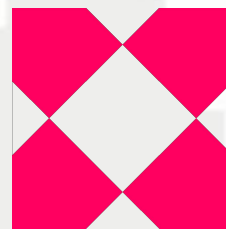




Real Estate Management Institute

От обучения персонала -  
к развитию отрасли

Практикум. Бизнес-центр класса «В»  
Ленинградский проспект д. 72 стр. 4





# Офисный комплекс «АЛКОН»





# Содержание

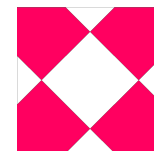
1. Цели, задачи и концепция проекта
2. Аналитическая справка
3. Офисный комплекс  
«АЛКОН»





# Глава первая

Цели, задачи и концепция проекта





# Цели, задачи и концепция проекта

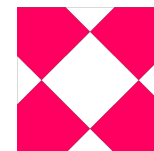
- Целью проведения мероприятия является закрепление полученных знаний в области управления финансами, маркетингом, продажами недвижимости на примере конкретного проекта.
- Задачи:
  1. Работа направлена на организацию пространства для обмена опытом между разными участниками проекта, не подразумевает проявления конкуренции, а акцентировать внимание сотрудников на проблемах и решениях при реализации проектов.
  2. Сотрудники должны ощутить себя членами единого сообщества отрасли;
  3. Создание дружественной, доверительной атмосферы среди сотрудников, повышение степени доверия за счет обмена информацией;
  4. Возможность для участников расширения кругозора;
  5. Понимание ситуации на рынке;
  6. Знакомство сотрудников между собой.
- Концепция – посещение объекта с освещением всех этапов и аспектов создания объекта.





# Глава два

## Аналитическая справка





# Классификации офисных зданий на А, В+ и В- классы

- Инженерные системы здания
  - Централизованная система управления зданием
  - Система отопления, вентиляции, кондиционирования и управления воздухом и их возможности
  - Электроснабжение и пр.
- Конструктивные особенности здания
  - Высота потолков не менее 2,7-2,8 м
  - Открытая и эффективная планировка и пр.
- Местоположение
- Парковка
- Собственность
  - Здание принадлежит одному/нескольким владельцам
  - Прозрачная структура собственности и пр.
- Управление зданием и услуги для арендаторов
  - Телекоммуникационные провайдеры
  - Эффективно организованная зона ресепшн и пр.





# Индикаторы рынка офисной недвижимости вчера

Основные показатели рынка складской недвижимости, 2006 г.

	Класс А	Класс В
Общий объем качественных площадей, млн. м <sup>2</sup>	5,57	
в том числе, млн. м <sup>2</sup>	2,21	3,36
Введено в эксплуатацию в , млн. м <sup>2</sup>	1,062	
Введено в эксплуатацию в 2006 г., тыс. м <sup>2</sup>	414,5	647,2
в том числе, млн. м <sup>2</sup>	2,4	5,6
Доля свободных площадей, %	735	535
Базовые арендные ставки*, \$/м <sup>2</sup> /год	95-130	60-85
Цены продажи, \$/м <sup>2</sup>	6600-9500	3700-5000

\* без учета НДС и операционных расходов

Источник: Knight Frank Research, 2010







# Индикаторы рынка офисной недвижимости сегодня

Основные показатели рынка офисной недвижимости, I квартал 2010 г.

	Класс А Премиум**	Класс А	Класс В+	Класс В-
Общий объем качественных площадей, млн. м <sup>2</sup>	10,5			
в том числе, млн. м <sup>2</sup>	1,9		5,7	2,9
Введено в эксплуатацию в I кв. 2010 г. , тыс. м <sup>2</sup>	237			
в том числе, тыс. м <sup>2</sup>	145		43	49
Доля свободных площадей, %	20,5		21,5	20,2
Базовые арендные ставки*, \$/м <sup>2</sup> /год	650-1200	450-750	250-450	150-300
Ставки операционных расходов, \$/м <sup>2</sup> /год	80-200		70-120	50-100
Цены продажи, \$/м <sup>2</sup>	5000-7000	3500-6000	2500-4500	2000-3500

\*Без учета НДС и операционных расходов и

\*\*Верхняя граница аренжных ставок и цен продажи на помещения с высококачественной отделкой

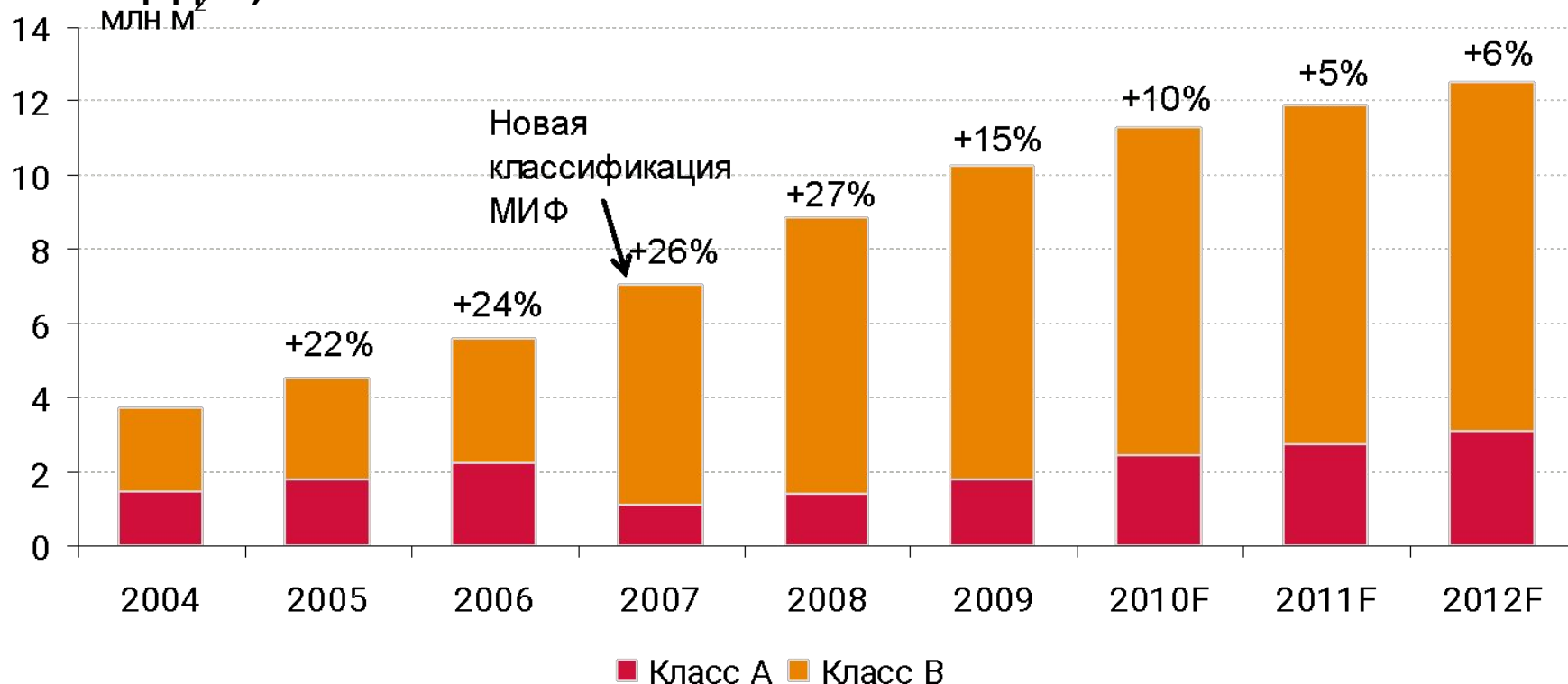
Источник: Knight Frank Research, 2010





# Предложение на рынке офисной недвижимости в Москве

## Объем строительства офисных площадей, м<sup>2</sup>



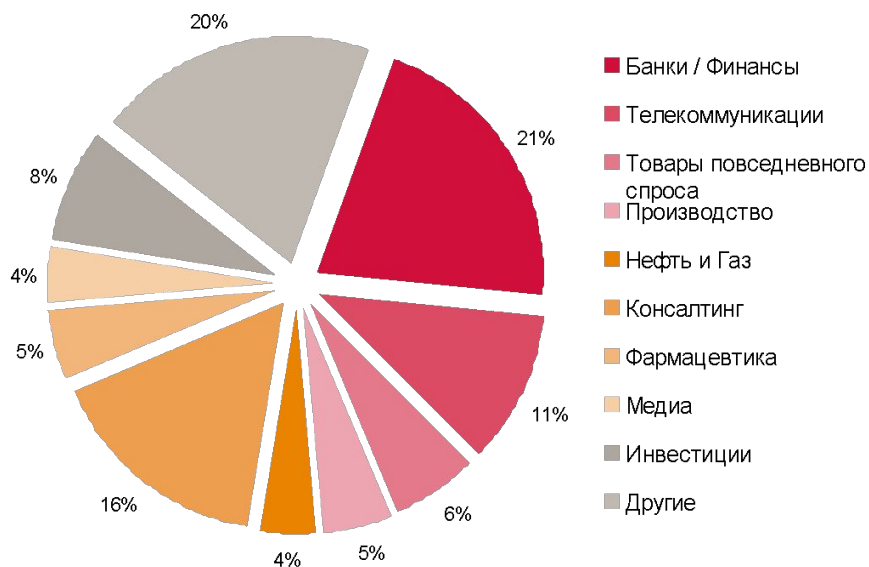
Источник: Knight Frank Research, 2010



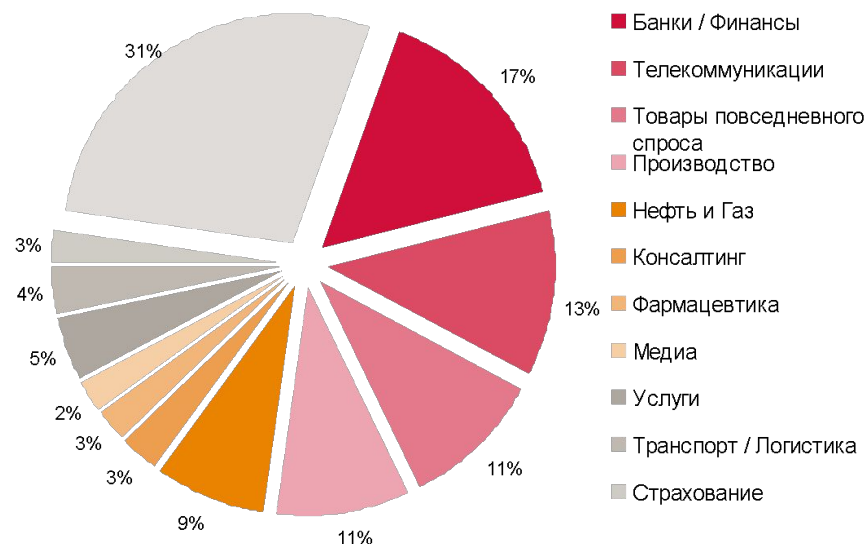


# Спрос на рынке офисной недвижимости в Москве

2006



2010

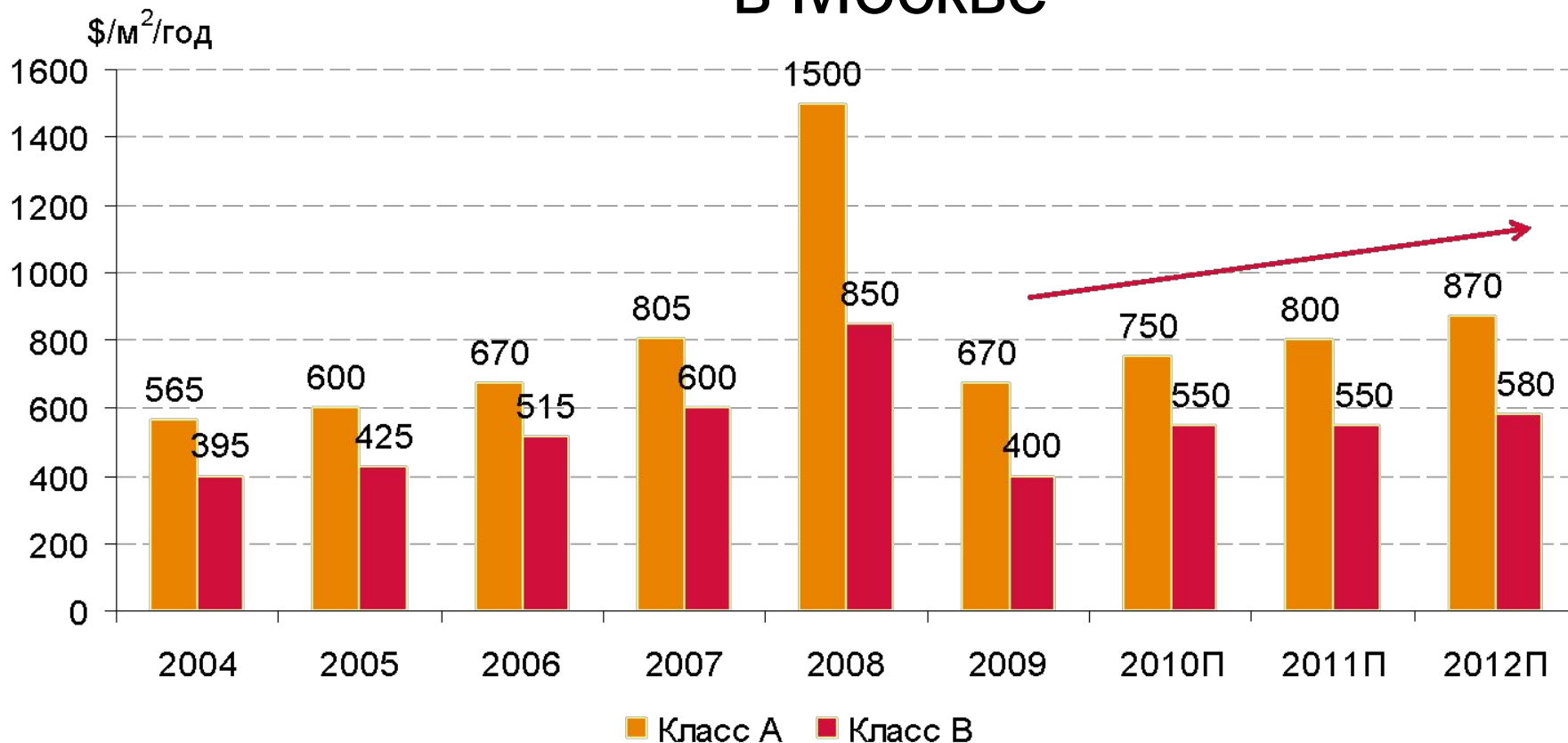


Источник: Knight Frank Research, 2010





# Ставки на рынке офисной недвижимости в Москве



Источник: Knight Frank Research, 2010



# Прогнозы

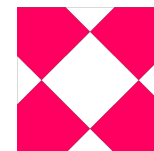
- Девелоперы будут завершать строительства объектов, «замороженных» в кризис из-за проблем с финансированием
- Ожидается продолжение тенденции перехода залоговых активов к банкам из-за проблем с реализацией
- Доля сделок по покупке по отношению к арендным сделкам скорее всего будет увеличиваться
- Будет сокращаться предложения в классе А (в первую очередь в ЦАО) на фоне роста предложения в классе В.





# Глава три

## Офисный комплекс «АЛКОН»



# Офисный комплекс «Алкон»

## Местоположение

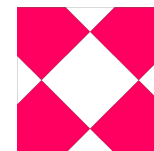
- Первая линия Ленинградского пр-та
- Удобный подъезд из центра, от МКАД и ТТК
- 2 мин. пешком от м. Сокол





## Описание проекта

- Реконструированное офисное здание на 1-й линии Ленинградского проспекта
- Общая площадь – 17 500 кв.м

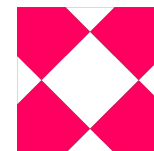






## История создания проекта – основные вехи

- Лаборатория завода Изолятор до 1997 года
- В 1997 году здание выкуплено у завода Изолятор
- В первом подъезде были кабинеты во втором – цеха
- Создана управляющая компания в 1997
- В 2003 году была сделана реконструкция 2-го подъезда и встроены этажи, отремонтированы все системы
- С 2003 года – управление всем бизнес центром





## Технические характеристики объекта

- **Водоснабжение м3/сут** – 30 м3 (20м3 здание+10м3 стройка)
- **Канализация м3/сут** – 30 м3 (20м3 здание+10м3 стройка)
- **Ливневая канализация** – рельефный сток
- **Микроклимат** – центральная система кондиционирования воздуха
- **Электроснабжение**

На территории установлена трансформаторная подстанция 24907  
Суммарная трансформаторная мощность – установленная: 2000 кВа,  
единовременна: 1147 кВа

- **Слаботочные сети – выполнена разводка слаботочных сетей** (АТС, выделенный канал в интернет (оптоволокно, система Cisco), система пожарной сигнализации, система видеонаблюдения).
- Предусматривается система контроля доступа (в обоих подъездах)
- Стоянка для автомобилей арендаторов





# Управляющая компания ALCON Management

Оказывает услуги по профессиональному комплексному управлению объектами коммерческой недвижимости, включая:

- управление арендными отношениями
- техническую эксплуатацию зданий
- инфраструктурный менеджмент
- решение практических вопросов
- с городскими и федеральными органами власти



Факты:

- В управлении коммерческой недвижимостью более 10 лет
- Безупречная репутация
- Опыт бесконфликтного управления
- Профессионализм команды
- Рекомендации клиентов





# Коммерческий менеджмент

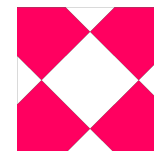
- Управление взаимоотношениями с арендаторами
- Работа с брокерами по подбору арендаторов
- Учет арендных платежей
- Ведение отчетности и оперативное предоставление полной информации собственнику здания
- Оптимизация расходов, формирование оптимального эксплуатационного бюджета
- Взаимодействие с городскими и федеральными органами власти и контролирующими органами
- Юридическое сопровождение
- PR и маркетинговая поддержка
- Разработка бизнес-идей для получения дополнительной прибыли собственником здания





# Технический менеджмент

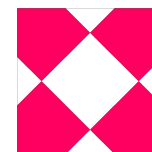
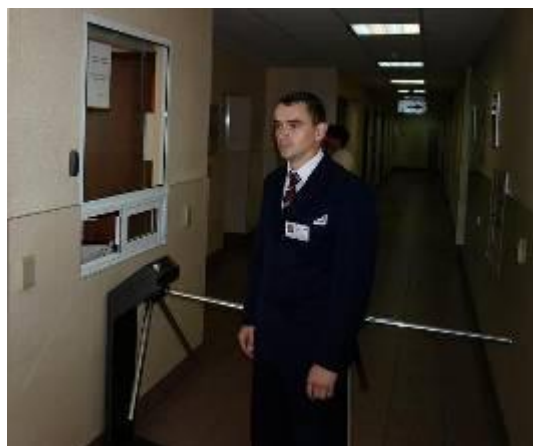
- Технический аудит здания
- Планово-профилактическое обслуживание инженерных систем
- Взаимодействие с субподрядными организациями
- Прогнозирование, учет потребления и распределения коммунальных услуг
- Индивидуальные программы технического обслуживания здания с учетом особенностей объекта
- Круглосуточное обслуживание зданий и аварийная инженерная служба
- Надзор за организацией и проведением отделочных работ и работ по перепланировке и переоборудованию помещений арендаторами
- Ремонтные работы по зданию и в помещениях





# Инфраструктурный менеджмент

- Безопасность
- Кейтеринг
- Клининг
- Экологическое сопровождение природопользователя
- Почтовая и курьерская служба
- Организация услуги «шаттл-бас»
- Организация и управление службой reception
- Обеспечение услуг связи
- IT-сопровождение и аудит информационной безопасности





# Клиенты и партнеры



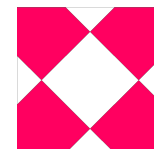
Real value in a changing world





# Инфраструктура

- Столовые 2
- Автостоянка
- Отделения банков

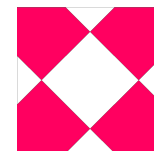






## Преимущества проекта

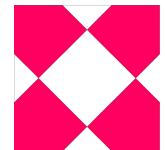
- 1 собственник
- Собственная УК
- 1-я линия Ленинградского проспекта
- Близость к метро
- Величина арендной ставки
- Сдача под ключ
- Широкий выбор площадей от 50 кв.м.





## Инвестиционная стратегия

- покупка здания- реконструкция (заказчик застройщик ) – подрядчики
- Начало проекта 1997 год
- Сдача в аренду и управление в 1997
- Самоокупаемость 3 года





## Другие проекты офисных комплексов, реализуемые Alcon Development в Москве



- Деловой комплекс класса А GALAXY  
Москва, 3-ий Балтийский переулок д.5  
Общая площадь комплекса – 117 205 кв.  
м.  
Сроки реализации: 2008-2012 гг.



- Бизнес-центр класса А «АЛКОН II»  
Москва, Ленинградский проспект д.72  
стр.4  
Общая площадь зданий – 45 302 кв. м.  
Сроки реализации: 2009-2012 гг.





## Об авторах



**Мария Котова**

Исполнительный директор  
Департамент развития бизнеса и  
поддержки продаж

ЗАО «Найт Фрэнк»  
119992 Россия Москва  
Ул. Тимура Фрунзе, д. 11  
Стр. 2, 4 этаж

Тел: +7 (495) 981 0000 (доб. 1096)

Моб: +7(903) 792 0436

[Maria.Kotova@ru.knightfrank.com](mailto:Maria.Kotova@ru.knightfrank.com)  
[www.knightfrank.ru](http://www.knightfrank.ru)



**Борисова Нормина**

Директор департамента  
корпоративного развития  
ГК АЛКОН

125315, Москва,  
Ленинградский пр-т, д.72,  
стр. 4

Тел. (495) 967-69-23,  
факс (495) 967-69-14

[nborisova@alcongroup.ru](mailto:nborisova@alcongroup.ru)  
[www.alcongroup.ru](http://www.alcongroup.ru)



**Трофимов Анатолий**

Главный инженер  
ООО «АЛКОН  
Девелопмент»

125315, Москва,  
Ленинградский пр-т, д.72,  
стр. 4

Тел. (495) 967-69-23,  
факс (495) 967-69-14

[atrofimov@alcongroup.ru](mailto:atrofimov@alcongroup.ru)  
[www.alcongroup.ru](http://www.alcongroup.ru)



**Богомолов Виктор**

Технический директор  
ООО «АЛКОН  
Менеджмент»

125315, Москва,  
Ленинградский пр-т, д.72,  
стр. 4

Тел. (495) 967-69-23,  
факс (495) 967-69-14

[vbogomolov@alcongroup.ru](mailto:vbogomolov@alcongroup.ru)  
[www.alcongroup.ru](http://www.alcongroup.ru)



**Неборская Юлия**

Менеджер по работе с  
клиентами  
ООО «АЛКОН  
Менеджмент»

125315, Москва,  
Ленинградский пр-т, д.72,  
стр. 4

Тел. (495) 967-69-23,  
факс (495) 967-69-14

[uneborskaya@alcongroup.ru](mailto:uneborskaya@alcongroup.ru)  
[www.alcongroup.ru](http://www.alcongroup.ru)

