



bluestone

top property solutions

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОБЗОР РЫНКА

И Т О Г
2 0 1 0

Обзор рынка офисной недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В/В+
Введено в эксплуатацию в 2010 г., кв. м	220 000	620 000
Доля вакантных площадей	16,7%	19,2%
Средние арендные ставки \$/кв. м/год (без учета НДС и операционных расходов)	450-1000	280-550
Ставки операционных расходов \$/кв. м/год (без НДС)	75-200	50-120
Средняя стоимость м/м, \$ в месяц (без НДС):		
- подземный паркинг	150-350	150-300
- наземный паркинг	100-300	70-200

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

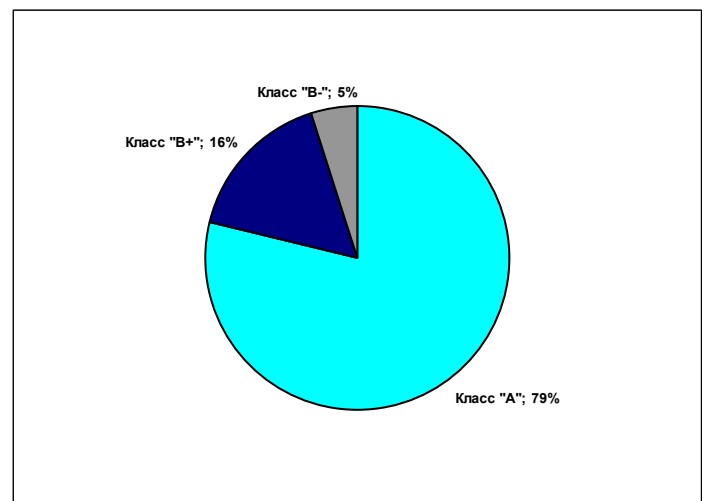
В 2010 г. укрепились тенденции, наметившиеся на офисном рынке Москвы в конце 2009 г. Сокращение нового предложения на фоне оживившегося спроса стала причиной поступательного снижения уровня вакантных площадей в целом по рынку.

По итогам прошедшего года прирост предложения офисных площадей классов А и В составил 840 тыс. кв. м. Для сравнения, в 2009 г. было введено более 1,5 млн. кв. м офисов, а в «предкризисном» 2008 объеме нового строительства приблизился к 2 млн. кв.м.

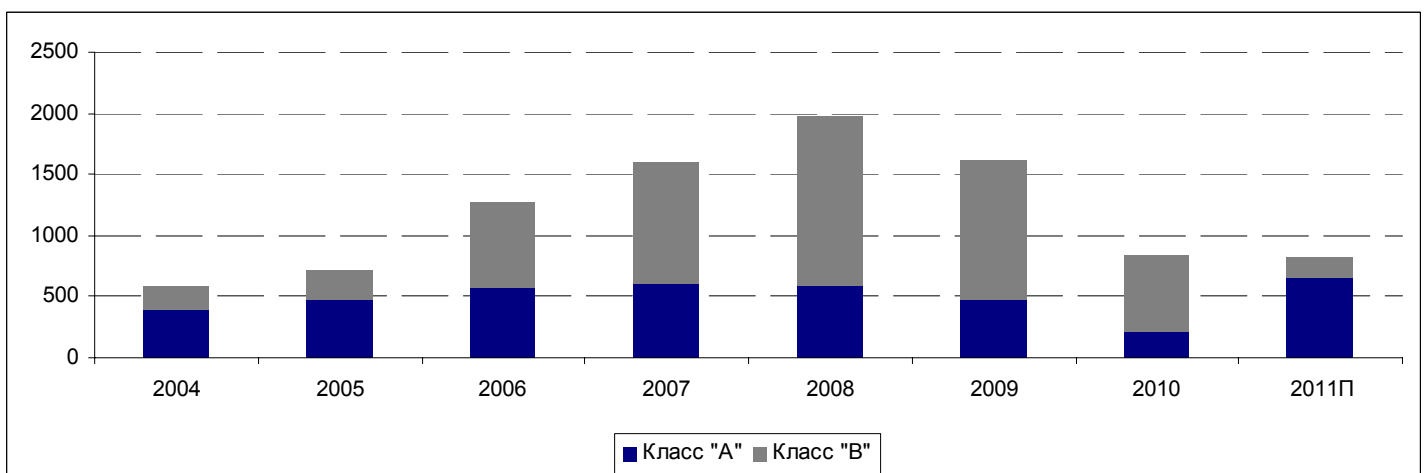
Снижение темпов строительства связано с нехваткой финансирования, а также неуверенностью девелоперов в достаточном спросе на офисные площади. Совокупная площадь проектов (в т.ч. на «бумажной» стадии), остановленных в результате кризиса, превышает 2 млн. кв. м.

Распределение офисных центров введенных в эксплуатацию в 2009 г.

Класс "А"	79%
Класс "В+"	16%
Класс "В-"	5%



Динамика строительства офисных помещений



Сравнимый объем проектов не был остановлен, однако строительство было значительно замедлено. Стоит отметить, что официальных заявлений о «заморозке» строительства на рынке было немного, что затрудняет оценку объемов «размороженных» строек.

Тем не менее, по нашим наблюдениям, более половины остановленных проектов вернулись в активное состояние, что связано как с повышением спроса на офисные площади, так и с некоторым улучшением ситуации с привлечением финансирования.

Заявления о новом строительстве единичны, вводимые и ожидаемые к вводу в 2011-2012 гг. объекты вошли в активную стадию девелопмента до прихода кризиса в Россию.

На 2011 г. заявлен ввод в эксплуатацию более 1,5 млн. кв.м офисных площадей, однако, учитывая практику переноса сроков окончания строительства, усугубившуюся с начала кризиса, реальный прирост предложения едва ли превысит показатель 2010 г. (800-850 тыс. кв.м).

В структуре нового предложения, введенного в 2010 г., доля площадей класса А составляет около 26%, остальные площади относятся к классам В+ и В-. В общем предложении доля класса А составляет менее 20%. Среди проектов на высокой стадии строительства преобладают объекты класса А: ожидаемый в 2011 г. прирост предложения почти на 80% состоит из бизнес-центров класса А.

Среди значимых офисных объектов, введенных в эксплуатацию в 2010 г. можно отметить БЦ «Домников» (Класс А, 133 тыс. кв.м), Nagatino i-Land, стр. 1-2 (Класс В+, 160 тыс. кв.м), «Даниловская Мануфактура», корпус Кнопка (Класс В+, 46 тыс. кв.м), «Легенда Цветного» (Класс А, площадь офисной части – 30,5 тыс. кв.м), Preo 8 (Класс А, 121,7 тыс. кв.м) и др. (см. Таблицу).

На 2011 г. из МФК запланирован ввод Imperia Tower на территории «Москва-Сити» (офисная площадь – 70,1 тыс. кв. м), Eurasia Tower (83 тыс. кв.м) и БЦ Vivaldi-Plaza (67 тыс.кв.м).

БЦ «IMPERIA TOWER»



БЦ «WESTERN GATE»



БЦ «Pallau - MD»



СПРОС

Отложенный спрос, сформировавшийся в 2008-2009 гг. по-прежнему определяет динамику поглощения офисных площадей в Москве. Объем сделок аренды и покупки офисных площадей конечными пользователями по итогу 2010 г. составил 1,05 млн кв. м, что примерно на 20% больше аналогичного показателя 2009 г.

Объем сделок превысил количество введенных в 2010 г. площадей, однако на офисном рынке нередко сделки аренды подразумевают переезд компании в офис аналогичного класса, что не позволяет считать объем заключенных сделок показателем фактического поглощения. Таким образом, оживление спроса принесло лишь умеренное снижение доли вакантных площадей на офисном рынке – в среднем по рынку на 1 – 1,5 %. Для бизнес-центров класса А уровень пустующих площадей составила на конец года около 16,7% (в конце 2009 г. – 17,9%), для класса В показатель снизился с 20,1% в начале года до 19,2% в конце. При этом наиболее заметно количество свободных помещений снизилось в подсегменте офисов класса А, расположенных в центральных районах Москвы: на конец 2010 г. в пределах Бульварного кольца пустовало не более 10-11% площадей, в рамках Садового

кольца показатель составил около 15%, при этом за пределами Четвертого транспортного кольца свободными остается более 20% площадей.

Важно отметить, что арендные условия в сегменте офисов класса А пока остаются достаточно привлекательными по сравнению с докризисным периодом, что стимулирует спрос со стороны арендаторов. При этом существующие ограничения на строительство коммерческой недвижимости в центре Москвы не позволяют надеяться на заметный прирост предложения в этой части города. Таким образом, в наступившем году можно ожидать значительного снижения доли вакантных площадей в ЦАО на фоне умеренного снижения показателя в остальных районах города.

Типовые коммерческие условия

	Класс "А"	Класс "В" ("В+", "В-")
Срок аренды	5 - 7 лет	11 месячные - 3 года
Условия оплаты	рубли привязанные к курсу USD, Евро, фиксированному курсу	рубли
Депозит	2 - 3 месяца	1 месяц
Индексация арендной ставки	7 - 15%	5-8

Крупные сделки по купле-продаже и аренде

Объект сделки	Вид сделки	Покупатель / арендатор	Площадь, кв. м
Nordstar Tower, Беговая ул., д.3	аренда	ТНК-BP	37 700
Summit, Тверская ул., д.22	аренда	Sanofi Aventis	8 900
"Рига Лэнд", Новорижское ш., 7 км от МКАД	аренда	Danone	6 600
"Военторг", ул. Воздвиженка, д.10	аренда	Samsung	5 900
"Март Плаза"	аренда	Philips	5 900
Nordstar Tower, Беговая ул., д.3	аренда	Москоммерцбанк	5 200
"Фабрика Станиславского", ул. Станиславского, д.21	аренда	Nokia-Siemens	5 100
Au-Room, Золоторожский вал ул., д.32	аренда	Евросеть	3 000
БЦ "Павловский", Павловская ул., д.7	аренда	ENEL- ОГК 5	5 000
"Двинцев", Двинцев ул., д.14	аренда	Halliburton International Inc.	2 600
«Фьюжн Парк», ул. Усачева, д.2 стр.1	аренда	AVON	4 900
"Белая Площадь", Лесная ул., д.15	аренда	ГК ЧТПЗ-ЗАО	4 400
"Вымпел", "Буревестник", "Диапазон"	продажа	Группа "БИН"	197 200
Pallau-MD, ул. Малая Дмитровка, д. 7-9	продажа	РусГидро	14 740
Western Gate, Беловежская ул., 21	продажа	EVRAZ	64 000
"Луч", Б.Пироговская, д. 27	продажа	Интер РАО	30 000
"Легион II", Б.Татарская ул., д. 13	продажа	Siemens	29 000
"Принципал Плаза", 60-летия Октября ул., д. 12	продажа	РОСНАНО	16 200
Удальцова ул., д. 2	продажа	Новатэк	12 700

Наиболее крупные объекты, введенные в эксплуатацию в 2010 г.

№	Название	Класс	Общая площадь, кв. м
1	Nagatino I-Land стр. 1-2, (I очередь), Автозаводская улица, 23	B+	160 000
2	"Домников", Академика, пр-т Сахарова, д. 30	A	133 000
3	Преображенская Площадь, 8, Прео 8	A	121 700
4	Western Gate, Беловежская улица, 21	A	56 000
5	"Даниловская Мануфактура", корпус Кнопка, Новоданиловская набережная, д. 9	B+	46 000
6	Skypoint, Международное ш., 28В	A	46 000
7	W Plaza, Варшавское ш., д.1	B+	36 250
8	"Март Плаза", ул. Сергея Макеева, 13	A	34 500
9	ЦМТ, фаза III, Краснопресненская наб., д.12	A	32 000
10	"Легенда Цветного", Цветной б-р, 2	A	30 500
11	"Московский шелк", III очередь, Бол. Саввинский пер., д. 12	B+	30 300
12	Перово, 1-й пр-д Перова Поля, 9, стр. 1-9	B-	22 500
13	"Южный Парк", Варшавское ш., 141В-143С	B+	22 000
14	Summit, Тверская ул., д.22	A	21 000
15	"Каланчевская Плаза", Каланчевская ул., 16	B	16 700
16	Nouvelle Building, Ст. Толмачевский пер., 5	B+	9 800

* - для МФК указана офисная площадь

Наиболее крупные объекты, запланированные к вводу в 2011 г.

№	Название	Класс	Общая площадь, кв. м
1	"Миракс Плаза", Кульнева ул.	A	368 000
2	"Алкон", Ленинградский пр-т, д. 72	A	102 177
3	Imperia Tower, Краснопресненская наб., д.4	A	287 700
4	МФК "Оружейный", Оружейный пер., вл. 41	A	152 000
5	МФК "Меркурий Сити", Москва-Сити, участок 14	A	71 000
6	"Олимпия Парк", Ленинградское ш., д. 39	A	69 000
7	"Даймонд Холл", Олимпийский проспект, вл.12/16	A	61 500
8	МФК "Город Столиц", Краснопресненская наб., д. 9	A	51 900
9	Vivaldi-Plaza, Кожевническая ул., д. 8	A	100 600
10	Арбатская площадь, д. 1	A	31 500
11	МФК "Эко", Мироновская ул., вл. 27	B	66 000
12	"Трио", ул. 8 Марта, 1	B+	37 500
13	"Демидов" (БЦ "Красная Роза"), ул. Тимура Фрунзе, 11	B+	31 850

Важной позитивной тенденцией 2010 г. является наметившееся возвращение на рынок сделок предварительных соглашений об аренде в строящихся бизнес-центрах.

По-прежнему спросом пользуются помещения с отделкой – в особенности такие предложения интересны небольшим компаниям, не готовым вкладывать значительные средства в отделку офиса. Стоит отметить, что небольшие компании формируют значительную долю спроса на офисные площади: в минувшем году активно арендовались помещения площадью до 350 кв.м., в частности, специалисты компании Bluestone Group в 2010 г. завершили более **80** сделок аренды таких помещений. При этом крупные помещения так же пользовались спросом со стороны арендаторов, что подтверждается значительным количеством масштабных сделок аренды, произошедших на рынке в 2010 г., в числе которых:

В Nordstar Tower (ул. Беговая, д.3) появилось два крупных арендатора: ТНК-ВР заняла в проекте 37,7 тыс.кв.м, а Deutsche Bank - 7 тыс.кв. м;

Sanofi Aventis арендовала 8,9 тыс. кв. м в БЦ Summit (ул.Тверская, д.22);

Концерн Samsung заключил договор аренды 5,9 тыс. кв. м в комплексе «Военторг» на ул. Воздвиженка, д.10. Еще одним заметным арендатором «Военторга» стала компания «Регус», разместившаяся в офисе площадью 2,6 тыс. кв.м.

AVON заняла офис площадью около 4,9 тыс.кв.м. в проекте «Фьюжн Парк» (ул. Усачева, д.2 стр.1);

Компания Nokia-Siemens заняла офисное здание площадью более 5 тыс. кв.м. в составе комплекса «Фабрика Станиславского» (ул. Станиславского, д.21);

ЗАО «Гринатом» (дочерняя структура корпорации «Росатом») арендовал более 4 тыс. кв. м в бизнес-центре «Новоспаский Двор» (Дербеневская наб., д. 7). Консультант сделки - Bluestone Group.

4 тыс. кв. м. в БЦ «Омега Плаза» арендовала компания «Профменеджмент» (развивает сеть по продаже женской одежды Glance и мебельные салоны «Filippe Grandy»). Консультант сделки - Bluestone Group.

ЦЕНЫ ПРОДАЖ И АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

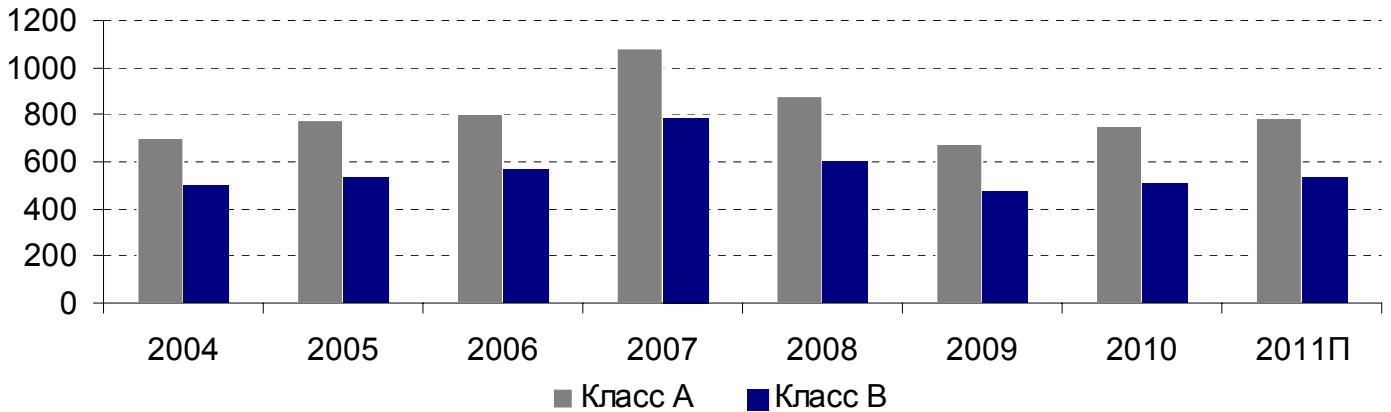
Впервые с начала кризиса арендные ставки на качественные офисные площади демонстрируют рост. Тенденция наметилась в I полугодии 2010 г. и получила продолжение в III и IV кварталах. В начале года повышение ставок в большей степени было связано с уходом с рынка наиболее привлекательных по стоимости предложений аренды, во второй половине рост ставок был в большей степени обусловлен превышением объема спроса над приростом предложения. Наибольшее преобладание темпов поглощения над темпами ввода новых площадей отмечается в сегменте офисов класса А, поэтому наиболее заметный рост ставок заметен именно для высококлассных объектов – здесь средний уровень стоимости аренды за год увеличился на 10–15%. В сегменте офисов класса В рост арендных ставок был более умеренным, составив 8-10%. На конец 2010 года базовые арендные ставки для офисов класса А находились в диапазоне \$450-1000/кв. м/год, в сегменте офисов класса В разброс ставок составил \$280-550/кв. м/год.

Рынок офисов по-прежнему сильно дифференцирован: арендные ставки на площади в бизнес-центрах значительно различаются внутри одного сегмента и даже внутри одного делового района: стоимость, по которой предлагаются площади, зависит от множества факторов, не относящихся к качеству и местоположению здания: финансового положения собственника, объема сделки, структурирования сделки, заполненности объекта и наличия в нем знаковых арендаторов и т.д. Важно отметить, что объекты, введенные в эксплуатацию после кризиса, нередко имеют значительное количество пустующих помещений, в связи с чем ставки в них растут медленнее, чем в среднем по рынку.

Цены продажи офисных площадей варьируются в широких диапазонах, наблюдается тенденция к росту цен предложения, пока наиболее заметная в центральных районах Москвы. Стоимость предложения офисных площадей составляет \$5-15 тыс./кв.м. для помещений класса А, в некоторых случаях ценник доходит до 20-25 тыс./кв.м. (район «Золотой Мили»), \$3,5-7 тыс./кв.м. для офисов класса В+ и \$2,5-4,5 тыс./кв.м. в сегменте В-.

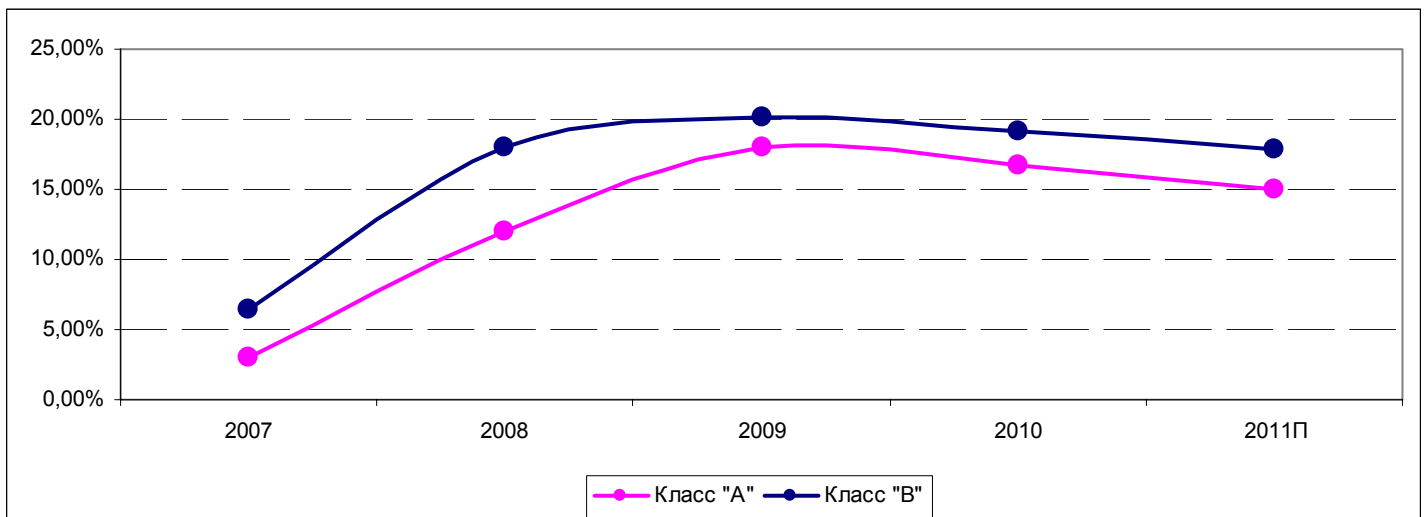
**Динамика средних арендных ставок по годам, \$/кв. м в год
 (без учета НДС и операционных расходов).**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011П
Класс А	700	780	800	1080	880	680	750	790
Класс В	500	530	570	790	600	470	505	530



Динамика уровня вакантных ставок по классу А и В

	2007	2008	2009	2010	2011П
Класс "А"	3,00%	12,00%	18,00%	16,70%	15,00%
Класс "В"	6,50%	18,00%	20,10%	19,20%	17,80%



ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ, ТЕНДЕНЦИИ

Одним из заметных событий 2010 г. стал выход иностранного инвестора - немецкого фонда KapAm Grund Kapitalanlage Gesellschaft – из проекта офисно-гостиничного комплекса Vivaldi Plaza: фонд потерял интерес к российскому рынку с приходом кризиса и отказался от запланированной сделки с владельцем проекта компанией «Открытие-недвижимость». Отказ западного фонда от форвардной сделки является примером того, что большинство иностранных инвесторов пока не видят возможностей инвестирования в российский офисный рынок вследствие его непредсказуемости.

При этом российские инвесторы в ушедшем году были довольно активны, и на рынке, помимо сделок приобретения бизнес-центров конечными пользователями для собственных нужд, произошло несколько заметных инвестиционных сделок.

Среди значительных сделок купли-продажи бизнес-центров можно отметить следующие:

Группа «СОГАЗ» купила бизнес-центр «Волна» на пр-те Академика Сахарова, 10 у ИПГ «Евразия» за \$140 млн.

Основатель компании «Фармстандарт» Виктор Харитонин купил бизнес-центр «Северная Башня» на территории «Москва-Сити», сумма сделки по оценкам составила около \$260 млн;

Capital Group продала офисный комплекс Capital Plaza общей площадью 50 тыс. кв. м. структуре «ВТБ Капитал» (сумма сделки могла составить \$180 млн).

UFG Real Estate II - фонд недвижимости компании UFG Asset Management - приобрел офисный комплекс площадью 5 тыс. кв. м на ул. Бахрушина, сумма сделки - \$35 млн.

Lenmar Capital Inc, принадлежащий совладельцу ФК «Открытие» Борису Минцу, приобрел 100% компании Norus Capital. Сумма сделки, по оценкам, составила \$200 млн. плюс долг компании Norus Capital в размере \$600 млн. банкам. Предметом сделки стал девелоперский бизнес сенатора Сергея Гордеева, включающий пять действующих бизнес-центров в Москве соковой площадью 190 тыс. кв. м.

Примером сделки с участием иностранного капитала является приобретение комплекса «Гринвуд» китайской государственной корпорацией «Чэнтун» за \$350 млн – на выставочных и офисных площадях комплекса (всего 37 тыс. кв.м) будут размещены офисы и выставочные залы китайских компаний.

В 2010 г. была возобновлена работа над несколькими знаковыми проектами, остановленными в разгар кризиса. Компания AFI Development объявила о возобновлении реализации сразу нескольких своих проектов (БЦ «Акварин», офисно-жилой комплекс на Рубцовской наб. и др.), также продолжилась работа над рядом приостановленных проектов в «Москва-Сити», среди которых - City Palace и Eurasia Tower. В начале 2011 г. стало известно о том, что компания «СТ Тауэр», принадлежащая холдингу Russian Land бизнесмена Шалвы Чигиринского, построит комплекс зданий общей площадью 250 тыс. кв.м на месте запланированного до кризиса небоскреба «Россия». Компании Marbleton Property Fund и Storm Properties объявили о возобновлении реализации проекта бизнес-парка K2 в 2 км от МКАД по Калужскому шоссе – начало строительства запланировано на весну 2011 г.

ПРОГНОЗ

В 2011 г. продолжится поступательное восстановление офисного рынка Москвы. При сохранении стабильной экономической ситуации сохранится позитивная динамика спроса, которая на фоне снижения прироста предложения приведет к дальнейшему снижению уровня вакантных помещений в качественных офисных центрах Москвы.

Прирост предложения в 2011 г. не превысит 800 – 850 тыс. кв.м, при этом к классу А будет принадлежать около 650 тыс. кв.м.

Оживление на рынке труда указывает на то, что компании намерены восполнить потери в штате сотрудников, понесенные за время кризиса. Это означает дополнительную потребность в офисных площадях, таким образом, можно ожидать, что объем спроса в наступившем году, по меньшей мере, сохранится на уровне 2010 г. Сумма сделок аренды и покупки площадей компаниями для собственных нужд в 2011 г. может превысить 1 млн. кв.м. Что касается инвестиционных

сделок с участием западного капитала, то их количество увеличится, по нашим ожиданиям, не ранее 2012 г.: именно тогда начнут завершаться сделки, обусловленные повышением уверенности инвесторов в привлекательности российского рынка коммерческой недвижимости.

Ситуация с арендными ставками в различных районах столицы по-прежнему будет неоднородной. В качественных бизнес-центрах, расположенных внутри Садового кольца рост ставок аренды ускорится, достигнув 12-15% в год. При этом в среднем по рынку рост ставок не превысит 5-7%, что связано как с особыми, более привлекательными ценовыми предложениями во вновь вводимых бизнес-центрах, так и со снижением ставок в офисных объектах, морально устаревающих по сравнению с вводимыми по близости новыми высококлассными бизнес-центрами.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ

Общая ситуация

В 2010 г. на московском рынке элитного жилья отмечается оживление: заметен рост спроса со стороны покупателей, характерный в большей степени для первичного рынка жилья.

Кризисные явления, отмечаемые во всех сегментах рынка недвижимости, наблюдаются и в жилом секторе: сохраняется снижение средней стоимости сделки и средней запрашиваемой площади по сравнению с докризисными показателями.

Снижены темпы нового строительства: предложение пополняется за счет достраиваемых жилых комплексов, чья реализация была начата до кризиса.

Среди позитивных тенденций – «размораживание» ряда остановленных в кризис проектов.

Первичный рынок

На протяжении первых трех кварталов 2010 г. предложение квартир на московском рынке снижалось – возросший спрос способствовал поглощению квартир в выставленных на рынок жилых комплексах.

Сокращение предложения привело к росту цен, связанному как с повышением цен застройщиками (в т.ч. за счет приближения окончания строительства ряда проектов), так и уходом с рынка наиболее выгодных предложений. За 2010 г. стоимость предложения элитной недвижимости в среднем выросла на 15-20%. Однако стоит отметить, что к концу года ряд застройщиков объявило о различных акциях – скидки по ряду предложений достигали тех же 15%.

К концу 2010 года предложение выросло: открылись продажи в ряде проектов, близких к завершению. В качестве позитивной тенденции можно отметить, что покупатели снова готовы рассматривать приобретение квартир в проектах на невысокой стадии готовности.

Среди проектов, вышедших на рынок в 2010 г. - ЖК «Садовые Кварталы», «Афанасьевский», «Арт-Хаус», «Андреевский» и др.

В 2011 г. продолжится поступательное развитие рынка элитных квартир:

умеренный рост спроса будет уравниваться повышением доступного предложения. Мы ожидаем, что в среднем по рынку рост цен не превысит 4-6% в год.

Вторичный рынок

Рынок вторичной купли-продажи элитных квартир восстанавливается медленно: в среднем по рынку рост цен за 2010 г. оказался незначительным.

В первом полугодии наблюдалось повышение активности продавцов квартир: на рынок вернулись ранее не проданные лоты, а также ряд новых предложений по ценам, на 10-15% выше показателя 2009 г. Однако оптимизм собственников, выставивших квартиры на продажу в ожидании роста цен, не оправдался, сделок было совершено не много. Второе полугодие 2010 г. характеризовалось умеренной активностью на вторичном рынке жилья, цены предложения были скорректированы.

На конец года наибольшее количество квартир предлагалось в р-не Хамовники. Наиболее распространенный бюджет предлагаемых квартир не изменился по сравнению с 2009 г. и находится в диапазоне \$1-2,5 млн. (более половины предложений).

Апартаменты

Формат апартаментов привлекает девелоперов своим юридическим статусом, который позволяет включать апартаменты в состав многофункциональных проектов на участках, не предполагающих строительство жилья.

Спрос на элитные апартаменты формируется как конечными пользователями (как правило, в качестве второго, «статусного» жилья), так и юридическими лицами – компаниями, приобретающими апартаменты в качестве представительских квартир для проживания сотрудников. Так же в этом сегменте распространены инвестиционные покупки. Спрос со стороны всех трех категорий покупателей во время кризиса значительно уменьшился, в результате чего стоимость апартаментов в Москве снизилась на 25-30%.

Новые комплексы с апартаментами с начала кризиса не заявлялись, большинство проектов, находящихся

на ранней стадии, было приостановлено. Это привело к сокращению предложения в данном сегменте.

В настоящее время продажи ведутся всего в нескольких МФК, значительная доля предложения сосредоточена на территории ММДЦ «Москва-Сити» (Capital City, Imperia Tower). Среди других актуальных объектов - ЖК «Легенда Цветного», Manhattan House, «Резиденция Знаменка» и др.

В настоящее время умеренный спрос находится в равновесии с ограниченным предложением. В 2011-2012 г. мы ожидаем роста спроса на покупку апартаментов. В ответ на спрос девелоперы будут возобновлять строительство и анонсировать новые проекты. В ближайшие несколько лет рынок апартаментов вновь начнет активно развиваться.

Диапазоны цен предложений элитных квартир в Москве, первичный рынок, декабрь 2010 года.

Район	Диапазоны цен продажи (\$/кв.м)
Басманный	17000-30000
Пресненский	7500-42000
Якиманка	13000-44000
Хамовники	9000-26000
Остоженка	19000-50000
Таганский	9000-38000
Мещанский	10000-28000
Замоскворечье	12000-19000
Тверской	8000-23000

BLUESTONE GROUP является одним из наиболее активных и динамично развивающихся игроков рынка коммерческой недвижимости.

Основной вид деятельности компании – предоставление полного спектра услуг на рынке коммерческой недвижимости.

Выступая консультантом по вопросам маркетинга, аренды и продажи объектов офисной, торговой, а также складской и производственной недвижимости, специалисты нашей компании способны решать весь комплекс задач современного предприятия по реализации и управлению объектов коммерческой недвижимости:

- разработка оптимальных решений аренды объектов коммерческой недвижимости;
- подбор профессионального пула арендаторов;
- оптимизация арендных ставок;
- разработка успешной концепции функционирования здания;
- расчет инвестиционной привлекательности;
- подготовка аналитических справок и отчетов;
- позиционирование объекта на рынке;
- консалтинг в области эффективного планирования площадей на стадии проектирования здания.

BLUESTONE GROUP

119049, Россия, Москва, 1-ый Люсиновский пер., 3Б.

Тел.: +7 (495) 585 0605

+7 (495) 796 9040

Факс: +7 (495) 585 0605

www.bluestone.ru; info@bluestone.ru

Пожалуйста, обратите внимание на то, что данный отчет носит ознакомительный характер. Информация, содержащаяся в данном документе, не может служить основанием для привлечения к юридической ответственности компании BLUESTONE GROUP. Публикация данных из отчета целиком или частично, возможна при обязательном упоминании BLUESTONE GROUP в качестве источника данных.