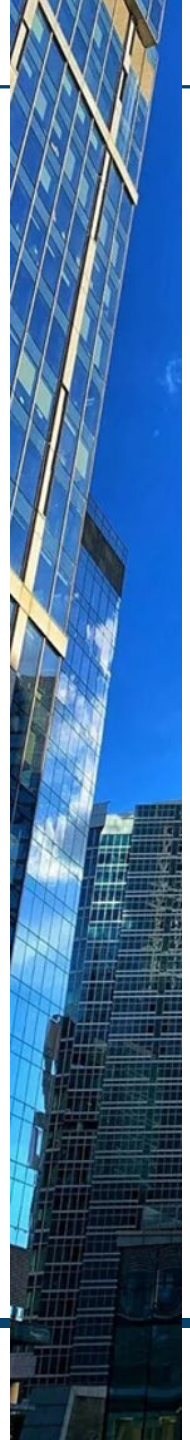
4. Показатели для 6-ти вариантов проекта. Все расчёты без НДС.

	ВАРИАНТ ПРОЕКТА		P_6500	P_3500	P_1200	A_6500	A_3500	A_2700	A_1200	Б+_6500	Б+_3500	Б+_2700	Б+_1200
	Класс Площадь, м2	Все суммы - без НДС	Prime 6500	Prime 3500	Prime 1200	A 6500	A 3500	A 2700	A 1200	Б+ 6500	Б+ 3500	Б+ 2700	Б+ 1200
1	**Условия**												
	Затраты на аренду помещения "Sell&Core"	тыс.руб/м2/год				30	30,0	30,0	30	24	24,0	24	24
	Сдача в аренду сервисных офисов	тыс.руб/РМ/мес				44	44,0	44,0	44	36	36,0	36	36
		тыс.руб/м2/год				75,4	75,4	75,4	75,4	61,7	61,7	61,7	61,7
	Плановая вакансия		3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
	СМР	тыс.руб/м2, без НДС				79,4	79,4	79,4	79,4	67,9	67,9	67,9	67,9
	Ставка дисконтирования годовая	%	32,0%	32,0%	32,0%	32,0%	32,0%	32,0%	32,0%	32,0%	32,0%	32,0%	32,0%
	Ежегодная индексация доходов и затрат	%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%
2	**Показатели**												
2.1	Инвестиции, ВСЕГО	млн.руб.				521,7	283,5	220,0	100,9	447,0	243,3	189,0	87,1
	в т.ч. CAPEX	млн.руб.				516,1	277,9	214,4	95,3	441,5	237,7	183,4	81,5
	в т.ч. CAPEX	*тыс.руб/м2*				79,4	79,4	79,4	79,4	67,9	67,9	67,9	67,9
2.2	Окупае-мость	лет				3	3,0	3,0	3	3	3,0	3	3
2.3	EBITDA, за мес	млн.руб.				18,1	9,4	7,0	2,7	15,1	7,8	5,8	2,1
2.4	Годовая прибыль после налогов, за 1-й год операционной деятельности	млн.руб.				207,2	107,2	80,5	30,4	173,7	89,1	66,5	24,2
2.5	Потребность в финансировании (дно проекта)	млн.руб.				514,2	279,4	216,8	99,5	440,3	239,6	186,1	85,8
2.6	Дно проекта с кредитом, тыс.руб.	млн.руб.				575,8	313,1	243,0	111,6	493,6	268,8	208,8	96,4
	- При ставке по кредиту:					*28,0%*	*28,0%*	*28,0%*	*28,0%*	*28,0%*	*28,0%*	*28,0%*	*28,0%*
2.7	**Для проекта на 5 лет**												
	IRR*	%				39,0%	35,5%	33,4%	21,7%	37,3%	33,3%	30,8%	17,2%
	NPV	млн.руб.				42,4	11,7	3,5	-11,9	27,7	3,7	-2,6	-14,6
	Бух.рентабельность, %	%				81,0%	81,0%	81,0%	81,0%	81,0%	81,0%	81,0%	81,0%
2.8	**Для проекта на 8 лет**												
	IRR*	%				51,6%	48,6%	46,6%	36,4%	50,1%	46,6%	44,4%	32,5%
	NPV	млн.руб.				173,2	79,3	54,3	7,3	137,3	60,0	39,3	0,7
	Бух.рентабельность, %	%				250,8%	234,3%	223,8%	168,6%	243,2%	224,0%	211,9%	148,4%



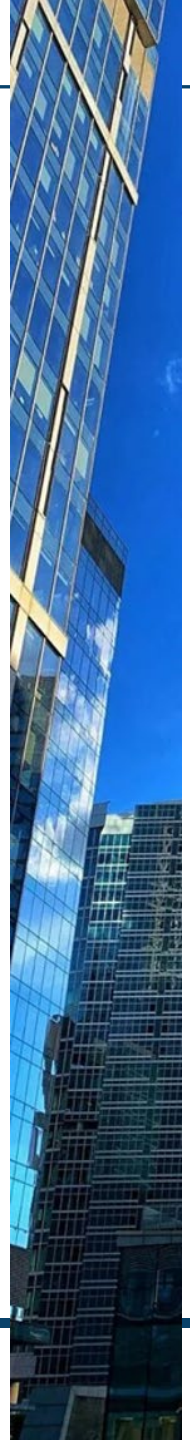
5. Показатели для варианта «Класс А, 3500 м2». Все расчёты без НДС.

	Класс Площадь, м2	Все суммы - без НДС	А 3500
1	**Условия**		
	Затраты на аренду помещения "Sell&Core"	тыс.руб/м2/год	30,0
	Сдача в аренду сервисных офисов	тыс.руб/РМ/мес	44,0
		тыс.руб/м2/год	75,4
	Плановая вакансия		3,0%
	СМР	тыс.руб/м2, без НДС	79,4
	Ставка дисконтирования годовая	%	32,0%
	Ежегодная индексация доходов и затрат	%	6,5%
2	**Показатели**		
2.1.	Инвестиции, ВСЕГО	млн.руб.	283,5
	в т.ч. CAPEX	млн.руб.	277,9
	в т.ч. CAPEX	*тыс.руб/м2*	79,4
2.2.	Окупае-мость	лет	3,0
2.3.	EBITDA, за мес	млн.руб.	9,4
2.4.	Годовая прибыль после налогов, за 1-й год операционной деятельности	млн.руб.	107,2
2.5.	Потребность в финансировании (дно проекта)	млн.руб.	279,4
2.6.	Дно проекта с кредитом, тыс.руб.	млн.руб.	313,1
	- При ставке по кредиту:		*28,0%*
2.7.	**Для проекта на 5 лет**		
	IRR*	%	35,5%
	NPV	млн.руб.	11,7
	Бух.рентабельность, %	%	81,0%
2.8.	**Для проекта на 8 лет**		
	IRR*	%	48,6%
	NPV	млн.руб.	79,3
	Бух.рентабельность, %	%	234,3%



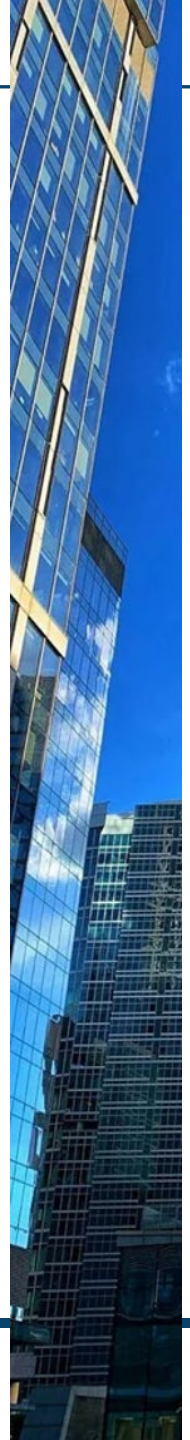
5. Показатели для варианта «Класс А, 3500 м2». Фрагмент расчётов – CAPEX. Все расчёты без НДС.

	ПРОЕКТ:	**0**						**Площадь:**	**3 500**	**м2**				
	Дата:	05.01.25												
	Курс ЦБ РФ:	**EUR:**	**106,1028**	**USD:**	**101,6797**			***Кросс-курс:***	***1,04***					
	4.1. CAPEX, млн. руб:								**В МЛН. РУБЛЕЙ**					
	Зонирование:					**Средняя**	**1.Рабочие зоны**			**2. Зоны отдыха и творчества:**			**3.Тех. помещения**		**ВСЕГО,**
	Класс оснащения:					**цена**	**Б+**	**А**	**Prime**	**Б+**	**А**	**Prime**	**Комфорт**	**Бизнес**	**млн.руб:**
	Площадь, м2					***тыс.р/м2***	**0,0**	**2100,0**	**0,0**	**525,0**	**525,0**	**0,0**	**175,0**	**175,0**	**3 500,0**
1.	**ПРОЕКТИРОВАНИЕ (кроме инженерных систем)**					***4,23***	**0,0**	**9,5**	**0,0**	**2,1**	**2,1**	**0,0**	**0,6**	**0,6**	**14,8**
2.	**СМР**					***48,08***	**0,0**	**109,7**	**0,0**	**21,9**	**25,3**	**0,0**	**5,6**	**5,7**	**168,3**
2.1.	**Инженерные системы (включая проектирование)**					**17,73**	**0,0**	**39,4**	**0,0**	**8,0**	**10,1**	**0,0**	**2,2**	**2,3**	**62,0**
2.1.1	Механические инженерные системы					*8,45*	0,0	18,7	0,0	3,8	4,9	0,0	1,1	1,1	29,6
2.2.2	Противопожарные системы					*2,84*	0,0	6,0	0,0	1,5	1,5	0,0	0,4	0,5	10,0
2.2.3	Слаботочные и силовые системы					*6,44*	0,0	14,7	0,0	2,7	3,7	0,0	0,7	0,8	22,5
2.2.	**Отделочные работы**					**30,36**	**0,0**	**70,4**	**0,0**	**13,9**	**15,2**	**0,0**	**3,4**	**3,4**	**106,2**
	Демонтажные работы + Черновая отделка					*8,65*	0,0	18,5	0,0	4,6	4,6	0,0	1,3	1,3	30,3
	White box + Финишная отделка					*21,71*	0,0	51,9	0,0	9,3	10,6	0,0	2,1	2,1	76,0
3.	**МЕБЕЛЬ И ОСНАЩЕНИЕ**					***27,09***	**0,0**	**68,4**	**0,0**	**11,0**	**15,4**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**94,8**
	ИТОГО:					***79,40***	**0,0**	**187,6**	**0,0**	**35,0**	**42,9**	**0,0**	**6,1**	**6,3**	**277,9**



5. Показатели для варианта «Класс А, 3500 м2». Фрагмент расчётов – OPEX / EBITDA. Все расчёты без НДС.

	ПРОЕКТ:	**0**					**Площадь:**	**3 500**	**м2**						
	Дата:	05.01.25													
	Курс ЦБ РФ:	**EUR:**	**106,1028**	**USD:**	**101,6797**		*Кросс-курс:*	*1,04*							
	5.1. OPEX				**тыс. руб:**		**USD:**			**ПЛАНОВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА МЕСЯЦ**					
										при текущем среднерыночном уровне вакансии:			**3,0%**		
					Ежем. ставка	**Ежем. сумма**	**Ежем. ставка**	**Ежем. сумма**				*ставка за 1 PM*	*Кол-во PM*	**Всего, тыс руб**	
					тыс.руб.	*тыс.руб.*	*USD*	*USD*		**Revenue**	**Поступления от субаренды**	**44,00**	**500**	**21 340,0**	
										Net Sales	(Revenue less Marketing Expense)			20 166,3	
												тыс.руб/м2/мес	*Кол-во м2*		
1	**Работа УК до открытия (в CF_Инв)**				**540,00**	**540,00**	**$ 5 310,79**	**$ 5 310,79**		Cost of Goods Sold	Платежи Арендодателю	*2,50*	*3500*	8 750,0	
1	Юридические услуги (Николаев ЮН)				50,00	50,00	$ 491,74	$ 491,74		**Gross Profit**	**Валовая прибыль**			**12 590,0**	
2	Руководитель УК (Он же Нач.отдела аренды)				170,00	170,00	$ 1 671,92	$ 1 671,92							
3	Руководитель проекта (до открытия)				170,00	170,00	$ 1 671,92	$ 1 671,92		**OPEX**	**Операционные расходы**	*Руб/м2/мес:*	*924*	**3 233,7**	
4	Менеджер по рекламе (опционально)				150,00	150,00	$ 1 475,22	$ 1 475,22		**VC**	**Переменные**	*Руб/м2/мес:*	*335*	**1 173,7**	
					0,00	0,00	$ -	$ -		Marketing Expenses	Затраты на Рекламу и Продажи			1 173,7	
					0,00	0,00	$ -	$ -			*Затраты на Рекламу*	*2,5%*	*от продаж:*	*533,5*	
											Затраты на Продажи (%)	*3,0%*	*от продаж:*	*640,2*	
					Руб/м2/мес:		*Руб/м2/мес*								
2.	**OPEX (постоянные)**				*589*	**2 060,00**	**$ 6 378,57**	**$ 22 325,01**		**FC**	**Постоянные**	*Руб/м2/мес:*	*589*	**2 060,0**	
	Ставка OPEX для Субарендаторов, Руб/м2/мес				*1000*		$ 9,83			Administrative Expens	Затраты на персонал (ставка)			590,0	
										General Expenses	Обеспечение работы офиса			210,0	
2.1.	**Работа УК после открытия (в CF_Опер)**				**590,00**	**590,00**	**$ 5 802,53**	**$ 5 802,53**		FC-Others	Другие пост. расходы				
1	Руководитель УК (Он же Нач.отдела аренды)				170,00	170,00	$ 1 671,92	$ 1 671,92				*ставка за 1 м2/мес*	*Кол-во м2*		
2	Инженер по эксплуатации-1				120,00	120,00	$ 1 180,18	$ 1 180,18			Эксплуатация:	*180,00*	*3500*	630,0	
3	Инженер по эксплуатации-2				110,00	110,00	$ 1 081,83	$ 1 081,83			Клининг:	*180,00*	*3500*	630,0	
4	Администратор				110,00	110,00	$ 1 081,83	$ 1 081,83		Depreciation Expense	Амортизация				
5	Юридические услуги (Николаев ЮН)				80,00	80,00	$ 786,78	$ 786,78		Amortization Expense					
6	Продвижение Объекта (реклама)				0,00	0,00	$ -	$ -							
					0,00	0,00	$ -	$ -		**Operating Profit**	**Операционая прибыль**			**9 356,3**	
					Руб/м2/мес:		*Руб/м2/мес*			Other Expense	Другие расходы			0,0	
2.2.	**OPEX - Затраты Оператора (Арендатора)**				*420*	**1 470,00**	**$ 4 720,71**	**$ 16 522,47**		Interest Expense	Расходы на проценты			**0,0**	
1	Эксплуатация:				180	630,00	$ 1 770,26	$ 6 195,93			*из расчёта 2% от оборотов*				
2	Клининг:				180	630,00	$ 1 770,26	$ 6 195,93		Taxes	Налог на прибыль	*2,0%*		**426,8**	
3	Обеспечение работы офиса:					210,00	$ -	$ 2 065,31		**Net Profit / (Loss)**	**Чистая прибыль**			**8 929,5**	
	Содержание офиса - связь : Интернет, телефония					*50,00*	$ -	$ 491,74		***ROS***	***Рентабельность чистой прибыли***			***44,3%***	
	Содержание офиса - расходные материалы :					*100,00*	$ -	$ 983,48							
	Содержание офиса - Парковка (2 места) :					*60,00*	$ -	$ 590,09		**EBIT**	**EBIT**			**9 356,3**	
							$ -	$ -		**EBITDA**	**EBITDA**			**9 356,3**	



5. Показатели для варианта «Класс А, 3500 м2». Фрагмент расчётов – IRR, NPV. Все расчёты без НДС.

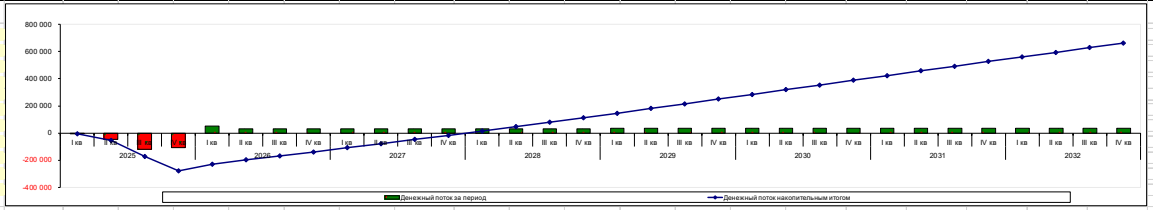
	ПРОЕКТ:	**0**					**Площадь:**	**3 500**	**м2**									
	Дата:	05.01.25																
	Курс ЦБ РФ:	**EUR:**	**106,1028**	**USD:**	**101,6797**		***Кросс-курс:***	***1,04***										
	1. ТЭП проекта:													**4. Расчёт IRR и NPV:**			**За 5 ЛЕТ:**	**За 8 ЛЕТ:**
	Площадь всего, м2:				**3 500**	м2								Ставка дисконтирования, % годовых (в рублях)			**32,00%**	**32,00%**
	Кол-во РМ, Всего:				**500**	РМ								Ставка дисконтирования, % квартал (в рублях)			**7,19%**	**7,19%**
	Кол-во Блоков:				**8**									Внутренняя ставка доходности проекта (IRR),%			**36%**	**49%**
	Кол-во РМ в 1 Блоке:				**60**	м2								Чистая приведенная стоимость, (NPV), тыс.руб.			**11 690**	**79 317**
	2. Структура расходов:			**руб/м2**	**тыс руб/мес**	**Всего, млн.руб**	**Прим**							Срок окупаемости проекта (лет)			**3,00**	**3,00**
	Работа УК до открытия (в CF_Инв)				540 ₽		*4 чел*										**4 кв. 27г.**	**4 кв. 27г.**
	CAPEX (ПИР+СМР+МЕБЕЛЬ и ОСНАЩЕНИЕ):			*79 403*		278 ₽												
	Операционные расходы			*924*	3 234 ₽									Суммарные затраты проекта, тыс. руб.			**283 491**	**283 491**
	Затраты на Рекламу и Продажи			*335*	1 174 ₽		*2-3% от оборота*							Суммарная выручка проекта, тыс. руб.			**534 094**	**947 644**
	Постоянные			*589*	2 060 ₽		*в т.ч. УК 5-6 чел*							Прибыль проекта, тыс.руб.			**250 603**	**664 153**
	Платежи Арендодателю, за 1 м2/ год, тыс.руб. без НДС				30 ₽									Бух.рентабельность проекта, %			**81%**	**234%**
														Потребность в финансировании (дно проекта), тыс.руб.			**279 431**	**279 431**
														Рентабельность вложения собственных средств (ROI), %			**90%**	**238%**
	3. Структура доходов:													**5. Использование кредита:**				
	Уровень вакансии:				3,0%									Ставка % по кредиту, год			**28,00%**	**28,00%**
	Ставка субаренды, за 1 РМ/ мес, тыс.руб. без НДС				44,0 ₽									Ставка % по кредиту, квартал			**6,37%**	**6,37%**
	за 1 м2/ год, тыс.руб. без НДС				75,4 ₽									**Дно проекта с кредитом, тыс.руб.**			**313 058**	**313 058**

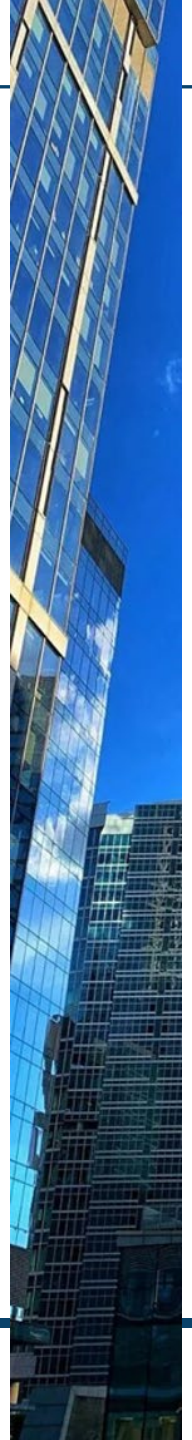
5. Показатели для варианта «Класс А, 3500 м2». Фрагмент расчётов – IRR, NPV. Все расчёты без НДС.

горизонт 5 лет **горизонт 8 лет**

		Показатели	Стоимость всего, тыс.руб. / 1-й год	1 год 2025 I кв	II кв	III кв	IV кв	2 год 2026 I кв	II кв	III кв	IV кв	3 год 2027 I кв	II кв	III кв	IV кв	4 год 2028 I кв	II кв	III кв	IV кв	5 год 2029 I кв	II кв	III кв	IV кв	6 год 2030 I кв	II кв	III кв	IV кв	7 год 2031 I кв	II кв	III кв	IV кв	8 год 2032 I кв	II кв	III кв	IV кв
A)		ДЛЯ АРЕНДЫ																																	
II		CF - Инвестиционный (До открытия)	-283 491	-5 096	-48 230	-118 110	-112 055	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			тыс.руб																																
1		Работа УК до открытия (в CF_Инв)	5 580	1 395	1 395	1 395	1 395	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			4	1,0	1,0	1,0	1,0																												
			тыс.руб																																
2		САРЕХ (ПИР+СМР+МЕБЕЛЬ и ОСНАЩЕНИЕ):	277 911	3 701	46 835	116 715	110 660	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
III		CF - Операционный (С открытия)	107 154	0	0	0	4 060	50 502	30 236	30 236	30 236	30 384	30 384	30 384	30 384	32 359	32 359	32 359	32 359	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463
			тыс.руб	256 080				272 725				290 452				309 332				329 438															
1		Поступления от субаренды	256 080	0	0	0	22 000	88 861	68 181	68 181	68 181	72 613	72 613	72 613	72 613	77 333	77 333	77 333	77 333	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360	82 360
			4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
			тыс.руб	105 000				111 825				119 094				126 835				135 079															
		Платежи Арендодателю	105 000	0	0	0	17 500	26 250	26 250	26 250	26 250	29 773	29 773	29 773	29 773	31 709	31 709	31 709	31 709	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770	33 770
			4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2		Валовая прибыль	151 080	0	0	0	4 500	62 611	41 931	41 931	41 931	42 840	42 840	42 840	42 840	45 624	45 624	45 624	45 624	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590	48 590
3		Операционные расходы	38 804	0	0	0	0	10 332	10 332	10 332	10 332	11 003	11 003	11 003	11 003	11 718	11 718	11 718	11 718	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480	12 480
6		Чистая прибыль	107 154	0	0	0	4 060	50 502	30 236	30 236	30 236	30 384	30 384	30 384	30 384	32 359	32 359	32 359	32 359	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463
7		EBITDA	112 276			0																													
			ВСЕГО ЗА 5 ЛЕТ:				ДНО																													
		Денежный поток за период	664 153	-5 096	-48 230	-118 110	-107 995	50 502	30 236	30 236	30 236	30 384	30 384	30 384	30 384	32 359	32 359	32 359	32 359	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463	34 463
		Денежный поток накопительным итогом		-5 096	-53 327	-171 436	-279 431	-228 928	-198 692	-168 456	-138 220	-107 836	-77 452	-47 068	-16 683	15 676	48 035	80 394	112 753	147 216	181 678	216 141	250 603	285 066	319 528	353 991	388 453	422 916	457 378	491 841	526 303	560 766	595 228	629 691	664 153
IV		CF по Финансовой деятельности																																	
1		Потребность в финансировании (Размер кредита)	100,0%				ДНО_Кр																												
		Денежный поток с учетом кредита на начало периода		-5 096	-53 651	-175 176	-294 322	-262 556	-249 034	-234 651	-219 353	-202 932	-185 467	-166 889	-147 129	-124 136	-99 679	-73 666	-45 996	-14 461	19 080	53 543	88 005	122 468	156 930	191 393	225 855	260 318	294 780	329 243	363 705	398 168	432 630	467 093	501 555
		Проценты по кредиту за период		-324	-3 415	-11 152	-18 736	-16 714	-15 853	-14 938	-13 964	-12 919	-11 807	-10 624	-9 366	-7 902	-6 345	-4 689	-2 928	-921	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Денежный поток с учетом кредита на конец периода		-5 421	-57 066	-186 327	-313 058	-279 270	-264 887	-249 589	-233 317	-215 851	-197 273	-177 513	-156 495	-132 038	-106 025	-78 355	-48 924	-15 382	19 080	53 543	88 005	122 468	156 930	191 393	225 855	260 318	294 780	329 243	363 705	398 168	432 630	467 093	501 555

ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА:	За 5 ЛЕТ:	За 8 ЛЕТ:
Суммарные затраты проекта, тыс. руб.	283 491	283 491
Суммарная выручка проекта, тыс. руб.	534 094	947 644
Прибыль проекта, тыс.руб.	250 603	664 153
Ставка дисконтирования, % годовых (в рублях)	32,00%	32,00%
Ставка дисконтирования, % квартал (в рублях)	7,19%	7,19%
Чистая приведенная стоимость, (NPV), тыс.руб.	11 690	79 317
Бух.рентабельность проекта, %	81%	234%
Внутренняя ставка доходности проекта (IRR),%	36%	49%
Потребность в финансировании (дно проекта), тыс.руб.	279 431	279 431
Рентабельность вложения собственных средств (ROI), %	90%	238%
Срок окупаемости проекта (лет)	3,00	3,00
	4 кв. 27г.	4 кв. 27г.





6. Об Инициаторе

Контакты: +7 926 884 89 03, Валентин

1. Личный опыт

До 2014г: управленец в инжиниринговой и девелоперской компаниях:
- Управление процессами проектирования, монтажа инженерных систем;
- Оценка инвестиционных проектов и приобретение земельных участков для строительства ЖК;
- Управление проектами строительства ЖК.

Проекты: 2010-2011 – ТРЦ Аквамолл (93 тыс м2), Ульяновск
2011-2015 – проекты ИНТЕКО в Санкт-Петербурге

2016г – настоящее время: бизнес по комплектации и оснащению офисных, коммерческих и частных интерьеров класса бизнес и премиум:

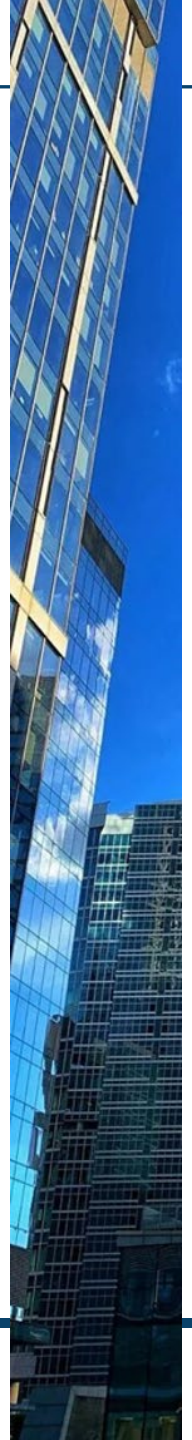
- Оборот 3-х ЮЛ в 2019 – 2023гг: ок. 550 млн руб.
- Среди известных проектов и клиентов:
  ПАО Аэрофлот (головной офис), АО Трансмашхолдинг, АО Хант-Холдинг, ООО Велесстрой, Ritz Carlton Tverskaya, Barkli, Норникель Красноярск

В 2022г планировался запуск подобного проекта собственными силами на площадке в Москва-Сити.
Остановлен из недостатка средств.

2. Команда – менеджеры по комплектации и управлению fit-out проектами

Задача и роль Инициатора в проекте

- создание компании-оператора сервисных офисов - нового игрока в сегменте



7. Содержание полной версии для потенциального Партнёра/Инвестора

1. Резюме.
2. Маркетинг
   2.1. Рынок сервисных офисов в Москве:
   - текущий и перспективный объём
   - тенденции, ставки
   2.2. Основные конкуренты:
   - текущие и анонсированные проекты
   - сильные и слабые стороны

3. Концепция проекта:
   - коммерческая
   - дизайнерская

4. Реализация проекта – участники и подрядчики
5. Шесть целевых финансовых моделей для подбора площадки
6. Расчёты OPEX и EBITDA
7. Расчёты CAPEX
8. CF за 1 год, помесячно
9. Расчёты IRR, NPV и окупаемости, для 5-ми и 8-ми лет
10. Об Инициаторе
11. Приложение – ссылки на аналитические отчёты консалтинговых компаний

Приложения

Приложение 1. Москва: рынок классических офисов (класс Б+ / А / А+)

Источники:

https://ibcrealestate.ru/research/2024-q3-ofisnaya-nedvizhimost/

https://nikoliers.ru/analytics/iii-kvartal-2024-rossiya-moskva-ofisnaya-nedvizhimost/

https://ibcrealestate.ru/research/2024-q3-ofisnaya-nedvizhimost-moskva-siti/

https://ibcrealestate.ru/research/2024-q3-leningradskiy-koridor-/

https://back.rentnow.ru/upload/iblock/7ce/w2bcwfu0d32ytfhbi00kap96yct6kakr/Перенасытят%20ли%20рынок%20аренды%20розничные%20офисы.pdf

Москва: рынок классических офисов.
Ключевые показатели по классам и деловым районам

IBC REAL ESTATE

Внешний контекст

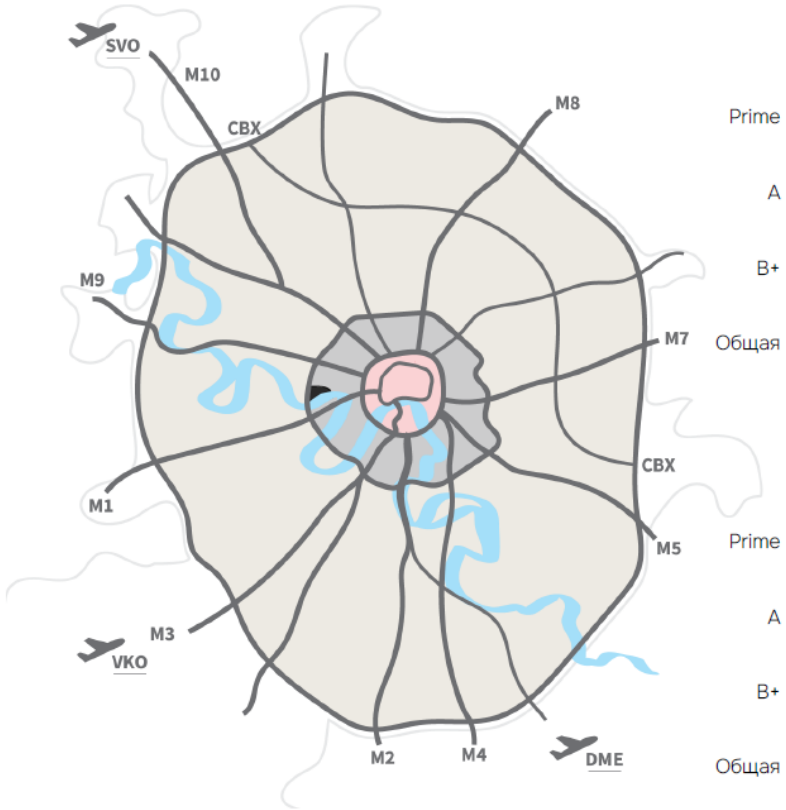
Офисная недвижимость Москвы

Офисная недвижимость Санкт-Петербурга

Инвестиции в офисную недвижимость

Приложение

Ключевые показатели по зонам



Доля свободных площадей, %

	Внутри СК	СК-ТТК [1]	Москва-Сити	ТТК-МКАД	За МКАД
Prime	7,2	22,1	2,5	-	-
A	4,8	4,7	1,9	7,8	17,3
B+	3,8	3,9	-	3,5	7,6
Общая	6,8	5,2	1,9	4,3	11,3

Ставка аренды, тыс. руб./кв. м/год [2]

	Внутри СК	СК-ТТК [1]	Москва-Сити	ТТК-МКАД	За МКАД
Prime	37,3	41,5	55,7	-	-
A	53,2	39,4	43,6	28,1	18,1
B+	30,5	27,2	-	22,0	13,1
Общая	31,0	31,1	47,0	21,5	16,2

1. СК-ТТК без учета зоны Москва-Сити
2. Средневзвешенная запрашиваемая ставка без НДС, OPEX и коммунальных платежей

9

Москва: рынок классических офисов. Тенденция спроса

IBC REAL ESTATE

Внешний контекст

Офисная недвижимость Москвы

Офисная недвижимость Санкт-Петербурга

Инвестиции в офисную недвижимость

Приложение

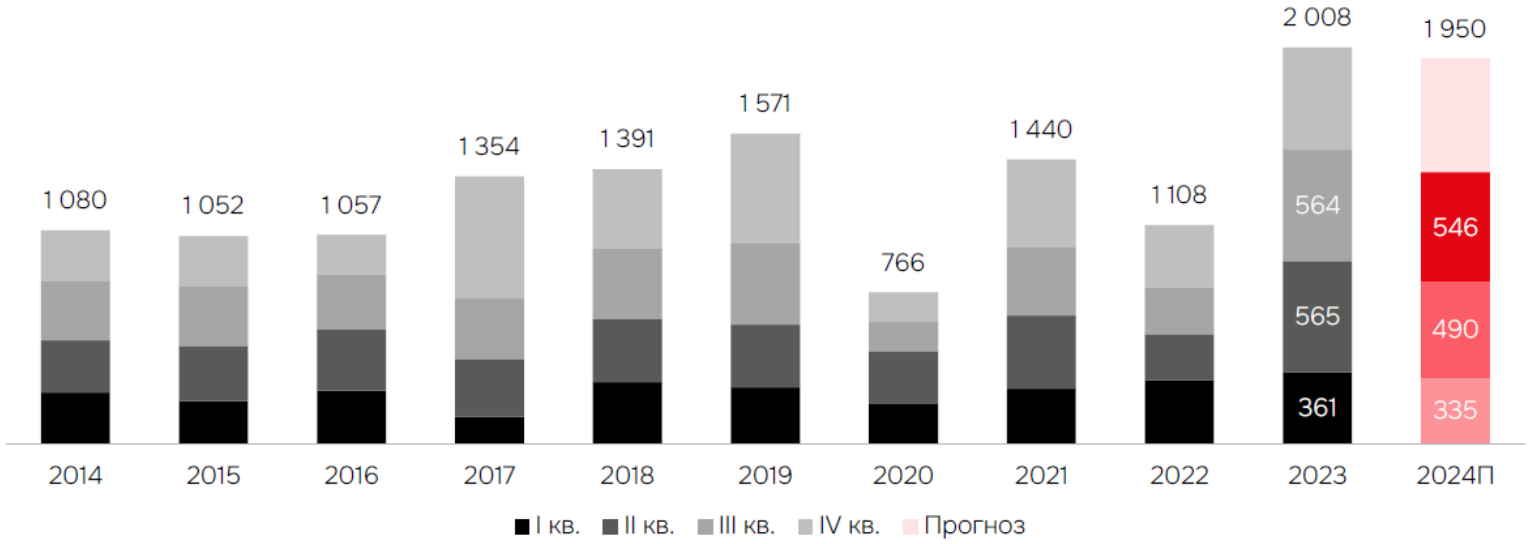
Спрос держится на высоком уровне

Прогнозы по объему сделок, сравнимому с рекордным 2023 годом, сохраняются.
В сегменте продаж блоками в строящихся бизнес-центрах фиксируются **новые рекорды**.

Наиболее востребованы
в целом по Москве

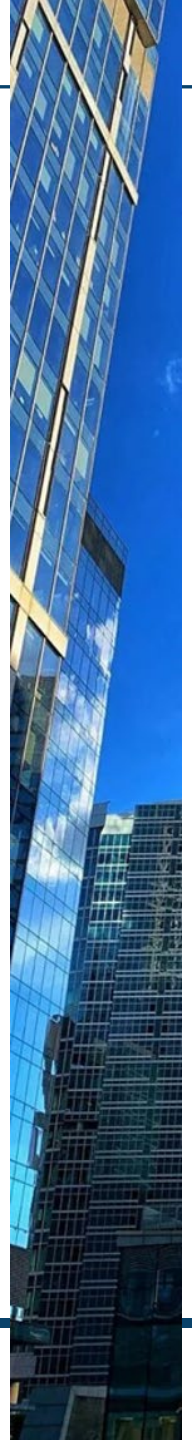
- Prime + A — **57%** от общего объема сделок*
- ТТК – МКАД — **39%** от общего объема сделок
- <1 000 кв. м — **32%** от общего объема сделок

Сумма купленных и арендованных площадей, тыс. кв. м



* Расчет от общего объема сделок (аренда + продажа)

11



Москва: рынок классических офисов. Соотношение продаж и аренды

IBC REAL ESTATE

Внешний контекст

Офисная недвижимость Москвы

Офисная недвижимость Санкт-Петербурга

Инвестиции в офисную недвижимость

Приложение

Доля продаж приближается к рекордной

1,4 млн кв. м Объем сделок за I-III кв. 2024	**993** тыс. кв. м Аренда **72%**	**379** тыс. кв. м Продажа **28%**
582 кв. м Итого средняя площадь сделки	**782** кв. м Средняя площадь сделки аренды	**348** кв. м Средняя площадь сделки продажи

В III квартале 2024 года была заключена **одна из крупнейших сделок за всю историю офисного рынка** – Банк России приобрел строящийся офисный комплекс Slava на Белорусской на 102 тыс. кв. м офисов. За счет этой сделки доля продаж за девять месяцев 2024 года составила 28% от общего объема сделок в Москве, **увеличившись на 8 п.п.** по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

Центральный Банк приобрел здание на этапе строительства – с учетом острого дефицита крупных объемов в готовых зданиях **активность в строящихся объектах продолжает расти**. В строящихся и проектируемых зданиях, где офисы продаются в нарезку блоками и этажами, объем продаж приближается к рекордному. По итогам девяти месяцев 2024 года в них реализовано 150 тыс. кв. м (без учета крупных объемов), что на 44% выше значения за I-III кв. 2023 года и всего на 3% ниже результата за весь 2023 год.

С учетом подписания других крупных сделок купли-продажи в IV квартале, суммарный объем продаж по итогам 2024 года может **впервые в истории** составить порядка **650 тыс. кв. м** или 33% от общего объема сделок.

Продажи блоков/этажей в строящихся бизнес-центрах*

I-III кв. 2023 года	I-III кв. 2024 года
104 тыс. кв. м 482 сделки	150 тыс. кв. м 984 сделки

+44%	в 2 раза
Рост объема сделок	Рост количества сделок

Крупнейшие сделки продажи за I-III кв. 2024 года

Без учета инвестиционных и конфиденциальных сделок

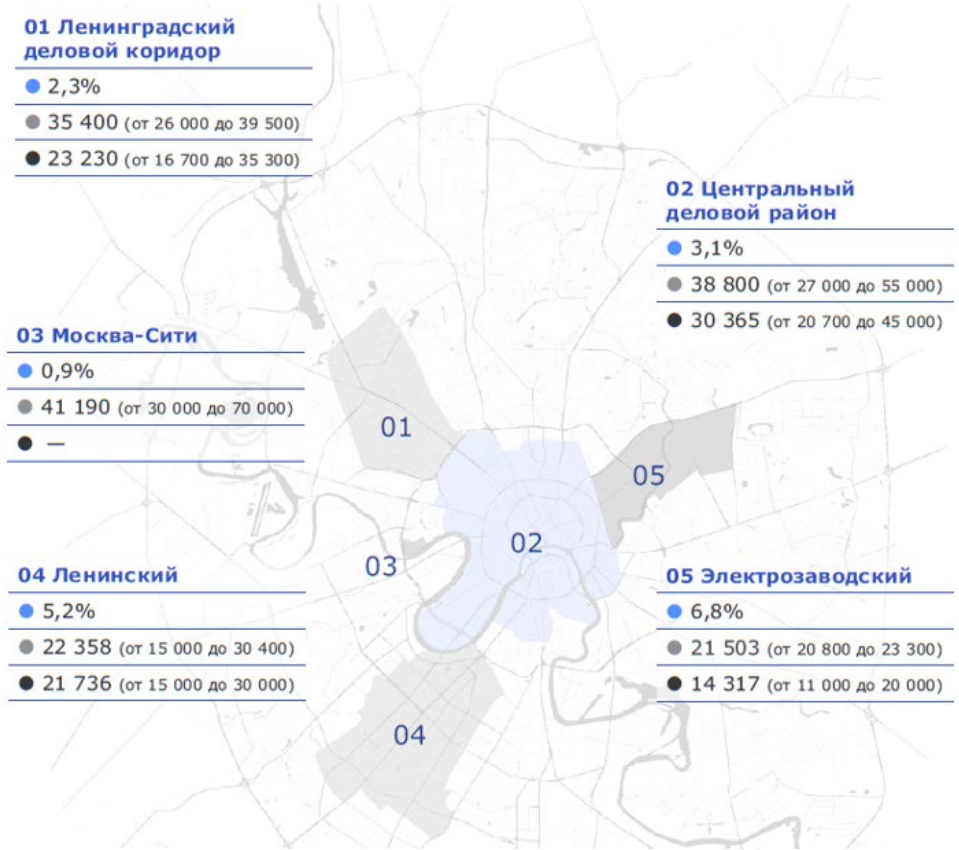
Объект	Класс	Площадь, кв. м	Покупатель
Slava	A	101 510	Банк России
Стратос	A	35 085	АО «ОЭЗ «Технополис Москва»
Садовая-Спасская ул., 28	B+	9 171	Полипласт
Легион I	A	~6 000	НЭПТ
Известковый пер., 1	B+	6 000	Lesta Games
		157 766	**42% от общего объема продаж**

* В данном сравнении учтены только сделки по покупке блоков и этажей в строящихся и перспективных БЦ классов А и В+, без приобретения крупных блоков (например, сделка с компанией НЕОФАРМ) и зданий целиком

12

Москва: рынок классических офисов. Ключевые индикаторы по деловым районам

Ключевые индикаторы рынка по деловым районам*



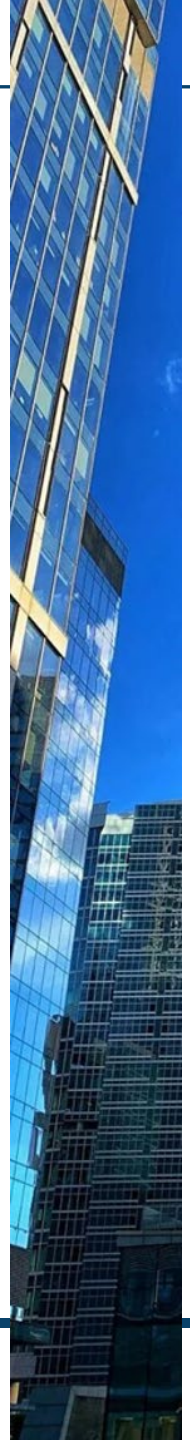
Кольцевые зоны

Внутри ТТК	4,3%	39 137	27 817
ТТК — МКАД	5,2%	25 739	20 502
За пределами МКАД	17,3%	20 105	12 800

 # Название делового района

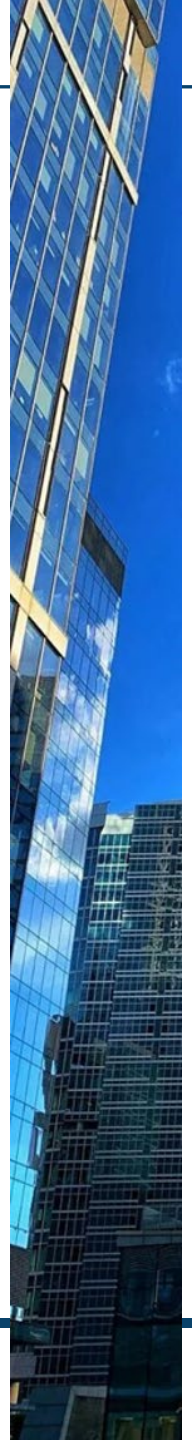
- Доля свободных площадей
- Средневзвешенная ставка аренды, класс А (включая Prime)
- Средневзвешенная ставка аренды, класс В+/-

*Представленные ставки аренды средневзвешенные, не включают операционные расходы, коммунальные платежи и НДС (20%). Рассчитываются по вакантному предложению в существующих объектах.



Москва: рынок классических офисов.
Динамика ключевых индикаторов (Объёмы предложения и Вакансия

Прогноз — оценка компании Nikoliers на основе заявленных сроков реализации и данных о текущем статусе проектов.



Москва: рынок классических офисов.
Москва-Сити – Крупнейшие сделки

Москва-Сити
Крупнейшие сделки

49 тыс. кв. м
Объем сделок в Москва-Сити

572 кв. м
Средний размер сделки

По итогам I пол. 2024 года средний размер сделки в Москва-Сити – 572 кв. м – **почти в 3 раза меньше** аналогичного показателя по итогам 2023 года – 1 508 кв. м. Это связано с тем, что в прошлом году был заключен ряд сделок по приобретению крупных блоков и зданий целиком. Сегодня на рынке отмечается **дефицит качественных офисных помещений свыше 1 500 кв. м.**

Крупнейшие сделки аренды за I пол. 2024 года

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА АСТ
3 тыс. кв. м
Империя

MR GROUP
1 тыс. кв. м
Neva Towers

DARS
1 тыс. кв. м
Башня на Набережной А

* Все площади, указанные на слайде, кроме средней площади сделки, даны в тыс. кв. м

IBC REAL ESTATE

Спрос

8% **Средняя доля сделок в Москва-Сити**
от общего объема сделок по рынку за 5 лет

Локация	2019	2020	2021	2022	2023	I пол. 2024*
Москва-Сити	113	46	163	40	173	49
Другие локации Москвы	1 458	720	1 277	1 068	1 837	740
Общий объем сделок	1 571	766	1 440	1 108	2 010	789
Доля Москва-Сити	**7%**	**6%**	**11%**	**4%**	**9%**	**6%**

За первые шесть месяцев 2024 года сумма купленных и арендованных площадей в Москва-Сити составила **49 тыс. кв. м или 6%** от общего объема сделок в Москве. По прогнозам на год, **суммарный объем сделок в локации может стать абсолютным рекордом** за всю историю наблюдений за счет потенциальной крупной сделки по продаже офисной части проекта Moscow Towers.

По итогам I полугодия 2024 года, около 4 тыс. кв. м арендованных площадей в деловом районе реализованы компаниям из сферы производства, около 3 тыс. кв. м – сектору строительство / недвижимость, около 2 тыс. кв. м – логистическим компаниям.

Москва: рынок классических офисов.
Ставки аренды - Ленинградский коридор

Ленинградский коридор
Ставки аренды

Динамика к итогам 2023 года

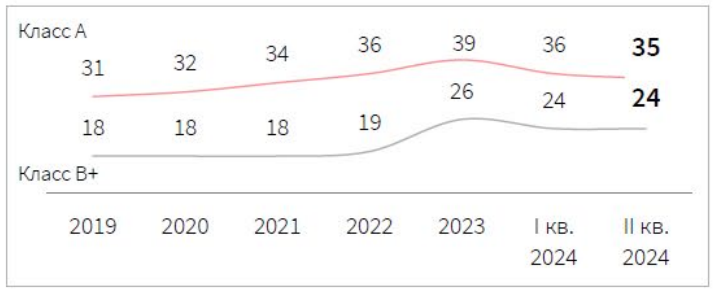
35 тыс. руб. / кв. м/ год — Класс А — -10%

По результатам II квартала 2024 года в Ленинградском деловом коридоре **фиксируется вымывание дорогих вакантных предложений**, в связи с чем средневзвешенные показатели арендных ставок идут вниз.

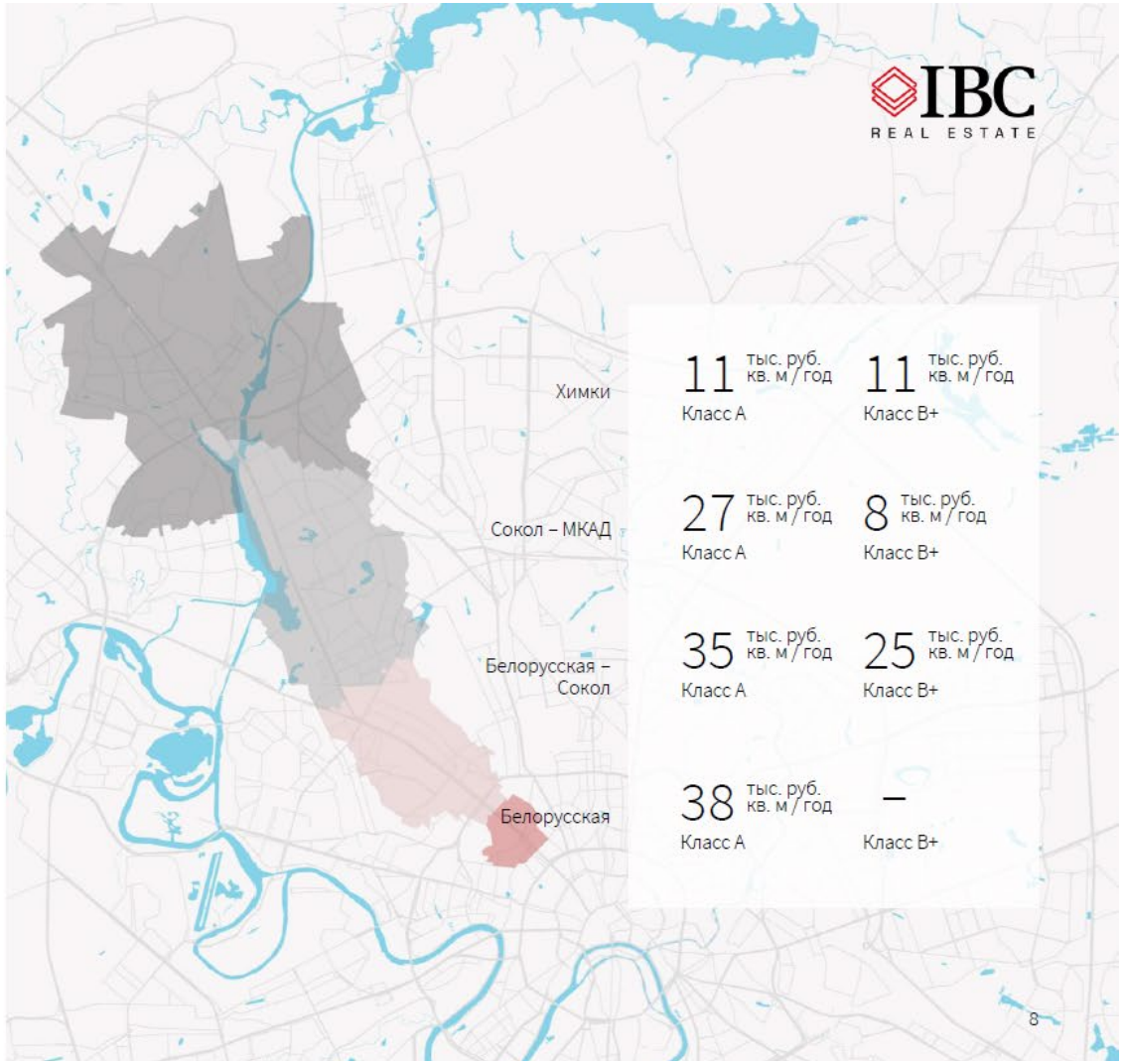
24 тыс. руб. / кв. м/ год — Класс В+ — -8%

Так, средневзвешенная ставка аренды по классу А **уменьшилась на 10%** к итогам 2023 года и составила 35 тыс. руб./кв. м/год. По классу В+ **снижение показателя составило 8%.**

Динамика **ставок аренды***, тыс. рублей / кв. м / год
без учета района Химки для наиболее корректного представления данных без широкого разброса ставок



* Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды без НДС, OPEX и ком. платежей. Рассчитывается от текущей вакансии и является динамичной величиной.



Москва: рынок классических офисов.
Вакантность - Ленинградский коридор

Ленинградский коридор
Вакантность

Динамика к итогам 2023 года

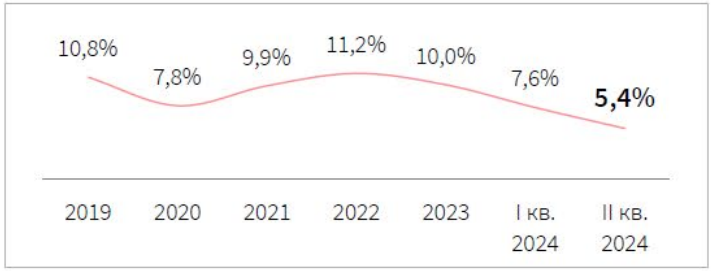
5,4 % **-4,6 п.п.**
Доля свободных площадей

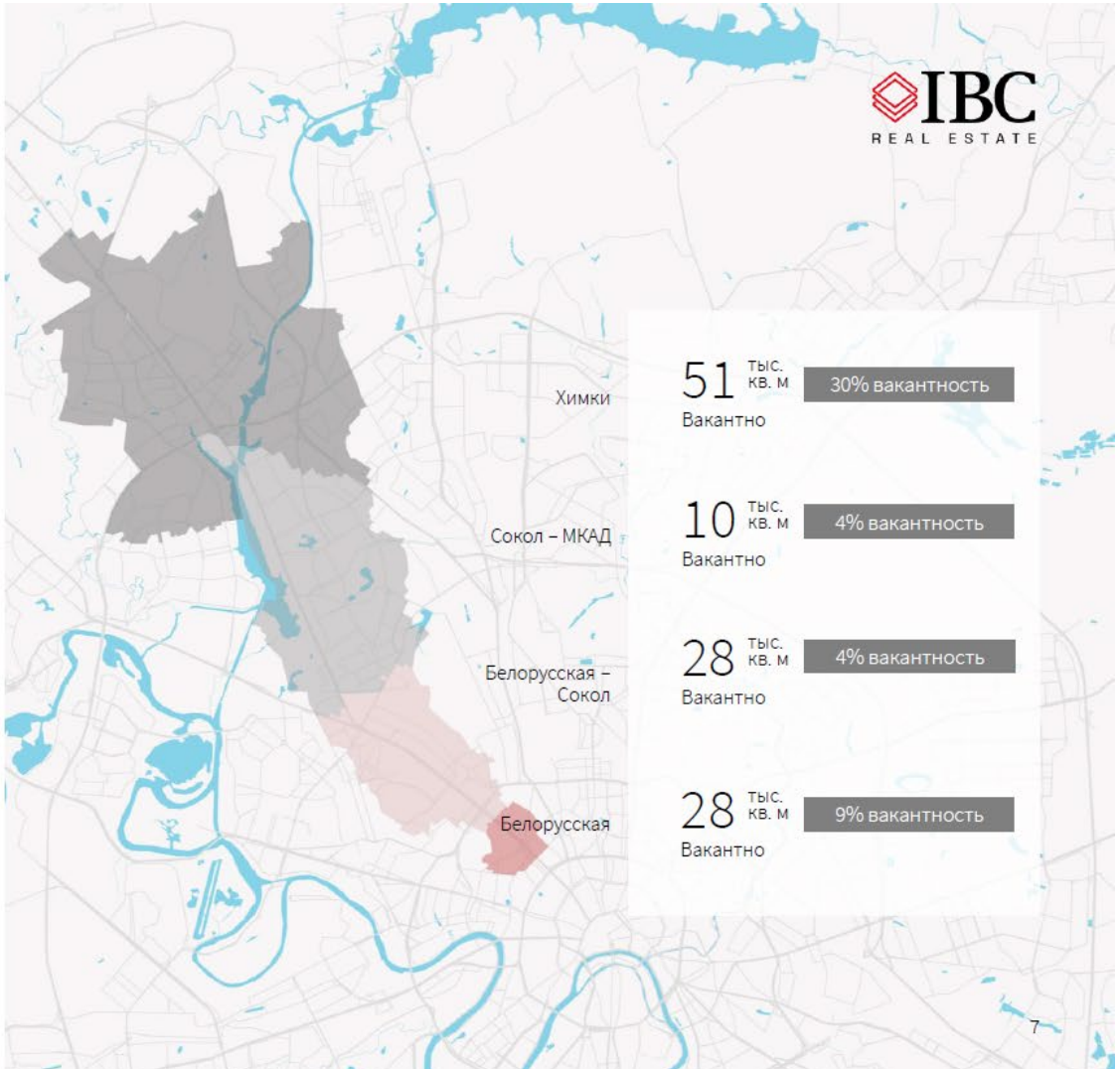
По итогам II квартала 2024 года уровень вакантных помещений **снизился на 4,6 п.п.** к итогам 2023 года. В разбивке по районам, **минимальная доля вакансии отмечается в районе Сокол-МКАД** – 4,5% или менее 10 тыс. кв. м офисов.

65 тыс. кв. м **-46%**
Вакантные площади

Продолжающаяся высокая деловая активность на рынке позволяет **прогнозировать дальнейшее снижение вакансии до уровня 5,0%.**

Динамика **доли вакантных площадей**, классы А и В+
без учета района Химки для наиболее корректного представления данных без широкого разброса значений





Приложения

Приложение 2. Москва: сегмент сервисных офисов (класс Б+ / А / А+)

Источники:

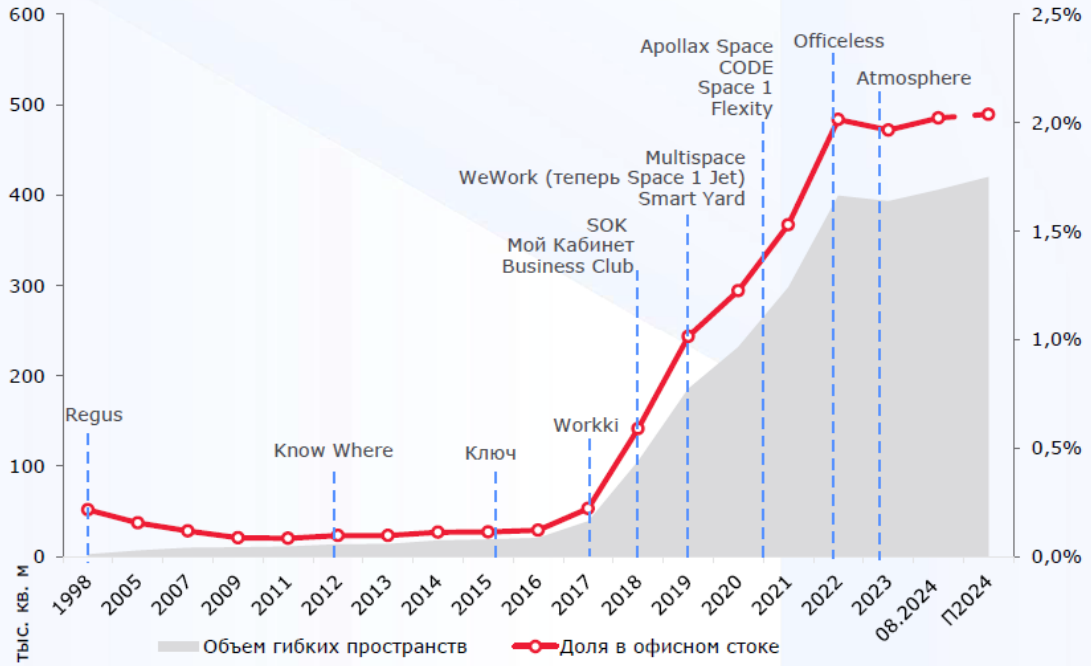
https://ibcrealestate.ru/research/2024-q3-servisnye-ofisy-moskvy-/

https://nikoliers.ru/analytics/oktyabr-2024-rossiya-moskva-rynok-servisnykh-ofisov/

https://back.rentnow.ru/upload/iblock/9df/r5taoliv48d5wlkhcnrxhadoh7whno36/Москва_Гибкие%20офисные%20пространства,%20август%202024.pdf

Москва: сегмент сервисных офисов.
Объём сегмента. Доля сервисных (гибких) офисов – 2% в общем предложении офисных площадей

Рынок гибких рабочих пространств
Объем рынка. Москва



На графике отмечены первые площадки каждого из операторов из ТОП-16 по размеру портфелей объектов

2%

Доля гибких рабочих пространств от общего предложения офисных площадей

406 тыс. кв. м

Площади в действующих гибких офисах

Включая:

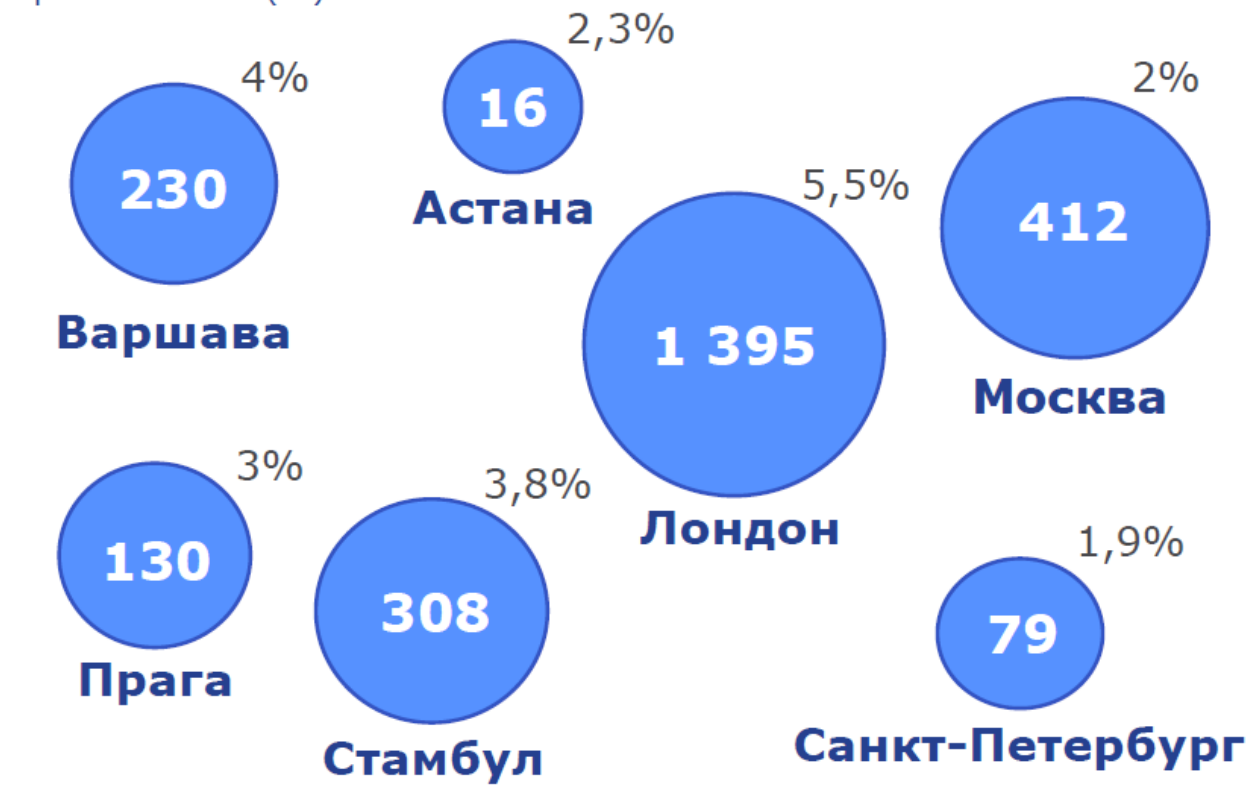
356 тыс. кв. м

Площади в действующих площадках **сетевых** операторов

Москва: сегмент сервисных офисов.
Потенциал роста – 100%, на примере европейских столиц

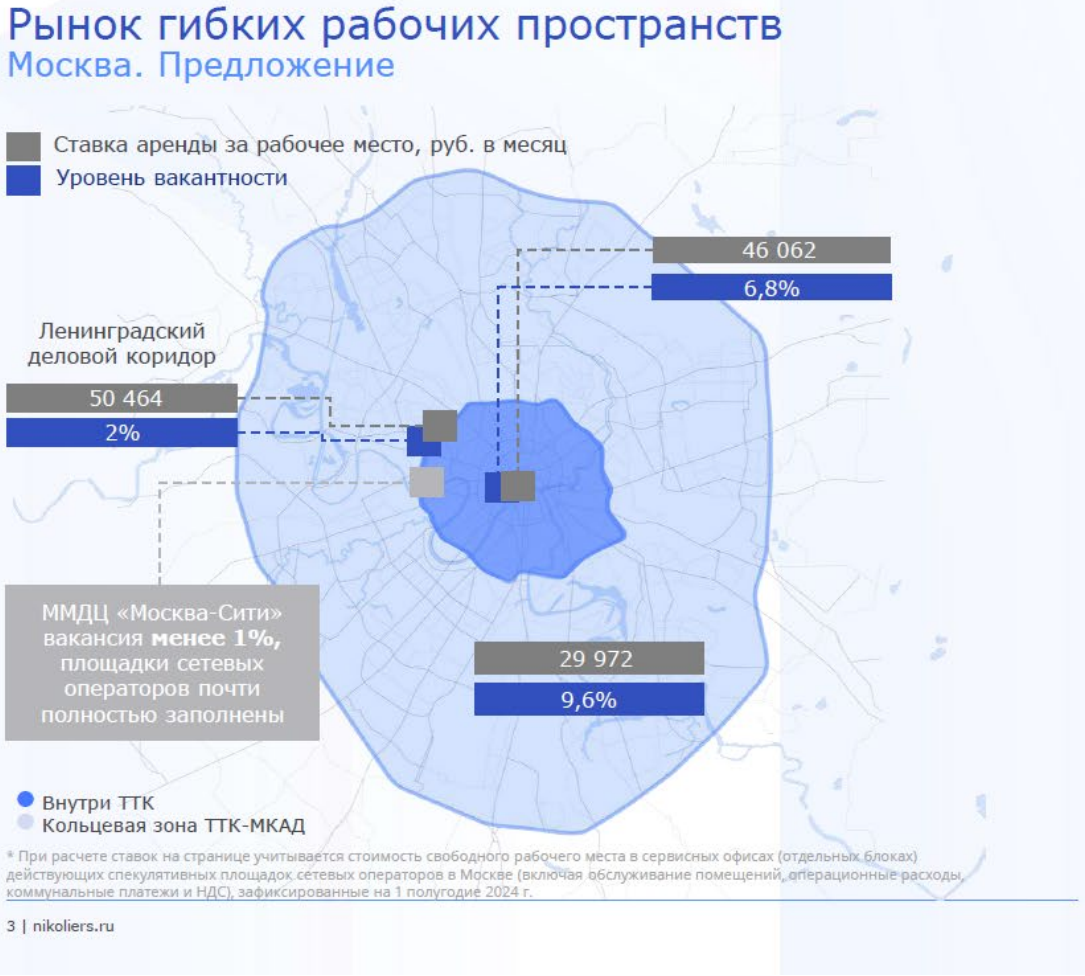
Сравнение с мировыми рынками

Объём гибких пространств (тыс. кв. м) и доля их доля от общего офисного стока (%)



Источник: Nikoliers

Москва: сегмент сервисных офисов.
Текущее предложение и ключевые индикаторы по деловым районам



Основные показатели рынка гибких рабочих пространств:

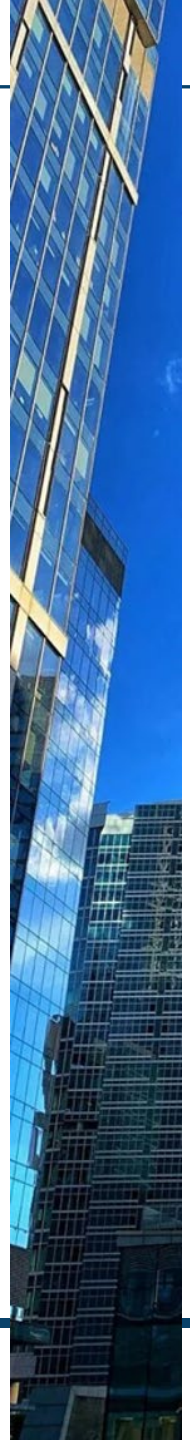
161
действующих площадок

58 тыс. рабочих мест
общее предложение

65%
доля сетевых операторов
по количеству действующих площадок

11% (5,5 тыс. рабочих мест)
уровень вакантности в гибких пространствах сетевых операторов

18 – 57,7 тыс. руб./мес.
диапазон ставок аренды за рабочее место в проектах сетевых операторов на 1П 2024 г.



Москва: сегмент сервисных офисов.
Деловая активность – распределение спроса по деловым районам

Деловая активность

IBC REAL ESTATE

За I-III кварталы 2024 года на рынке сервисных офисов Москвы было зафиксировано свыше 70 новых сделок, компаниями арендованы **10,1 тыс. рабочих мест**. Наиболее популярными деловыми локациями стали **Ленинградский коридор** – около половины всех сделок аренды (47%) – **и Центральный деловой район** – 24% из числа всех арендованных рабочих мест за девять месяцев года.

Портрет арендатора сервисного офиса формируют в большинстве своем российские компании (98%). 80% из числа всех арендованных рабочих мест с начала года приходятся на компании из **финансового сектора** (51%), **IT** (23%) и **производства** (6%). Результаты разнятся с данными по итогам 2023 года, где большой объем составляли компании из сектора e-commerce – 21%.

Средний размер сделки по итогам трех кварталов 2024 года – количества арендованных рабочих мест – равен **127 рабочим местам**. Лишь четверть (25%) из числа всех закрытых сделок (20 из 79 шт.) реализованы в офисных пространствах объемом более 100 рабочих мест.

	Субрынок	Количество арендованных рабочих мест	Доля спроса
1	Центральный деловой район	4 754	47%
2	Ленинградский коридор	2 364	24%
3	Москва-Сити	497	5%
4	Остальной рынок	2 437	24%
	Весь рынок	**10 053**	**100%**

Крупнейшие сделки 2024

Т БАНК

Business Club Искра-Парк
24,6 тыс. кв. м / 3,5 тыс. раб. м.

YADRO

Business Club Искра-Парк
4,7 тыс. кв. м / 666 раб. м.

Яндекс

Space 1 JET Якиманка
3,2 тыс. кв. м / 640 раб. м.

MOEX МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Business Club Газетный
5,4 тыс. кв. м / 620 раб. м.

СБЕР СТРАХОВАНИЕ

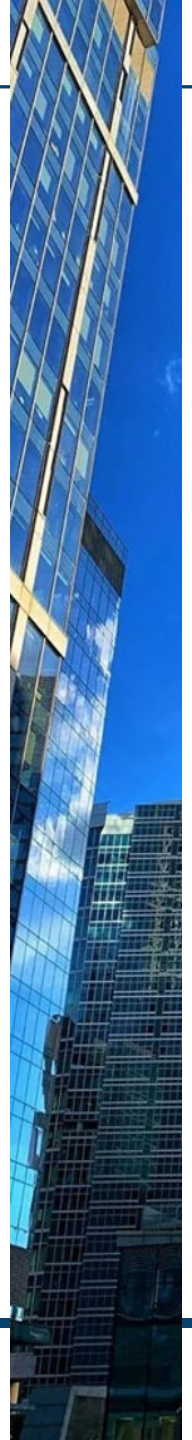
Space 1 JET Белая Площадь
3,0 тыс. кв. м / 500 раб. м.

Reksoft

Атмосфера Известия
2,8 тыс. кв. м / 400 раб. м.

* В расчете учитывались сделки в сервисных офисах, по которым известен арендатор

5



Москва: сегмент сервисных офисов. Ключевые индикаторы

Ключевые индикаторы рынка сервисных офисов

IBC REAL ESTATE

		2023	II кв. 2024	III кв. 2024	2024П
Общая площадь сервисных офисов / из них сетевых площадок, тыс. кв. м		387 / 313	401 / 325	411 / 332	436 / 352*
Общее кол-во раб. мест в сервисных офисах / из них в сетевых площадках, тыс. шт.		55 / 44	57 / 46	59 / 47	62 / 50
Объем сделок, раб. мест, тыс. шт.		11,5	4,1	10,1	15,0
Доля свободных раб. мест, %**		12,5%	8,6%	5,9%	5,5%
Ставка аренды, тыс. руб./раб. место/мес.***	Центральный деловой район	37,0	34,8	35,7	36,5
	Ленинградский коридор	37,2	45,8	43,5	44,0
	Москва-Сити	33,8	40,0	44,7	45,0

* Учитывались заявленные проекты спекулятивных площадок сервисных офисов
** Расчет по свободным раб. местам на дату отчета в открытых спекулятивных площадках сетевых операторов
*** Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды без НДС в открытых спекулятивных площадках сетевых операторов

Основные изменения за III кв. 2024

Открытия новых площадок сервисных офисов

В III квартале 2024 года были открыты три площадки сервисных офисов суммарно на **10 тыс. кв. м или 1,5 тыс. раб. мест**. Таким образом, объем рынка сервисных офисов Москвы зафиксировался на отметке **410,6 тыс. кв. м или 58,5 тыс. раб. мест.**

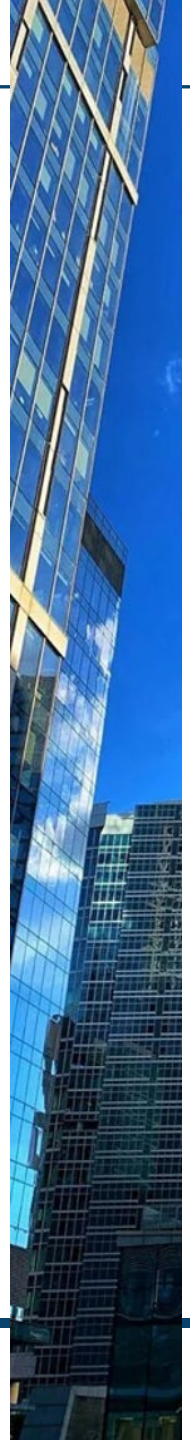
Объем сделок приближается к рекордным значениям

За девять месяцев 2024 года объем сделок на рынке сервисных офисов составил **10,1 тыс. раб. мест**. По итогам года данный показатель прогнозируется на уровне 15 тыс. раб. мест, что может стать рекордом за весь период наблюдений.

Доля вакантных рабочих мест стремительно снижается

С начала 2023 года доля вакантных рабочих мест в сервисных офисах Москвы **снизилась на 20,4 п.п.** – с 26,3% до 5,9%.

2



Москва: сегмент сервисных офисов.
Вакансия и ставки аренды по деловым районам

Вакансия и ставки аренды

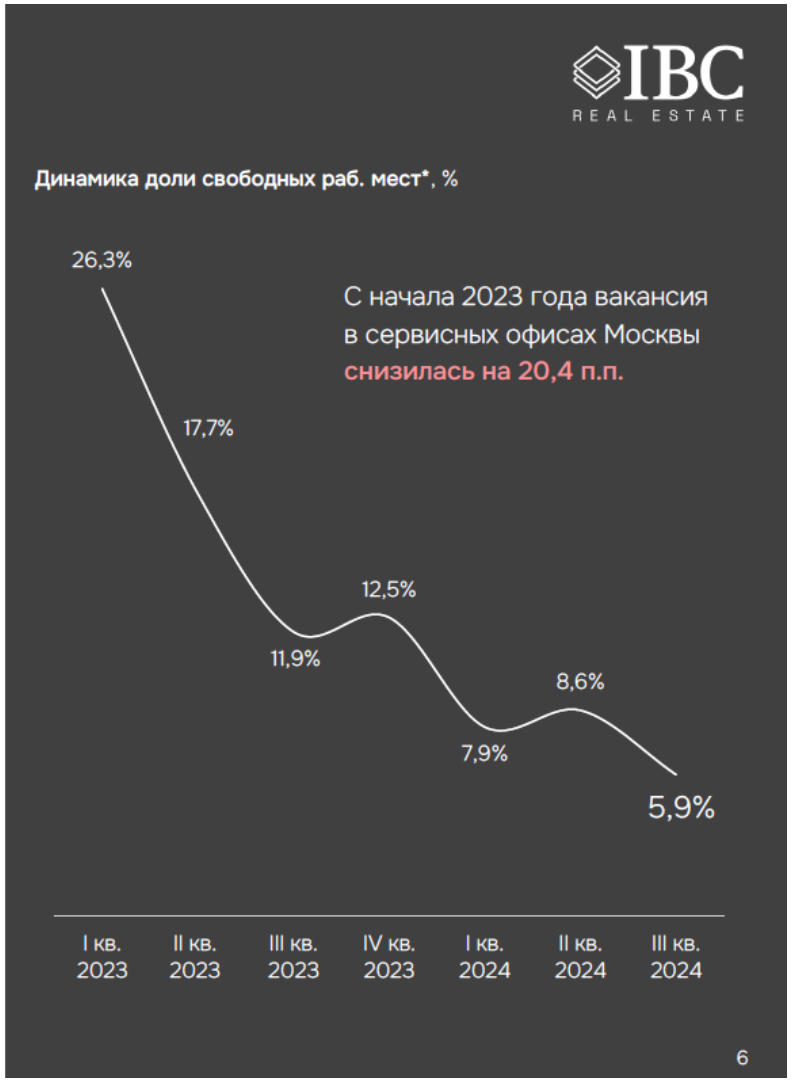
По результатам III квартала 2024 года доля вакантных рабочих мест в сетевых сервисных офисах столицы **продолжает стремительное снижение** и составляет **5,9%**. В сравнении со II кварталом 2024 года показатель **уменьшился на 2,7 п.п.**, а в период с начала 2023 года – **на 20,4 п.п.**

Вакансия сформирована преимущественно небольшими офисами до 100 рабочих мест – **95%** блоков сервисных офисов от общего вакантного предложения в целом по рынку. **Крупные объемы практически отсутствуют** на открытом рынке, в связи с чем особо востребованными среди арендаторов становятся **будущие площадки.** Средние диапазоны запрашиваемых ставок аренды варьируются **от 27 до 42 тыс. руб./раб. место в месяц без НДС**. Однако в топовых локациях это значение может доходить **до 70 тыс. руб./раб. место в месяц без НДС**, когда как в менее популярных районах Москвы арендная ставка начинается **от 13 тыс. руб./раб. место в месяц без НДС**.

При рассмотрении **ключевых деловых районов**, минимальная доля вакансии и наибольшие средневзвешенные запрашиваемые арендные ставки фиксируются в **Москва-Сити** – 0,4% и 44,7 тыс. руб. / раб. место в месяц без НДС, соответственно.

	Субрынок	Общее кол-во свободных раб. мест*	Доля свободных раб. мест	Ставка аренды**
1	Центральный деловой район	163	1,0%	35,7
2	Ленинградский коридор	76	0,8%	43,5
3	Москва-Сити	15	0,4%	44,7
	Весь рынок	**2 495**	**5,9%**	

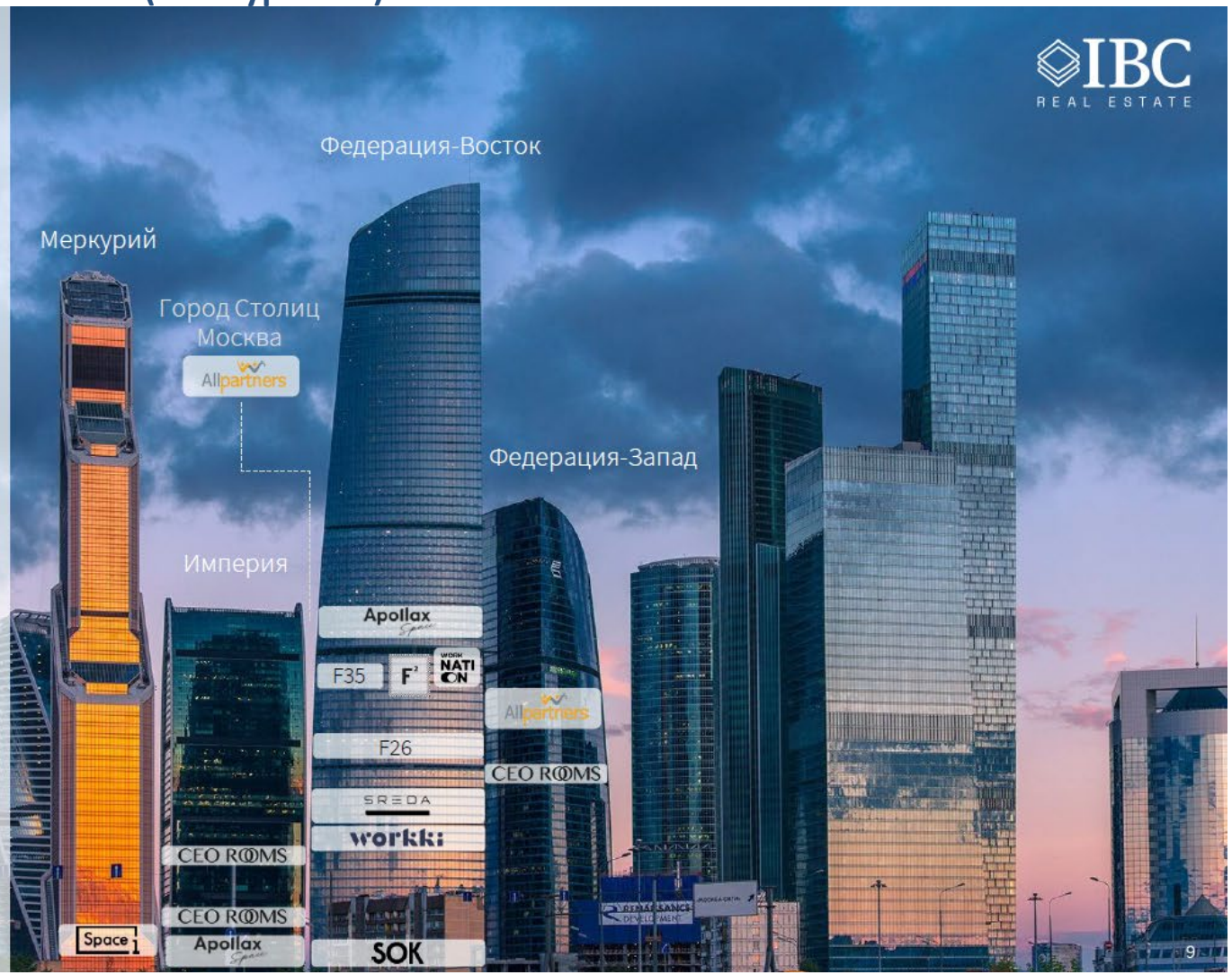
* Расчет по свободным раб. местам на дату отчета в открытых спекулятивных площадках сетевых операторов
** Средневзвешенная ставка аренды без НДС в открытых спекулятивных площадках сетевых операторов



Москва: сегмент сервисных офисов.
Москва-Сити – текущее предложение (конкуренты)

Москва-Сити
Сервисные офисы

Федерация-Запад		
Этаж 33	CEO Rooms Federation 33	68 р.м.
Этаж 40	Allpartners #West.40	230 р.м.
Федерация-Восток		
Этаж 4	SOK Сити	969 р.м.
Этаж 18	Workki Сити	371 р.м.
Этажи 19-20	SREDA	200 р.м.
Этаж 26	F26	359 р.м.
Этаж 35	F35	85 р.м.
Этаж 36	F2.CITY	260 р.м.
Этаж 37	Worknation	180 р.м.
Этаж 40	Apollax Space Федерация	334 р.м.
Меркурий		
Этаж 4	Space 1 Меркурий	396 р.м.
Империя		
Этаж 4	Apollax Space Империя	323 р.м.
Этаж 8	CEO Rooms Empire 8	512 р.м.
Этаж 16	CEO Rooms Empire 16	76 р.м.
Город Столиц Москва		
Этаж 51	Allpartners Город Столиц	45 р.м.



Москва: сегмент сервисных офисов.
Вакансия и ставки аренды - Москва-Сити

Москва-Сити
Сервисные офисы

34 тыс. кв. м
Общее предложение

5,0 тыс.
Общее количество рабочих мест

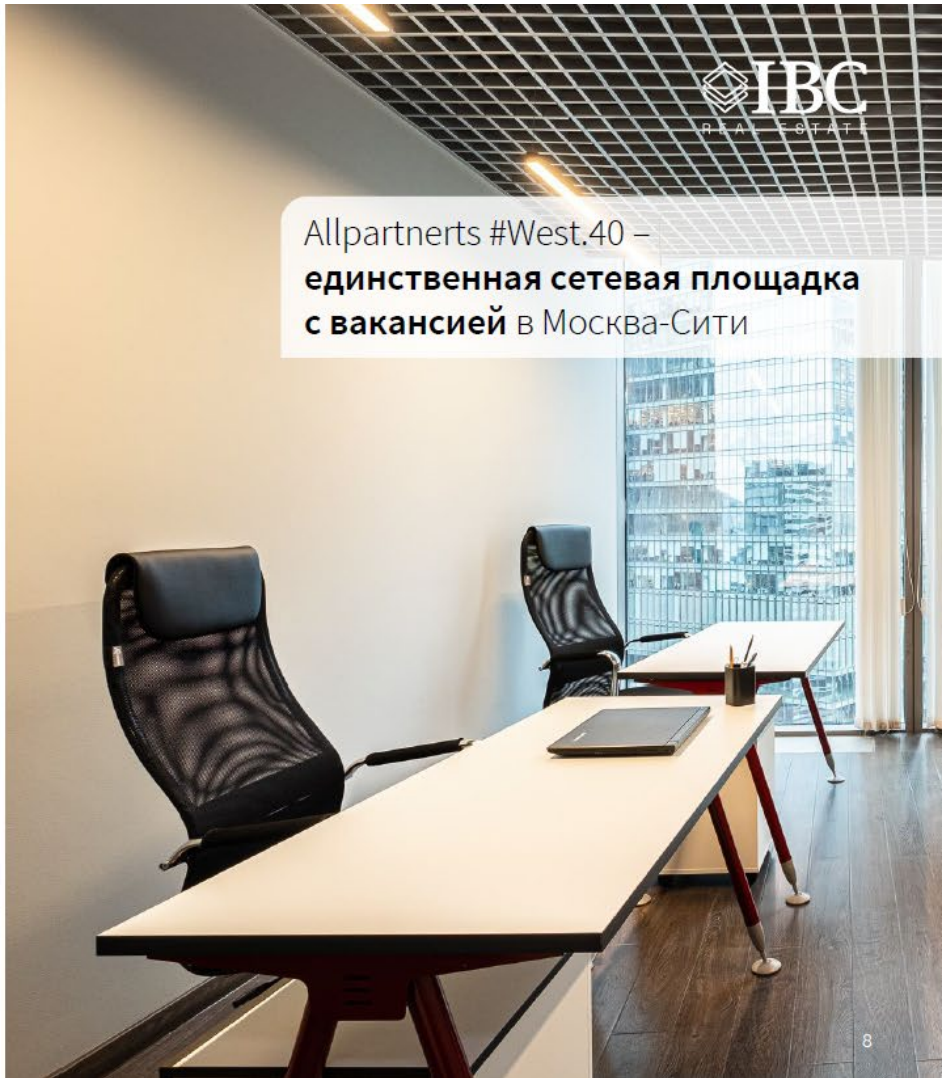
Сегодня в деловом районе функционируют 17 сервисных офисов, 10 из которых – это сетевые площадки. Уровень вакансии год к году **снизился на 22,7 п. п.** за счет реализации в I пол. 2024 года ряда крупных площадок операторов **SOK, F2.CITY и Space 1.**

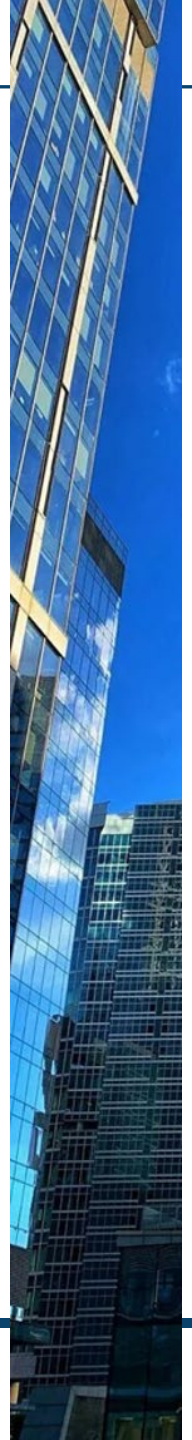
Средневзвешенный показатель арендной ставки в Москва-Сити зафиксировался на уровне **40 тыс. руб. / раб. м. в месяц без НДС.**

Сетевые площадки

25 тыс. кв. м Объем сетевых площадок	**71** % Доля сетевых площадей
40,0 тыс. руб./ раб. м. в мес. Ставка аренды**	**0,2** % Вакантность*

* Расчет по свободным раб. местам на дату отчета в открытых спекулятивных площадках сетевых операторов
** Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды без НДС





Москва: сегмент сервисных офисов.
Вакансия и ставки аренды - Ленинградский коридор

Ленинградский коридор

Сервисные офисы

73 тыс. кв. м
Общее предложение

9,4 тыс.
Общее количество рабочих мест

На 2024 год в Ленинградском коридоре запланировано открытие новой площадки – **Business Club на Ходынском поле** (9 872 кв. м / 1 426 раб. мест).

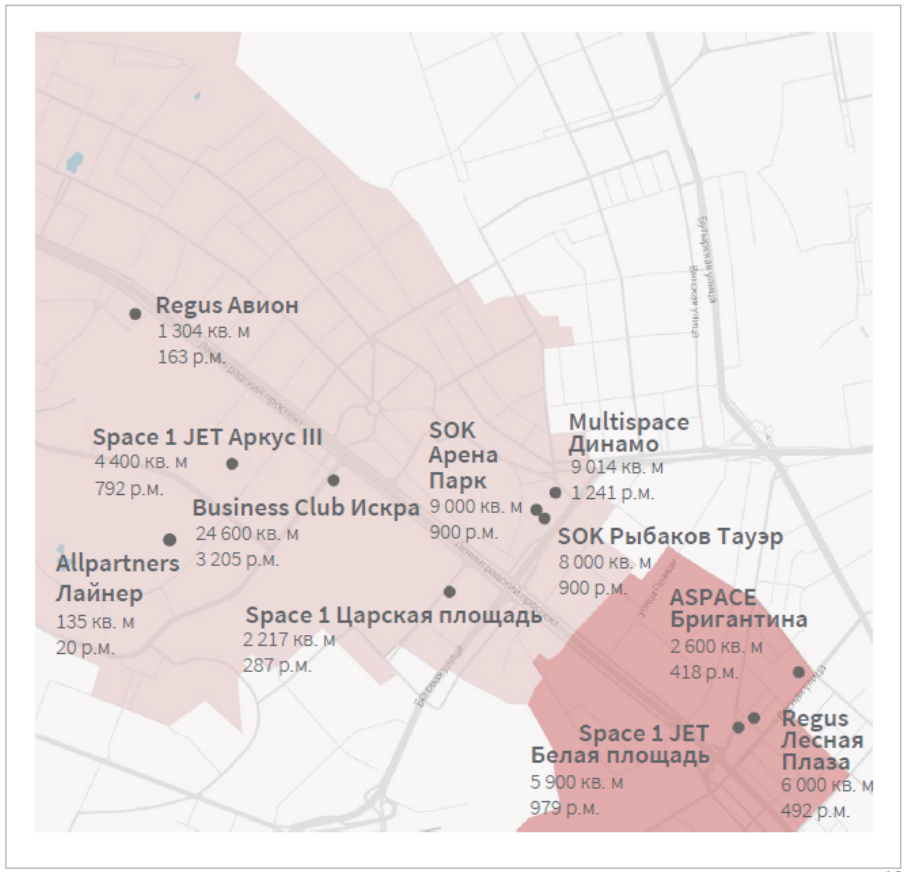
Сегодня в деловом районе функционируют 11 площадок сервисных офисов. Доля вакантных рабочих мест **минимальна** и не превышает 2%.

Сетевые площадки

73 тыс. кв. м Объем сетевых площадок	**100** % Доля сетевых площадей
45,8 тыс. руб./ раб. м. в мес. Ставка аренды**	**1,9** % Вакантность*

* Расчет по свободным раб. местам на дату отчета в открытых спекулятивных площадках сетевых операторов
** Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды без НДС

Открытые сервисные офисы



10

Москва: сегмент сервисных офисов.
Новое предложение конкурентов (24-25гг) - около 15% от текущего потенциала сегмента

Ключевые будущие площадки 2024-2025

IBC REAL ESTATE

Business Club на Ходынском поле
10 тыс. кв. м офисов / 1 426 рабочих мест
м. ЦСКА

Business Club Газетный
5 тыс. кв. м офисов / 879 рабочих мест
м. Охотный ряд

ASPACE Новослободская
7 тыс. кв. м офисов / 862 рабочих места
м. Менделеевская

Business Club PORTA
4 тыс. кв. м офисов / 562 рабочих места
м. Фили

Малый Каретный пер., 11, с. 3
3 тыс. кв. м офисов / 488 рабочих мест
м. Цветной бульвар

Signature Столешников
4 тыс. кв. м офисов / 482 рабочих места
м. Охотный ряд

ASPACE Останкино
3 тыс. кв. м офисов / 544 рабочих места
м. Бутырская

ASPACE Технопарк
3 тыс. кв. м офисов / 418 рабочих мест
м. Технопарк

4