

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПО РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ДЛЯ ЗДАНИЯ

Содержание

- Цели
- Аудит
- Стратегия продвижения
- Бюджет
- Каналы
- Дополнительные материалы

ЦЕЛЬ

- **Выход на подписание договоров**
- **Нужно: 6 «живых» клиентов**- для крупных блоков и **10 клиентов** для мелких блоков
- **Срок подписания контрактов:** до декабря 2017 года
- **География рынка:**
- **Характеристика потенциальных арендаторов:**
 - Малые блоки (площадь до 500 кв. м):
 - Малые предприятия (выручка до 400 млн. Сотрудников: 100)
 - Крупные блоки (площадь 500 – 3000+ кв. м):
 - Предприятия крупные и особо крупные (выручка от 1 млрд. Сотрудников: от 500 чел.)
 - Лицо принимающее решение:
 - Админ. директор и HR (Крупные блоки) и Учредитель (Малые блоки)

Банки/Финансы/Инвестиции

IT

Государственные компании

Медицина/Фармацевтика

Развлечения /Потребительские услуги/Торговые компании

Промышленность обрабатывающая/Строительство и девелопмент

Содержание

- Цели
- **Аудит Выводы**
- Стратегия продвижения
- Бюджет
- Каналы
- **Дополнительные материалы**

АУДИТ ВЫВОДЫ

- Высокая узнаваемость башен конкурентов у целевой аудитории создается благодаря большими бюджетами, направленным на реализацию апартаментов в башнях
- Профильные бизнес центры класса «А» не ведут активной рекламной кампании. Реализация идет через партнерские каналы (брокеры) и интернет (самостоятельно).
- **Мотивы смены офисов:** миграция в «качество» без увеличения бюджета на аренду и консолидации в одном месте разрозненных офисов;
- **Цель переезда:** сокращение затрат на аренду без ущерба качеству арендуемых помещений
- Нет достоверных данных для оценки эффективности РК

Содержание

- Цели
- Аудит Выводы
- **Стратегия продвижения**
- Бюджет
- Каналы
- **Дополнительные материалы**

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

- «XXXXXX» НЕ ВОЮЕТ БЮДЖЕТАМИ С КОНКУРЕНТАМИ
- СТИМУЛИРОВАНИЕ КАНАЛОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ АРЕНДАТРОВ:



- МЕЛКИЕ БЛОКИ «ЗАКРЫВАЮТСЯ»: «ИНТЕРНЕТОМ» + «БРОКЕРАМИ»
- КРУПНЫЕ БЛОКИ «ЗАКРЫВАЮТСЯ»: «БРОКЕРАМИ» + «ПРОДАЖА ПО БАЗЕ» + «PR» + «РЕКЛАМА»

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

- **География:** «Москва сити + Москва»
- **Тип рекламного сообщения:** продуктовый (указываем конкретное предложение с условиями аренды и размером блоков)
- **Посыл :** «Разумное качество за разумные деньги в престижном месте»
- **Этапы кампании:**
 - 1) Брокерский канал июнь-декабрь;
+ Собственный отдел продаж
 - 2) Усиление продаж сентябрь- октябрь;
- **Измерение эффективности:**
«Call touch» + «CRM» система
- **Общий бюджет продвижения Этап I и II (с июня по декабрь, 2017)**

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ: ЦИКЛ СДЕЛКИ

ЦИКЛ СДЕЛКИ

июнь	июль	август	сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
06	07	08	09	10	11	12

Блоки до 500 м2

LOI

ДОГОВОР

Период контрактации – 3 – 4 месяца

Блоки от 500 м2 -3000 м2

LOI

ДОГОВОР

Период контрактации – ДО 6-
месяцев

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ:

Канал	Мероприятия	Цель	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Брокеры/Крупные блоки									
	Property Tour /Завтраки/Индивидуальные туры для арендаторов		-	+	-	-	+	-	-
	Реклама отраслевые СМИ		-	-	-	+	+	+	-
	PR отраслевые СМИ		+	+	+	+	+	+	+
	Социальные сети		+	+	+	+	+	+	+
	Участие в спец. отраслевых мероприятиях		+	-	-	-	+	-	-
	Прямые контакты с арендаторами		+	+	+	+	+	+	+
Собственный Отдел продаж / Мелкие блоки									
	Интернет		+	+	+	+	+	+	+
Дополнительные мероприятия по активизации наполнения «воронки»									
	Спонсорство спец. отраслевых конференциях		-	-	-	+	+	+	-
	Прямое участие в спец. отраслевых выставках		-	-	-	+	+	+	-
	Реклама в спец. отраслевых СМИ		-	-	-	+	+	+	+

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ СЕВЕРНОЙ БАШНИ- КРУПНЫЕ БЛОКИ

КРУПНЫЕ БЛОКИ	МЕРОПРИЯТИЯ	Цель
Канал Брокеры	<p>МЕРОПРИЯТИЯ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Property tour • Бизнес завтраки <p>Рекламно- информационные материалы (РИМ) операционные</p> <ul style="list-style-type: none"> • Листинги • Электронная презентация: • Коммерческое предложение <p>РИМ презентационные</p> <ul style="list-style-type: none"> • Брошюры СБ • Сувенирная продукция • Видео презентация <p>Информационная поддержка:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама СМИ отраслевые (пресса off и on-line); • PR СМИ отраслевые <p>Условия работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ясные условия по агентской комиссии 	<ul style="list-style-type: none"> • Ознакомление брокеров с конкурентными преимуществами Башни • Качественной презентация для клиента • Поведение брокером качественной презентации для арендатор • Повышение уровня информируемости брокеров о «Северной Башне» • Подтверждение реноме УК Р7 «Северной Башни» как надежного партнера; • Подтверждение конкурентных преимущество «Северной Башни»
Реклама СМИ отраслевые	СМИ: интернет, пресса, радио (cre и т.п.)	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение уровня узнаваемости «Северной Башни» среди брокеров
PR СМИ отраслевые (Админ Директор) + SMM	комментарии, аналитика, статьи, пресс-релизы, «жизнь башни».	Повышение уровня узнаваемости среди потенциальных клиентов и брокеров
Специализированные мероприятия потенциальных клиентов	Конференции: HR специалистов, Административный директоров, площадка для брокеров башни (конференц зал)	Прямой поиск потенциальных

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ СЕВЕРНОЙ БАШНИ-МЕЛКИЕ БЛОКИ

СОБСТВЕННЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ	МЕРОПРИЯТИЯ	ЦЕЛЬ
Список арендаторов, с заканчивающимися сроками аренды у конкурентов	Подготовка базы данных по ЛПР текущих арендаторов у конкурентов	Прямое предложение свободных помещений клиентам
Интернет	Директ (Яндекс, Google) Профессиональные базы Реклама на интернет порталах: CRE, Arendator, Административный директор и пр.	Входящие звонки по аренде

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ СЕВЕРНОЙ БАШНИ – УСИЛЕНИЕ ВОРОНКИ

Задача	Решение	Бюджет, тыс. руб.
Рекламная кампания		
Спонсорство отраслевых конференций Экспонирование СБ отраслевых конференциях потенциальных клиентов	- Макет башни Буклет Ролл Ап Спонсорский пакет	Прямой поиск клиентов на их профессиональных мероприятиях

Содержание

- Цели
- Аудит Выводы
- Стратегия продвижения
- **Бюджет**
- Каналы
- Дополнительные материалы

БЮДЖЕТ

#	Месяцы	Кол-во	Стоимость, ед.	Итого	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
	Номера месяцев				6	7	8	9	10	11	12
	Показатели бюджета										
1	ИТОГО БЮДЖЕТ (I + II Этап), в том числе (стр 2+3):										
2	I Этап (июнь - сентябрь)										
3	II Этап (октябрь- декабрь)										
4	III Дополнительный мероприятия (сентябрь- декабрь) (сверх утвержденного годового бюджета)										
5	ИТОГО БЮДЖЕТ (I+II Этапы +Доп.Мероприятия) (стр. 2+3+4)										
6	Площадь закантратованная нарастающим итогом, кв.										
7	Маленькие блоки (от 0 - 500 кв.м.), площадь, кв.м:	1 268,2									
8	Кол-во звонков, шт./мес.										
9	Площади закантратованные нарастающим итогом, кв.м.										
	Стоимость звонка (интернет), руб./зв.		6 457,9								
	Кол-во контрактов, шт	10,0									
10	Крупные блоки (от 500-3000 кв.м), площадь, кв.м	13 236,6									
11	Площади закантратованные нарастающим итогом, кв.м.										
12	Итого, стоимость привлечения на 1 кв.м крупных блоков		477,5								
13	Стоимость звонка (интернет), руб./шт		-								
	Стоимость контракта (крупный, малый блоки), руб./шт., в том числе (14стр. 1/стр.14)	16,0	395 000								
15	Маленький блок, руб/контракт	10,0	225 800								
16	Крупный блок, руб/контракт (без учета стоимости интрентеа стр. 28)	6,0	677 000								

Площади сдаются в графике

Этап I
(с июня по сентябрь)
4,1 млн. рублей

Этап II
(с сентября -
декабрь)
2,2 млн. рублей

Доп. Реклама, если сдача вне
графика

Этап III
(с сентября - декабрь)
4,7 млн. рублей

Содержание

- Цели
- Аудит Выводы
- Стратегия продвижения
- Бюджет
- Каналы
- Дополнительные материалы

БРОКЕРЫ: МЕРОПРИЯТИЯ + РАЗДАТКА



Мероприятия: *Property Tours*,
Бизнес завтраки



[Видео презентации:](https://yandex.ru/video/search?text=%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BE%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%BC%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%B2%D0%B0%20%D1%81%D0%B8%D1%82%D0%B8)

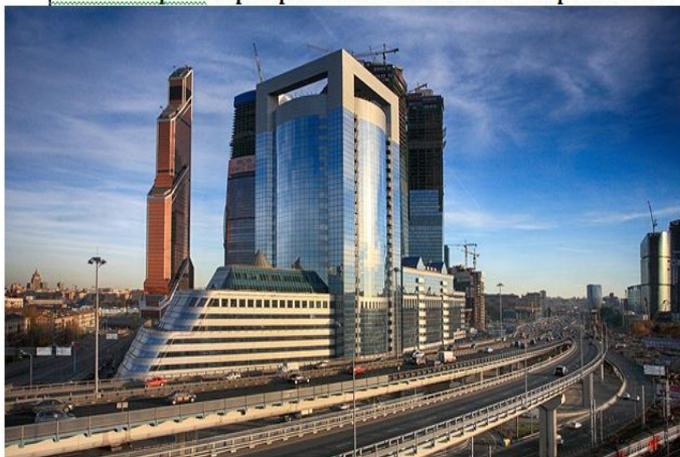
<https://yandex.ru/video/search?text=%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BE%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%BC%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%B2%D0%B0%20%D1%81%D0%B8%D1%82%D0%B8>

Сувенирная
продукция

Брошюра+ Листинг+ Презентация
Колонтитул

МЕРОПРИЯТИЯ

Бизнес-завтраки с брокерами и их клиентами по Северной Башне



1. Регулярность мероприятия – ежемесячно.
2. Стоимость мероприятия – 45 000 рублей.
40 000, 00 включая НДС – кейтеринг/завтрак на 20 персон, 5 000, 00 включая НДС – сувенирная продукция на 20 персон: блокноты для записи, ручки, пресс-кит с презентацией объекта, программой завтрака и дополнительной информацией по запросу от отдела аренды.
3. Программа мероприятия с 10:30 до 12:30:
10.30 – 11.00. Сбор гостей, регистрация.
11.00 – 13.00. Обсуждение с брокерами за круглым столом заранее подготовленной программы мероприятия. Обмен визитками, не формальное общение.

Вопросы для обсуждения с отделом аренды:

1. Необходимо определить, с какой статьи расходов и из чьего бюджета оплачивается бизнес-завтраки.



МОСКВА-СИТИ, БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕВЕРНАЯ БАШНЯ»
РОССИЯ, 123112, МОСКВА, УЛ. ТЕСТОВСКАЯ, Д. 30
ТЕЛ./Ф: +7 495 988 47 77 / М.П.ТЕЛ: 8 800 250 37 37
INFO@RT-GROUP.COM / WWW.RT-GROUP.COM

Property Tour с брокерами и их клиентами по Северной Башне



1. Регулярность мероприятия – ежеквартально.
2. Стоимость мероприятия – 31 000 рублей.
23 000, 00 включая НДС – кейтеринг на 30 персон: приветственный кофе, ланч, бутилированная вода 8 000, 00 включая НДС – сувенирная продукция на 30 персон: блокноты для записи, ручки, пресс-кит с презентацией объекта и дополнительной информацией по запросу от отдела аренды.
3. Программа мероприятия с 10:30 до 14:30:
10.30 – 11.00. Сбор гостей, регистрация, приветственный кофе.
11.00 – 12.00. Выступление спикеров с заранее подготовленной программой/презентацией о преимуществах и уникальности объекта.
12.00 – 13.30. Экскурсия по бизнес-центру «Северная Башня» с показом всех экспонируемых площадей.
13.30. – 14.30. Ланч. Обмен визитками, не формальное общение.

Вопросы для обсуждения с отделом аренды:

1. Необходимо определить, с какой статьи расходов и из чьего бюджета оплачивается

Реклама в СМИ+ PR+SMM

CRE.RU

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

РУБРИКА «НОВЫЕ ФОРМАТЫ» ЕЛЕНА ЛЕБЕДЕВА ЭКСПЕРТ

Новости Аналитика Интервью Афиша Медиа Журналы CRE App CRE Radio CRE Retail Поиск Вход

CRE Реклама

Издательский Дом Impress Media – ведущая компания в России на рынке СММ и коммерческой недвижимости.

Наши издания:

CRE (Commercial Real Estate) – журнал №1 по коммерческой недвижимости России, выходит 2 раза в месяц. Освещает все рыночные сегменты – офисную, складскую, торговую, гостиничную недвижимость и т.д.

CRE Retail – ежемесячный журнал о торговой недвижимости и потребительском рынке. Взаимоотношения девелоперов и арендаторов в торговых центрах, страт-ритейл, проблемы торговых сетей и сегмента NetSca, репортажи из лучших моллов мира.

Гид «Управление недвижимостью» – полноценный рабочий инструмент для всех, кто имеет отношение к рынку недвижимости и хочет при помощи грамотного управления сохранить стоимость объекта недвижимости в долгосрочной перспективе. Свои материалы представляют лучшие эксперты России. Выходит 2 раза в год.

Склады и Логистика – ежеквартальный журнал о складском рынке. Площадка для коммуникаций всех его участников – девелоперов складской недвижимости, брокеров и арендаторов. Интервью с первыми лицами компаний, репортажи с лучших объектов.

Гид «Коммерческая недвижимость России» – обзор проектов в регионах, актуальная информация о развитии новых офисных, торговых, складских и гостиничных проектов, рынке земельных ресурсов.

CRE 100 – ежегодный рейтинг самых влиятельных персон рынка коммерческой недвижимости России

Гиды по коммерческой и торговой недвижимости России для выставок MIPIM и MAFIC.

По вопросам размещения рекламы в печатных изданиях обращайтесь:

Шеклова Светлана
Руководитель отдела продаж
e-mail: sales@impressmedia.ru, s.shklova@impressmedia.ru
Тел: +7 (499) 490-04-79

ПРОДАЖА

КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ в ЖК класса DeLuxe

Высокие потолки: 4,48 м

ЖИЗНЬ ПЛОЩАДИ

ДОНСТРОЙ

VTS BIM technical excellence and simplicity.

площадей в бизнес-центре «Бивальди Плаза», сообщает пресс-служба О1.

Переезд в новый офис запланирован на август 2017 г. Компания расположится в помещении площадью около 2250 кв. м.

Павел Барбашев, директор по управлению активами О1 Properties: «С учетом соглашения с «Мицубиси Электрик (РУС)» бизнес-центр «Бивальди Плаза» сдан в аренду на 100%. Расположенный в одном из наиболее востребованных московских деловых районов рядом с метро Павелецкая, «Бивальди Плаза» отличает развитая инфраструктура с большим выбором качественных ресторанов и кафе. Комплекс имеет собственную благоустроенную пешеходную зону, а также сертифицирован в соответствии со стандартами экологической эффективности BREEAM. Все это делает «Бивальди Плаза» одним из наиболее качественных объектов в данной локации».

Статьи по теме:

- [О1 Properties открывает детский сад в бизнес-центре](#)
- [Шестой сезон футбольной лиги О1 Properties стартовал](#)
- [О1 Properties построит элитные апартаменты](#)

Поделиться

Версия для печати

Комментарии экспертов

Михаил Миронов, коммерческий директор компании «Р7 Групп», о сделке аренды в «Бивальди Плаза»

В условиях сегодняшнего московского рынка офисной недвижимости могу искренне поздравить коллег с закрытием сделки с «Мицубиси Электрик» (РУС) и достижением 100% уровня заповняемости бизнес-центра. Учитывая наш опыт работы с «Северной Башней»... [Далее](#)

Ключевые слова

О1 Properties | Бивальди плаза

ПОМЕЩЕНИЯ в ЖК класса DeLuxe

Высокие потолки: 4,48 м

ЖИЗНЬ ПЛОЩАДИ

ДОНСТРОЙ

Эстейт Менеджмент

УЧАСТКИ от 1 га

ПОД СКЛАДЫ И ПРОИЗВОДСТВО

РОГАЧЕВСКОЕ ШОССЕ

ОСТАНКИНО

Международный бизнес-форум Недвижимости

- Прямая реклама с указанием офисных блоков, которые можно снять

- Комментарии от топ-менеджеров Р7 об офисном рынке со ссылкой на «Северную Башню»
- Статьи о «Северной Башней» с рассказом о её конкурентных преимуществах
- Лента новостей в Face Book о событиях в «Северной Башней»

Личные Продажи Отдела аренды:

База данных по арендаторам с истекающими договорами аренды

Заказ выписок из ЕГРП

1 день

Анализ выписок и формирование базы из полученных данных (площади помещений, арендатор, сроки договоров)

~18 дней

Поиск тел. номеров компаний (арендаторов, чьи договора аренды заканчиваются)

~2 дня

Получение контактов ЛПР, путем прозвона компаний

~7 дней

Формирование окончательной базы данных с контактами ЛПР

~2 дня

ИТОГО: 30 ДНЕЙ

Образец выписки и стоимость

Стоимость одной выписки на здание – 2000 руб. (вкл.

НДС)

Здание			
(вид объекта недвижимости)			
Лист №	Раздела 2	Всего листов раздела 2 :	Всего разделов:
25.05.2017	№ 99/2017/18187576		
Кадастровый номер:		77:01:0004042:1018	

4.1.3.	вид:	Аренда, г.Москва, наб.Пресненская, д.10, часть объекта площадью 778, 2 на 24 этаже пом. I (комн. 1, 1г, 1д, 1е, 1ж, 1з, 1и, 1к, 1л, 1м, 1н, 1о, 1п, 8-25, 25а, 26-30)
	дата государственной регистрации:	23.08.2016
	номер государственной регистрации:	77-77/005-77/005/004/2016-2219/3
	срок, на который установлено ограничение прав и обременение объекта недвижимости:	по 31.12.2018
	лицо, в пользу которого установлено ограничение прав и обременение объекта недвижимости:	Публичное акционерное общество "Горно-металлургическая компания "Норильский никель", ИНН: 8401005730
	основание государственной регистрации:	Договор аренды офисного помещения от 13.08.2014 совместно с Дополнительным соглашением №1 от 11.11.2014 и Дополнительным соглашением №2 от 22.12.2015, Соглашение от 30.06.2016 о передаче прав и обязанностей по договору аренды от 13.08.2014
4.1.4.	вид:	Аренда, наб.Пресненская, д.10: нежилое помещение (кадастровый номер 77:01:0004042:1018/6, 77:01:0004042:1018/7, 77:01:0004042:1018/8, 77:01:0004042:1018/9, 77:01:0004042:1018/10) площадью 717, 8 кв.м
	дата государственной регистрации:	15.05.2017
	номер государственной регистрации:	77:01:0004042:1018-77/003/2017-24
	срок, на который установлено ограничение прав и обременение объекта недвижимости:	с 01.02.2017 по 01.02.2024
	лицо, в пользу которого установлено ограничение прав и обременение объекта недвижимости:	Общество с ограниченной ответственностью "Бон Аппетит", ИНН: 5047168946
основание государственной регистрации:	Договор аренды торгового помещения от 01.08.2016, совместно с Дополнительным соглашением №1 от 16.01.2017; Дополнительное соглашение от 01.04.2017 №2	
4.1.5.	вид:	Аренда, г.Москва, наб.Пресненская, д.10, этаж 12 пом.II, ком. 1, 1а, 8-11, 13-41 площадью 983, 7 кв.м.
	дата государственной регистрации:	22.09.2016
	номер государственной регистрации:	77-77/011-77/011/004/2016-975/2
	срок, на который установлено ограничение прав и обременение объекта недвижимости:	с 01.07.2016 по 30.10.2017
	лицо, в пользу которого установлено ограничение прав и обременение объекта недвижимости:	Общество с ограниченной ответственностью "Кампина", ИНН: 5045021970
основание государственной регистрации:	Договор субаренды офисного помещения от 25.05.2016, дата регистрации 12.09.2016, №77-77/011-77/011/004/2016-975/1	

Государственный регистратор		ФГИС ЕГРН
<small>(полное наименование должности)</small>	<small>(подпись)</small>	<small>(инициалы, фамилия)</small>

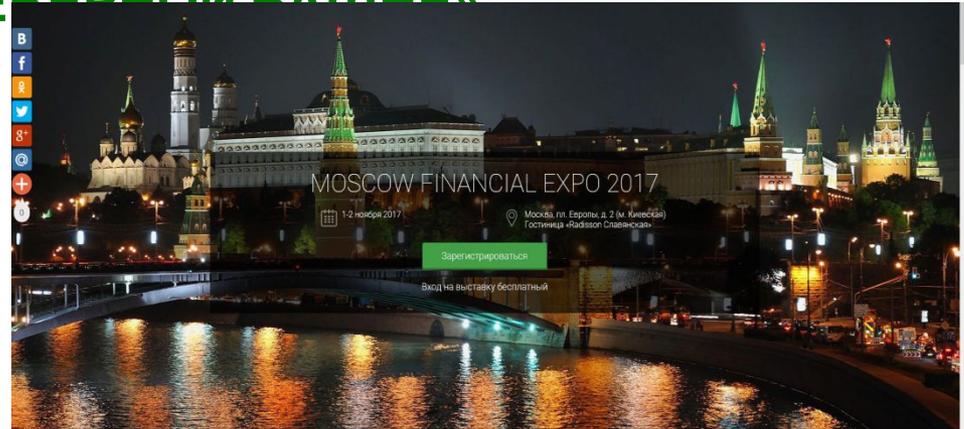
МП.

РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ ПО ОТРАСЛЕВЫМ СМИ. ЦЕЛЬ ПОВЫСИТЬ ЗНАНИЕ О ПРЕДЛОЖЕНИИ ОФИСОВ В «СЕРЕБНОЙ БАШНЕ»

ТОП-20 самых цитируемых СМИ финансовой отрасли

СМИ	Категория	ИЦ
1. ПРАЙМ	ИнформAGENTство	3 744,67
2. Финмаркет	ИнформAGENTство	1 187,04
3. Banki.ru	Интернет	970,75
4. Vestifinance.ru	Интернет	384,92
5. Finanz.ru	Интернет	114,13
6. Cbonds	ИнформAGENTство	101,16
7. АК М	ИнформAGENTство	85,24
8. Finam.ru	Интернет	85,20
9. Bankir.ru	Интернет	47,93

ЧАСТОТА УПОМИНАНИЯ: 15 раз



Формат спонсорство: 10 отраслей в них 1-2 значимых мероприятия



Формат с:
Макет +
Ролл UP.
Цель
собирать
контакты от
заинтересо
ванных
компаний

Содержание

- Цели
- Аудит Выводы
- Стратегия продвижения
- Бюджет
- Каналы
- **Дополнительные материалы**

АУДИТ – ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ

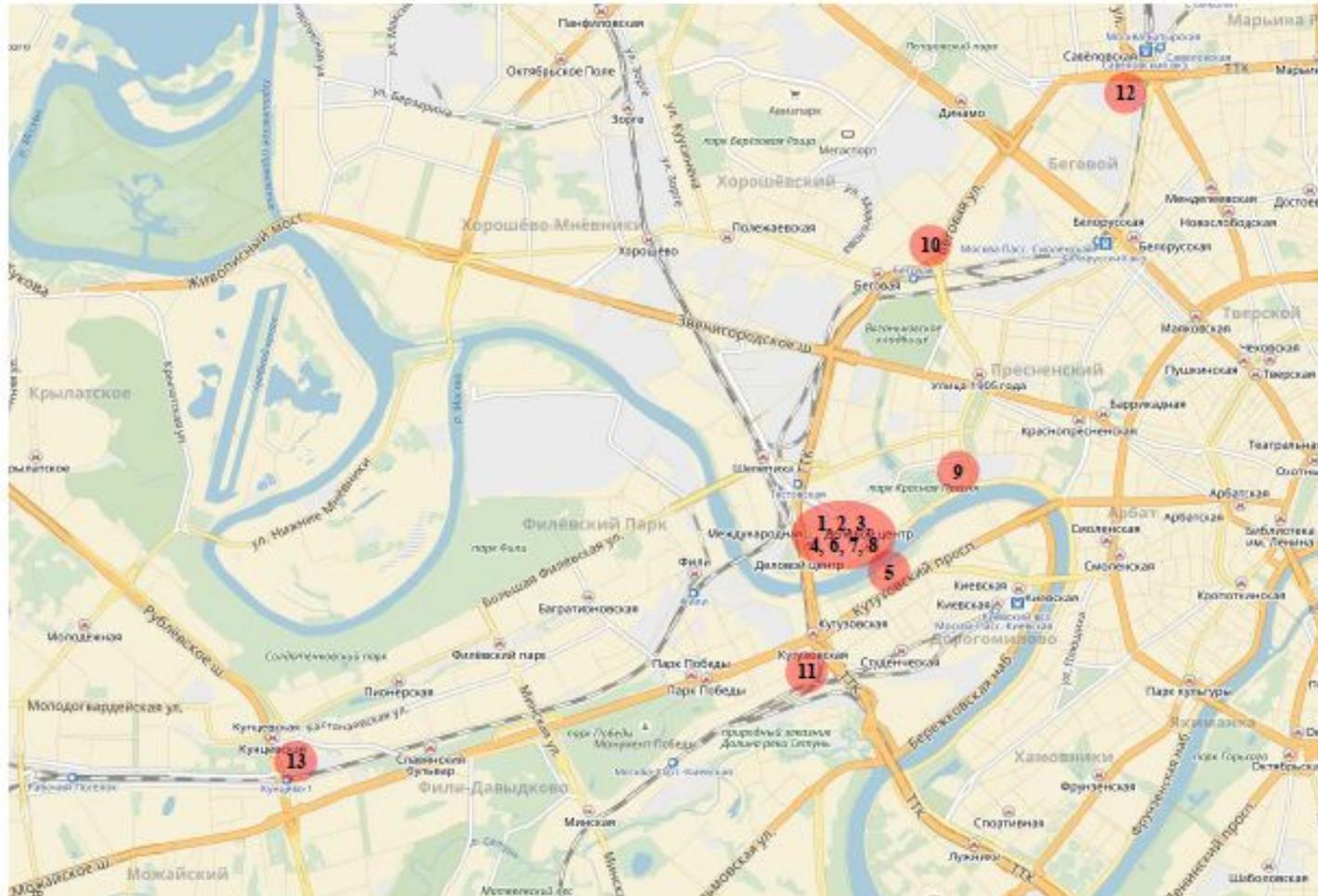
ОЦЕНКА КАНАЛОВ КОММУНИКАЦИИ

	ОХВАТ	ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ	ВОЗМОЖНОСТИ ДИЗАЙНА	НАЛИЧИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ	СКОРОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ	ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ	ИНФОРМИРОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ	ЦЕНА/КАЧЕСТВО
ЕЖЕДНЕВНЫЕ ГАЗЕТЫ	★★	★	★★	★★	★★★	—	★★	★★
СПЕЦ. ЖУРНАЛЫ	★★	★★★★	★★★	★★	★	★★★	★★	★
КАТАЛОГИ	★★	★★★★	★	★	★	★	★★	★★★★
НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА	★★★	★	★★★	★	★★	★★★	★	★★
ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ	★★★	★★	★★★	★	★★★	★★★	★	★★★★
ТВ-РЕКЛАМА	★★★★	★	★★★	★	★	★★★	★★★	★
РЕКЛАМА В КИНОТЕАТРАХ	★★	★★	★★★★	★★	★★	★★★★	★★	★★
РАДИОРЕКЛАМА	★★★	★	★	★	★★★	★★	★★	★★
ВЕБСАЙТЫ	★★★	★★★	★★★★	★★★★	★★★	★★★	★★★★	★★★
РАССЫЛКИ	★★★★	★★★★	★★	★★★★	★★★★	★★	★★★	★★★★
БАННЕРЫ	★★★★	★★★	★★	★★★	★★★	★★	★★	★★★
МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ	★★	★★★	★	★	★★★	★	★	★

ЗНАЧЕНИЕ: ★★★★★ ОЧЕНЬ ВЫСОКОЕ ★★★ ВЫСОКОЕ ★★ СРЕДНЕЕ ★ НИЗКОЕ

АУДИТ СТАВОК АРЕНДЫ

СТАВКИ АРЕНДЫ НА ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ



АУДИТ СТАВКИ АРЕНДЫ

№ п/п	Название	Этаж	Площадь, кв. м	АС, руб. за кв. м в год	Примечание
1	Башня "Федерация"	17	1 250	38 800	УСН, ЭР вкл., КП отд.
2	Башня "Меркурий Сити"	13	550	43 070	НДС и ЭР вкл., КП отд.
2	Башня "Меркурий Сити"	13	1 200	43 070	НДС и ЭР вкл., КП отд.
3	Башня "Империя"	13	550	34 740	НДС и ЭР вкл., КП отд.
3	Башня "Империя"	49	1 250	46 000	УСН, ЭР вкл., КП отд.
4	Башня "На Набережной"	9	534	64 812	НДС и ЭР вкл., КП отд. (ставки представлены в долл.; 1 долл.=65 руб.)
5	Башня "2000"	7	417	24 500	НДС и ЭР вкл., КП отд.
6	Башня "ОКО"	6	655	35 260	НДС и ЭР вкл., КП отд.
6	Башня "ОКО"	39	1 200	43 660	НДС и ЭР вкл., КП отд.
7	Башня "Город Столиц"	8	594	35 400	НДС и ЭР вкл., КП отд.
8	Башня "IQ Квартал"	2-17	От 500	42 000	НДС и ЭР вкл., КП отд.
9	ЦМТ	21	1 000	40 120	НДС и ЭР вкл., КП отд.
10	БЦ "Нордстар"	39	1 351	38 900	НДС и ЭР вкл., КП отд.
11	БЦ "Поклонка Плейс"	6	612	30 000	НДС и ЭР вкл., КП отд.
12	БЦ "Северное Сияние"	7	570	27 000	НДС и ЭР вкл., КП отд.
13	БЦ "Кутузов Тауэр"	10	1 500	25 600	НДС и ЭР вкл., КП отд.

Средневзвешенная ставка аренды на крупные офисные блоки составляет **37 400 руб. за кв. м в год.**

АУДИТ – ВЫВОДЫ ПО РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ

- Основная активность клиентов сейчас формируется за счет переездов уже присутствующих на рынке небольших компаний.
 - = > Нужен список компаний, которые готовы рассматривают переезд,
- Миграция в качество без увеличения бюджета на аренду и сокращением затрат на аренду без ущерба качеству арендуемых помещений
 - ⇒ Нужен список ЛПР средних и крупных компаний, с заканчивающимся сроком аренды, готовых переезжать в «Москва Сити» в готовые офисы по сопоставимой ставке аренды.
 - ⇒ Нужен мониторинг условий аренды (ставка + доп. затраты на офис (интернет и пр.), парковка) по конкурентным объектам
- Причина переезда консолидация офисов
 - => Компани с разрозненными филиалами

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ