

ОТЧЕТ №5617
Отчет об оценке рыночной стоимости права пользования объектами недвижимости

	Класс А	Класс В	Класс С	Класс D
	соотношение между колоннами и окнами. Коэффициент недозагрузки не более 12%			
Архитектура	Индивидуальный (авторский) проект. Наружная отделка высококачественными материалами. Внутренняя отделка по индивидуальному заказу арендатора. Панорамное остекление	Несоответствие некоторым требованиям к классу А (в связи с устареванием объекта)	Требований к архитектуре не предъявляется.	
Особенности отделки	Высококачественные материалы, использованные при отделке помещений общего пользования и фасада	Качественные материалы, использованные при отделке помещений общего пользования и фасада	- простая и улучшенная отделка;	- окраска стен и потолка, на полу – линолеум;
			- отделочные материалы «Эконом» и «Оптимум»;	- минимальное количество недорогой мебели и оргтехники;
			- офисные перегородки ценового диапазона «Эконом»;	- в помещениях - естественное проветривание через дверь, или при их наличии – через окна;
			- недорогая новая офисная мебель;	
			- телефонные и компьютерные сети;	
			- системы кондиционирования	
Инженерия	Автоматизированные системы жизнеобеспечения. Полностью контролируемый микроклимат в помещениях, поддержание постоянной температуры и влажности при помощи единой комбинированной системы вентиляции, отопления и кондиционирования воздуха (как правило, осуществляется при помощи четырех трубных фэнкойлов). Современные системы безопасности здания; UPS (источник бесперебойного питания), не менее 2 независимых качественных провайдеров телекоммуникационных услуг в здании	Полностью контролируемый микроклимат в помещениях, поддержание постоянной температуры при помощи единой комбинированной системой вентиляции, отопления и кондиционирования воздуха; современные системы безопасности здания; достаточное инженерное обеспечение; UPS (источник бесперебойного питания), Современные лифты для зданий от 3 этажей, не менее 2 независимых качественных провайдеров телекоммуникационных услуг в здании	Возможна система предварительного охлаждения приточного воздуха (comfort cooling) или сплит-системы кондиционирования воздуха	Устаревшие инженерные коммуникации
Инфраструктура и сервис	Профессионально организованный кафетерий, наличие не менее 2 других услуг (банкомат, газетный	Кафетерий для сотрудников и другие услуги в здании с учетом инфраструктуры в непосредственной	Недостаточная инфраструктура обслуживания бизнеса и отдыха	Требования не предъявляются

	Класс А	Класс В	Класс С	Класс D
	киоск, химчистка, магазины и прочее). Развернутая инфраструктура централизованного обеспечения арендаторов оргтехникой, средствами связи и телекоммуникации, конференц-залы, средства бытового обслуживания и отдыха	близости от здания		
Паркинг	Подземная парковка или крытая многоуровневая наземная парковка с крытым переходом к зданию. Наземная гостевая парковка	Организованная охраняемая парковка	Недостаточное количество машиномест или их отсутствия	
Управление зданием	Современные системы безопасности и контроля доступа в здание) система видеонаблюдения для всех входных групп, включая парковку, система электронных пропусков, круглосуточная охрана здания). Управление зданием осуществляется профессиональной компанией, управляющей не менее 5 офисными зданиями (не менее 5000 кв. м каждое) или обладающей соответствующим международным опытом	Управление зданием, отвечающее международным стандартам; профессиональный опытный арендодатель; наличие правильно оформленной юридической документации на право собственности и эксплуатации зданием, система видеонаблюдения для всех входных групп, круглосуточная охрана здания.	Возможна охрана, служба эксплуатации;	Отсутствие специализированных служб эксплуатации и жизнеобеспечения

Источники информации: www.mega-realestate.ru, ABN-Realty

Предложение

По итогам I полугодия 2017 г. общий объем предложения качественных офисных площадей в Москве составил 15,9 млн. кв. м, из которых 25%, или 3,9 млн. кв. м, соответствует классу А и 75%, или 11,9 млн. кв. м, – классу В.

В I полугодии 2017 г. продолжилась тенденция снижения объемов ввода в эксплуатацию новых объектов. За рассматриваемый период была введена 21 тыс. кв. м, что в 8 раз меньше аналогичного показателя 2016 г. Девелоперы откладывают начало строительства новых объектов, а сроки завершения уже строящихся переносятся. Часто застройщики сокращают офисную составляющую проектов или вовсе отказываются от нее.

По итогам I полугодия 2017 г. доля свободных площадей в офисах класса А составила 19,1%, что эквивалентно 760 тыс. кв. м в абсолютных значениях. В офисах класса В свободно 1,27 млн. кв. м, что составляет 14,1% от всего объема предложения. Благодаря низкому объему ввода в эксплуатацию новых объектов и наличию небольшого, но стабильного спроса доля свободных площадей медленно, но снижается. В офисах класса А наблюдалось снижение на 1,6 п. п. в сравнении с концом 2016 г., а в офисах класса В – на 1,4 п. п.

До конца 2017 г. ожидается небольшой рост доли вакантных площадей в офисах класса А по сравнению с I полугодием 2017 г. за счет ввода в эксплуатацию новых офисных центров. В офисах класса В значение доли вакантных площадей продолжит снижаться.

Карта объектов, введенных в эксплуатацию в I полугодии 2017 г.* и планируемых к вводу в эксплуатацию в 2017 г.



* Офисные объекты, получившие Акт ввода в эксплуатацию в I полугодии 2017 г.
 Класс зданий указан согласно классификации Московского Исследовательского Форума 2013 г.
 Источники информации: Knight Frank Research, 2017 г.

Спрос

II квартал 2017 г. продолжил тренд I квартала, когда объем сделок с офисной недвижимостью Москвы оказался значительно меньше аналогичных показателей за прошлые периоды. По итогам I полугодия 2017 г. объем сделок с офисами классов А и В в Москве составил 185 тыс. кв. м, что меньше чем за аналогичный период 2016 г. более чем 2 раза. Увеличились сроки экспозиции офисных объектов, и мы наблюдаем возвращение на рынок практики заключения с консультантами эксклюзивных договоров на сдачу объекта в аренду, которые предлагают собственники тех объектов, где долгое время не могут найти арендатора.

Несмотря на то, что крупнейшие сделки за отчетный период принадлежат компаниям из банковского сектора и сектора розничной торговли, наибольший совокупный объем сделок за I полугодие 2017 г. заключен производственными компаниями. В отличие от прошлых лет, когда на один из секторов могло приходиться более 30% от всего объема сделок, в I полугодии 2017 г. спрос со стороны компаний из различных секторов более равномерный, и доля каждого из них не превышает 18%.

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Товары повседневного спроса

** Технологии/Медиа/Телекоммуникации

*** Транспорт и Логистика/Некоммерческие организации

Источники информации: Knight Frank Research, 2017 г.

Ухудшающаяся с каждым месяцем транспортная ситуация в центре города и наличие выбора свободных площадей в качественных офисных зданиях за пределами Садового кольца увеличили спрос на помещения, располагающиеся в районе Третьего транспортного кольца. Доля сделок новой аренды в данном районе по итогам I полугодия 2017 г. составила более 40%. Также отмечается рост доли сделок новой аренды в офисных центрах, расположенных в районе

между ТТК и МКАД. Смещение спроса в районы между Третьим транспортным кольцом и МКАД отмечается и по поступающим запросам от потенциальных арендаторов, которые чаще всего ищут офисы в Северо-западном деловом районе Москвы.

В I полугодии 2017 г. по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. отмечается рост количества сделок с офисными блоками площадью до 500 кв. м. Доля таких небольших сделок в общем количестве по итогам первых шести месяцев составила 39%, увеличившись на 9 п. п. по сравнению с аналогичным периодом 2016 г.

В течение I полугодия 2017 г. ожидалось, что крупные холдинги, объединяющие несколько аффилированных компаний, будут консолидировать и оптимизировать свои офисные площади. Однако, активно анализируя рынок офисной недвижимости Москвы в течение первых шести месяцев 2017 г., большинство компаний, которые планировали подобную консолидацию, отказались от этой идеи. Таким образом, на рынке не было заключено крупных сделок с офисными блоками площадью более 20 000–30 000 кв. м, которые могли бы оказать значительное влияние на показатели общего объема сделок и чистого поглощения.

Ключевые сделки по аренде и продаже офисных площадей в Москве в I полугодии 2017 г.

Компания	Площадь, м ²	Бизнес-центр	Класс	Адрес	Тип сделки
BBDO	11 030	Новоспаский Двор	B+	Дербеневская наб., д. 7	Аренда
Россельхозбанк	9 200	Инком Сити	B+	1-й Красногвардейский пр-д, д. 7, стр. 1	Покупка
ЛОКО-Банк	4 467	Скайлайт	A	Ленинградский пр-т, д. 39	Покупка
Московский Исследовательский Центр Самсунг	4 375	Двинцев	A	Двинцев ул., д. 12, корп. 1	Аренда
Panasonic*	3 122	Шаболовка ул., 31	B+	Шаболовка ул., д. 31	Аренда
Тойота Банк	3 030	Серебряный Город	A	Серебряническая наб., д. 29	Аренда
Regus	2 594	Воздвиженка Центр	A	Воздвиженка ул., д. 10	Аренда
Инград Недвижимость	2 523	Эрмитаж Плаза	A	Краснопролетарская ул., д. 2, стр. 13/4	Аренда
X5 (Перекресток)	2 400	РТС	B+	Ср. Калитниковская ул., д. 26/27	Аренда
Komatsu*	2 125	Диапазон	B+	1-й Волоколамский пр-д, д. 10	Аренда
РН-Шельф-Арктика и РН-Эксплорейшн	5 500	Атлантик	A	Можайский Вал ул., д. 8	Аренда
Солнечные продукты	3 018	White Stone	A	4-й Лесной пер., д. 4	Аренда
DPD	2 821	ЛеФОРТ	B+	Электrozаводская ул., д. 27	Аренда
Глаксомитлайн	2 576	Крылатские холмы	A	Крылатская ул., д. 17	Аренда
Workki	2 500	Neo Geo	B+	Бутлерова ул., д. 17	Аренда
Hays	2 500	Павелецкая Плаза	A	Павелецкая пл., д. 2	Аренда
ФГУП ВО «Безопасность»*	2 428	Александра Солженицына ул., 7	B+	Александра Солженицына ул., д. 7	Аренда
Shire	2 402	Демидов	A	Тимура Фрунзе ул., д. 15	Аренда
Hogan Lovells	2 212	Саммит	A	Тверская ул., д. 22	Аренда
CARCADE*	2 123	Фабрика Станиславского	B+	Станиславского ул., д. 21	Аренда

* Сделки с участием компании Knight Frank
Источники информации: Knight Frank Research, 2017 г.

Ценообразующие факторы влияющие на стоимость арендной ставки.

Основными ценообразующими факторами являются:

- передаваемые права (собственности, аренды, бессрочного пользования, ограничения прав);

Качество прав для объектов-аналогов и объекта оценки связывается со степенью обремененности последних частными и публичными сервитутами, приводящими к снижению ценности обремененного объекта в сравнении с объектом полного права собственности. Разница между рассматриваемым объектом недвижимости и объектом, сопоставимым по характеристикам, влияющая на его стоимость, достаточно часто определяется разницей их юридического статуса (набора прав). Различные права имеют различную стоимость.

- условия финансирования сделки (условия привлечения заемного капитала);

При анализе условий финансирования рассматриваются субъективные договорные условия расчетов по сделке. Если условия финансирования сделки с объектом недвижимости нетипичны (например, в случае полного кредитования сделки), то в таком случае необходим тщательный анализ, в результате которого вносится соответствующая поправка к цене данной сделки.

- условия продажи (выполнение требований чистой сделки);

Группа факторов, именуемая условиями продажи, включает прочие субъективные условия договора сделки, внешние по отношению к объекту и рассматриваемые в случае их отличия от условий, предусмотренных определением оцениваемого вида стоимости. Поскольку затруднительно рассчитать поправку на условия финансирования и налогообложения, а также на передаваемые юридические права и ограничения, условия продажи/аренды, лучше, при наличии возможности, не рассматривать для анализа и сравнения подобные сделки. В противном случае поправки на эти характеристики делаются в первую очередь. Время продажи/аренды является одним из основных элементов сравнения сопоставимых продаж. Для внесения поправки на данную характеристику в цену продажи/аренды аналога необходимо знать тенденции изменения цен на рынке недвижимости с течением времени.

- состояние рынка (в том числе время продажи);

Условия рынка связаны с изменениями соотношения спроса и предложения, в том числе из-за смены приоритетов по функциональному использованию объектов оцениваемого типа. Эти изменения влияют и на величину отличия цены предложения от цены сделки.

- местоположение;
- особенности местоположения;

К факторам местоположения относятся:

1. Престижность района расположения объекта, как социальный фактор, характеризуемый сосредоточением в микрорайоне знаменитых пользователей или объектов, в том числе исторических и архитектурных памятников, заповедных зон, других достопримечательностей.

2. Удаленность его от центра деловой активности и жизнеобеспечения (ситус), в том числе от административных, общественных, финансовых, торговых, складских комплексов, источников снабжения ресурсами.

3. Транспортная и пешеходная доступность объекта, в том числе близость его к основным и вспомогательным транспортным магистралям, к парковкам для автомобилей и к остановкам общественного транспорта.

4. Качество ближайшего окружения, в том числе тип застройки и архитектурные особенности строений, близость к рекреационной зоне — лесу, парку, озеру, реке, а также удаленность от источников экологического дискомфорта — свалок, химических и других вредных производств.

- Назначение здания;

Стоимость нежилых помещений в домах новой современной постройки, в домах советской постройки, в зданиях различного назначения (жилых домах, современных офисных

центрах, административных (зданий НИИ) зданиях, торговых центрах и т. п.) отличается для объектов высокого класса.

- Этаж (наземный, цоколь, подвал)
- Площадь (до 100 кв.м; 100 – 250 кв.м; 250 – 500 кв.м; 500 – 750 кв.м; 750 – 1000 кв.м, 1000 – 1500 кв.м, 1500 – 2000 кв.м, более 2000 кв.м);

- Состояние помещения

Капитальный ремонт

Отделка помещения с использованием классических технологий и материалов. Больше всего подходит для ремонта помещений, ранее не использовавшихся по данному назначению или где не проводился ремонт более 10 лет. Помещения требуют дополнительной проработки строительных конструкций, сантехнической системы, системы электроснабжения и иных инженерных систем.

Косметический ремонт

Идеальный вариант для ремонта в арендуемых помещениях, а также в помещениях, приобретенных на вторичном рынке. Выполняется с незначительными изменениями в планировке помещений и минимальными затратами по замене окон, полов, стен, сантехнических устройств и инженерных систем.

Экономичный ремонт

Самый простой и недорогой вид ремонта, обычно включает в себя выполнение отделочных работ с использованием недорогих отделочных материалов, не затрагивающих конструкцию и основные сантехнические и электрические магистрали.

Улучшенный ремонт

Ремонт с применением современных технологий и отделочных материалов средней ценовой категории.

- Парковка (организованная, стихийная).

Из характеристик улучшений основное внимание уделяется размерам здания, включая строительный объем, этажность и номер этажа помещения. Учитываются размеры помещений, в том числе общая площадь всех помещений, площади основных, вспомогательных и технических помещений, высота потолков. Существенное влияние на цены сделок оказывают тип и качество материалов, из которых изготовлены элементы конструкций.

В состав важных факторов включены: состояние элементов конструкций, потребность в их реконструкции и ремонте, внешний вид строения (архитектурный стиль) и состояние фасада, ориентация входа (во двор или на улицу).

Кроме характеристик собственно строения, существенными оказываются и характеристики окружения: тип и архитектура окружающей застройки, состояние фасадов строений и благоустроенность территории, загрязненность почвы и воздушной среды. Поправки, связанные с потребностью в ремонте, рассчитываются по величине издержек на проведение ремонтных работ.

Арендные ставки и стоимость.

Рынок аренды офисных площадей стал менее прозрачным и предсказуемым. Сегодня ряд собственников, ставки аренды на офисные площади которых номинируются в долларах США, не готовы официально снижать запрашиваемую ставку аренды, а в некоторых случаях и заранее озвучивать ее, однако в случае заинтересованности потенциального клиента в переговорах согласны обсуждать привлекательные коммерческие условия и предоставлять значительный дисконт. Основными барьерами для собственников при номинировании арендных ставок в рублях являются условия их кредитного договора.

По данным консалтинговой компании RRG (Russian Research Group) в Московском регионе стоимость аренды зависит главным образом от качества зданий, интенсивности автомобильного движения и пешеходного потока, а также наличия крупных магистралей. Средние арендные ставки квадратного метра в г. Москва в Западном административном округе за офисные помещения класса «С» составляют 5000-13000 руб. за кв.м в год, включая НДС, ЭР

и КП. Цена зависит от состояния помещений, удобства локального местоположения, транспортной доступности и скрытого дисконта, который согласно сборнику «Справочник расчетных данных для оценки и консалтинга» СРК №17, 2017 г. табл. 61 Значение корректировок на уторгование объектов недвижимости в различных городах РФ, составляет в среднем 12% для продажи и 8,5% для аренды.

Цены продаж находятся в ценовом диапазоне от 30 000 до 140 000 рублей за 1 кв. с учетом НДС.

Средний уровень доходности офисного рынка Московского региона в 2017 г. составил около 11-12%.

Доля вакантных площадей в офисных помещениях класса С в среднем составляет 8-12%.

Что касается нового строительства, то новых, современных офисов класса «С» практически не строится. По сути, рынок современной офисной недвижимости состоит из объектов категории «А» и «В».

Из-за дороговизны земли строить на ней новые офисные объекты эконом-класса попросту нерентабельно. Себестоимость строительства между классами «А» и «С» невелика. К тому же застройщику выгоднее сдавать офисные площади не комнатами, а этажами, то есть выбирать арендаторов из числа успешных и крупных компаний. Чем солиднее арендатор, тем меньше риска неполучения платежа по аренде.

Вероятнее всего, строительство современных офисов возможно только за чертой МКАД - в ближнем и среднем Подмосковье.

Российские инвесторы пока не готовы приобретать объекты с низкой доходностью. В их поле зрения – бизнес-центры Москвы с минимальной капитализацией. Отечественные инвесторы способны оперативно принимать решения, когда собственник хочет быстро продать объект по привлекательной цене, здесь иностранцы им не конкуренты. Конкуренцию зарубежные инвесторы могут составить лишь в том случае, если объект продается «по рынку», либо несколько выше рынка, но при этом обладает рядом неоспоримых и важных для иностранцев преимуществ.

В целом на рынке купли-продажи спросом пользуются:

- офисные центры класса А и В в качестве арендного бизнеса,
- объекты, не заполненные арендаторами, для размещения своих собственных структур,
- промышленные площадки, пригодные для редевелопмента.

Помещения в состоянии shell&core по-прежнему не пользуются большим спросом у арендаторов. Потенциальные клиенты долго принимают решения даже по тем объектам, которые почти полностью сданы, и не всегда готовы занять такой офис. Это связано с тем, что пока еще можно найти неплохие готовые офисы.

Прогноз

Мы ожидаем, что до конца 2017 г. будут введены в эксплуатацию офисные центры, ввод которых был намечен на I полугодие 2017 г., а также ранее запланированные к вводу во II полугодии объекты. Однако совокупный годовой объем нового предложения не превысит 250 тыс. м², что является новым «анти- рекордом».

Мы ожидаем, что до конца 2017 г. доля вакантных площадей в офисах класса В продолжит снижаться и составит около 13,7%. В то же время доля вакантных площадей в офисах класса А за счет ввода в эксплуатацию новых объектов незначительно вырастет – до 20,2%.

Средние запрашиваемые ставки аренды на качественные офисные площади Москвы до конца года стабилизируются, и возможные колебания будут составлять 2–3% по сравнению с уровнем показателя конца I полугодия 2017 г.

В целом, до конца года мы не ожидаем значительных изменений на офисном рынке, и окончание года будет аналогично его началу с точки зрения основных показателей и тенденций.

Источники информации: <https://kfcontent.blob.core.windows.net/research/597/documents/ru/-i-2017-4854.pdf>
СРК-17, 2017 год;

8.4 Обзор рынка физкультурно-оздоровительных услуг г. Москвы

Общая ситуация

Российский рынок спортивно оздоровительных услуг на протяжении 2015 и 2016 г. существенно замедлил свой рост. В этом нет ничего неожиданного. Свое влияние на отрасль оказало резкое ухудшение общей экономической ситуации в стране. По прогнозам экспертов, нынешний год станет для отечественных игроков еще более сложным. Ежегодный прирост до 2014 года составлял более 25%, а потенциальная емкость рынка оценивалась в 2 млрд. долларов, при том, что рынок очень далек от насыщения.

Занятия физической культурой и спортом стали неотъемлемой частью жизни большинства москвичей. Социологические опросы показывают, что 40% жителей столицы систематически занимаются физической культурой и спортом. Все большее число граждан выбирает активный образ жизни, используя новые возможности, появившиеся в городе в последнее время.

Целенаправленная деятельность Правительства Москвы по созданию условия для занятий физической культурой и спортом, усилия организаторов физкультурно-массовой работы, инициатива общественности позволили достичь в последние годы значительных результатов в сфере массового спорта.

В городе Москве с учетом проводимой реорганизации государственных организаций города Москвы в сфере физической культуры и спорта функционируют 112 подведомственных Департаменту спорта и туризма города Москвы (далее - Москомспорт) организаций, 93 спортивные федерации, 379 спортивных клубов, созданных при организациях, 1718 спортивных клубов по месту жительства. Вопросы физического воспитания детей и молодежи решаются также в образовательных организациях, реализующих основные общеобразовательные программы, образовательные программы среднего профессионального образования, образовательные программы высшего профессионального образования.

Растет интерес жителей города Москвы к занятиям физической культурой и спортом, престиж здорового образа жизни. Доля жителей города Москвы, систематически занимающихся физической культурой и спортом, возросла по сравнению с 2010 годом и составляет 32 % в 2016 году.

В подведомственных Москомспорту государственных учреждениях города Москвы (далее - подведомственные Москомспорту учреждения), осуществляющих спортивную подготовку, функционируют отделения по различным видам спорта с общим числом спортсменов 147,6 тысяч человек, в том числе порядка 2,5 тысяч спортсменов с ограниченными возможностями здоровья и инвалидностью. На этапе совершенствования спортивного мастерства проходят подготовку в группах свыше 4,5 тысяч спортсменов, в группах высшего спортивного мастерства — более 2,5 тысяч. Подготовку спортсменов осуществляют 3734 тренера, из них 3313 состоят в штате спортивных школ. Звание «Заслуженный тренер России» имеют 503 человека. В 2016 году в подведомственных Москомспорту учреждениях было открыто 5 новых отделений по видам спорта, в том числе 3 отделения по адаптивным видам спорта.

В 110 подведомственных Москомспорту организациях осуществляется тренировочный процесс и проводятся мероприятия на собственной базе, которая включает в себя следующие объекты спорта:

- физкультурно-оздоровительные комплексы с бассейном - 67 единиц;
- физкультурно-оздоровительные комплексы с катком - 26 единиц;
- нежилые здания со спортивными залами - 147 единиц;
- плоскостные спортивные сооружения - 266 единиц (из них 238 открытых, 28 крытых).

Структура рынка спортивно оздоровительных услуг

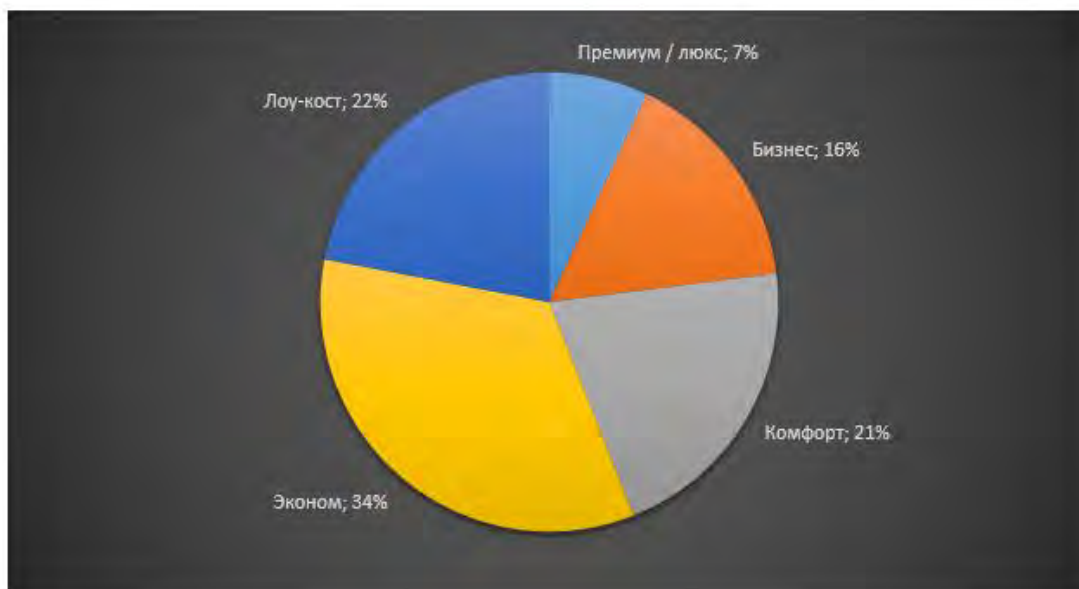
Все действующие в отрасли организации можно условно разделить на две больших категории: коммерческие и некоммерческие. Компании, относящиеся к первой группе, создаются с целью получения прибыли. Их количество в нашей стране пока явно недостаточно. Крупнейшими игроками сейчас являются сети «WorldClass», «Физкульт», «Планета Фитнес», «OrangeFitness. Кроме того в России есть клубы крупнейшего в мире бренда - «Gold's Gym», клубы которого сейчас активно развивается в российских регионах. Однако на рынок постоянно выходят и новые сети.

Общепринятая классификация фитнес-клубов делит их на четыре основные группы: бюджетные (для людей с низким уровнем дохода), демократичные (средний уровень дохода), бизнес-класса (выше среднего), элитные. Ценовой разбег на годовые карты приличный: от 3000 руб. в клубе бюджетного уровня, 25 000-40 000 руб. - демократичного и 60 000-100 000 руб. в клубах для людей с высоким уровнем дохода.

По данным компании NeoAnalytics, на Москву приходится половина объема российского рынка фитнес-услуг. В Санкт-Петербурге - 15% всех клубов страны. И только 35% фитнес-центров сосредоточены в остальных регионах России. Наш рынок фитнес-услуг начал развиваться именно с сегмента премиум-класса, а затем началось развитие среднего и экономкласса. Рентабельность фитнес-клубов в премиум-сегменте достигает сегодня 25%, в эконом-сегменте - около 15%. На клубы премиум-класса приходится около 72% оборота московского рынка фитнеса.

В настоящий момент на отечественном рынке спортивных услуг существует явный дисбаланс. Большая часть государственного финансирования расходуется на масштабные объекты (например, строительство стадионов и инфраструктуры к ЧМ-2018) и небольшие заведения. Частные инвесторы предпочитают вкладываться в фитнес-клубы, доля которых достигает 75%. Имеет место быть существенная нехватка объектов среднего размера, способных принимать по несколько сотен посетителей.

Структура рынка фитнес-услуг Москвы и Московской области, % от совокупной выручки



Источник информации: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-fitness-uslug/>

Тонкости ценообразования

В Москве построить с нуля клуб возможно только в спальных районах, а в центре придется арендовать или выкупать уже существующие площади с последующей реконструкцией. Плюсы переделки - упрощенное проектирование и быстрая сдача объекта под ключ, отмечает Владимир Подколзин, начальник ФГУП «ЦПО» при Спецстрое России».

Основной минус - скорее всего параметры объекта ограничат перечень спортивных активностей аэробикой, танцами и т. п. занятиями, не требующими дополнительных мощностей, замены инженерии и усиления перекрытий. Ремонт 1 кв. м под ключ обойдется в \$700-1200, особенно если есть «дорогие» объекты: джакузи, турецкая баня. «Но если нужен, например, легкоатлетический зал с бассейном, предпочтительнее новое строительство», - уверен эксперт.

Обычно к помещениям предъявляются следующие требования: высокое энергопотребление (100-150 кВт ч для помещения в 1500-2000 кв. м), высокие потолки (от 3 до 10 м), хорошая вентиляция, отдельный вход. Следует учитывать также повышенную нагрузку на перекрытия (при наличии бассейна, тренажерного зала).

Фитнес-клубы часто добиваются для себя более низких цен на аренду, чем офисы или магазины, - это нормальная практика, иначе не отбить затраты. В торговых комплексах и бизнес-центрах за пределами Садового кольца ставки аренды составляют 7000-20 000 руб. за 1 кв. м в год, включая НДС и ЭР и КУ.

Цены на фитнес-услуги в текущем году выросли на 4,8% по отношению к прошлому году, что не так много по сравнению с ростом цен в товарном сегменте и в сфере платных услуг в целом. Вообще, рынок услуг отличается достаточно инерционным ценообразованием – в условиях кризиса цены растут достаточно плавно, что, впрочем, компенсируется их опережающим ростом по завершении кризиса и стабилизации экономики. Небольшой темп роста цен в сфере фитнес-индустрии эксперты также связывают и с их искусственным сдерживанием игроками рынка, которые боятся потерять значительную часть аудитории.

Перспективы развития

Спрос на рынке спортивно оздоровительных услуг очень сильно зависит от уровня доходов населения. Эта аксиома в очередной раз подтвердилась в 2015 году и все говорит о том, что в 2016-м сектор тоже ожидают непростые времена. Во-первых, снизится государственное финансирование массового и детского спорта. Во-вторых, будут приостановлены, а то и вовсе закрыты многие проекты частных инвесторов.

Какие меры стоит принять в нынешней ситуации. Прежде всего, необходима серьезная реорганизация государственной структуры финансирования. Если сохранится старая схема, то при нынешнем состоянии экономики отрасль может вернуться к позициям девяностых годов в течение буквально нескольких лет. Нужно как можно быстрее создавать максимально интересные условия для потенциальных инвесторов.

Поощрение бизнеса к выходу на рынок спортивных услуг поможет решить сразу несколько важных задач. Снизятся расходы госбюджета на финансирование программ местного и федерального уровня. Появятся новые рабочие места, возрастет количество налоговых поступлений, при этом более эффективно будет решаться задача по оздоровлению населения.

Адресный перечень спортивных объектов, предусмотренных к вводу в эксплуатацию в 2016 году

№	Функциональное назначение	Адрес объекта	Будущая эксплуатирующая организация
1	Легкоатлетический манеж	ул. Инженерная, вл. 5А (СВАО, Алтуфьевский)	ГБУ «Спортивная школа № 82» Москомспорта
2	Многофункциональный спортивный комплекс для пятиборья	9-я Северная линия, 1б (СВАО, Северный)	ГБУ «Спортивная школа олимпийского резерва «Северный» Москомспорта
3	Физкультурно-оздоровительный комплекс	ул. Изваринская, вл.2 (ЗАО, Внуково)	ГБУ «ЦФКиС ЗАО г. Москвы»
4	Футбольно-соревновательный комплекс	район Капотня, кв. 1, стр. 4Б (ЮВАО, Капотня)	ГБУ «Спортивная школа олимпийского резерва № 63 «Смена» Москомспорта
5	Спортивные комплексы	ул. Николая Старостина, д. 8А (ВАО, Новокосино)	ГБУ «Спортивная школа «Косино» Москомспорта
6		ул. Седова, д.12а (СВАО, Свиблово)	ГБУ «МГФСО» Москомспорта
7		ул. Барышиха, 35 (СЗАО, Митино)	ГБУ «Спортивная школа № 102» Москомспорта
8		ул. Малая Филевская, д. 34, корп. 2 (ЗАО, Фили-Давыдково)	ГБПОУ «МССУОР № 2» Москомспорта
9		г. Зеленоград, мкр.9 у площади Колумба	ГБУ «Спортивная школа № 112 «Спутник» Москомспорта
10	БСА «ОК «Лужники»	ул. Лужники, вл. 24	АО «Лужники»
11	Многофункциональный плавательный центр на территории АО «Лужники»	ул. Лужники, вл. 24	АО «Лужники»

Источник информации: http://sport.mos.ru/legislation/programms/address-list-of-input-objects/Perechen_bjudzhetnyh_obektov_30.09.2015_630-PP.pdf

В городе Москве планируется проведение крупнейших соревнований: чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года и чемпионата Европы по фигурному катанию на коньках в 2018 году.

Источник информации: http://sport.mos.ru/legislation/programms/address-list-of-input-objects/Perechen_bjudzhetnyh_obektov_03.07.2015_407-PP.pdf
http://sport.mos.ru/upload_local/iblock/c29/c2922bba3efa49bf06fcd740e76c51e6/119_pp_sport_moskvy.pdf
<https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-fitness-uslug>

IX ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА**9.1 Анализ наиболее эффективного использования**

Понятие наиболее эффективного использования, применяемое в настоящем отчете, определяется как вероятное и разрешенное законом использование оцениваемого объекта с наилучшей отдачей, с неперенным условием физической возможности, должного обеспечения и финансовой оправданности такого рода действий.

Подразумевается, что определение наиболее эффективного использования является результатом суждений оценщика на основе его аналитических навыков, тем самым, выражая мнение, а не безусловный факт. В практике оценки недвижимости положение о наиболее эффективном использовании представляет собой предпосылку для дальнейшей стоимостной оценки объекта.

Понятие «наиболее эффективное использование», применяемое в данном отчете, подразумевает выбор такого использования из всех физически осуществимых, финансово приемлемых, юридически допустимых и максимально эффективных вариантов, при котором достигается максимально возможная доходность. Анализ наиболее эффективного использования включает в себя проверку соответствия различных вариантов использования следующим критериям:

Юридическая правомочность: рассмотрение тех способов применения и использования, которые допустимы с точки зрения действующего законодательства.

Физическая осуществимость: рассмотрение физически реальных для оцениваемого объекта способов использования.

Финансовая осуществимость: рассмотрение того, какие физически осуществимые и разрешенные законом способы использования являются доходными.

Анализ наиболее эффективного использования проводится, как правило, в 2 этапа:

- этап 1: для земельного участка в предположении отсутствия имеющейся застройки;
- этап 2: для застроенного земельного участка.

В рамках настоящего исследования оценщик не проводил подробных расчетов для земельного участка как условно свободного, поскольку целью оценки является определение рыночной стоимости права временного владения и пользования за существующие улучшения земельного участка. Снос, реконструкция рассматриваемого объекта недвижимости с увеличением площадей, не предусмотрено договором аренды. Поэтому в рамках данной работы анализ НЭИ проводился только по этапу №2.

Анализ наиболее эффективного использования земельного участка с улучшениями

Юридическая правомочность:

При рассмотрении возможных вариантов использования объекта оценки, в первую очередь, следует учитывать существующие охранные ограничения и требования действующих градостроительных нормативных документов, обременяющих объект.

Согласно первоначальному функциональному назначению, рассматриваемым объектом является нежилой объект, поэтому целесообразно рассмотреть варианты использования помещений под коммерческое назначение.

Физическая осуществимость:

Оцениваемые помещения площадью 18,3 кв.м; 20,5 кв.м, 19,0 кв.м, 20,6 кв.м, 13,2 кв. м, 20,6 кв. м, 24, 9 кв. м, 23,9 кв. м, 23,9 кв. м, 25,9 кв. м, 20,7 кв. м, 30,1 кв. м, 17,7 кв. м, 16,1 кв. м, 15,8 кв. м и 11,4 кв. м имеют коридорно-кабинетную планировку. Согласно технической документации, помещения расположены в подвале, на 1-ом и 3-ем этаже нежилого здания, отдельный вход в помещения отсутствует, что исключает возможность размещения торгового

помещения т.к. невозможно разместить рекламу и наружные вывески, подобные помещения подходят для использования в качестве помещений офисного назначения.

Физически возможным вариантом использования помещений площадью 65,8 кв.м, 71,1 кв. м, 32,4 кв. м является единственный вариант использования оцениваемых помещений – по назначению, а именно под размещение раздевалок.

Физически возможным вариантом использования помещения площадью 35,9 кв. м является вариант использования в качестве помещения свободного назначения (массажная).

Физически возможным вариантом использования помещений площадью 515,2 кв. м является единственный вариант использования оцениваемых помещений – по назначению, а именно под размещение спортзала.

Физически возможным вариантом использования помещений площадью 71,2 кв. м, является единственный вариант использования оцениваемых помещений – по назначению, а именно под размещение конференц зала.

Физически возможным вариантом использования помещений площадью 1452,5 кв. м, 1054,5 кв. м, 99,5 кв. м является единственный вариант использования оцениваемых помещений – по назначению, а именно под фойе спортивного комплекса.

Финансовая осуществимость:

Рассмотрение того, какое физически возможное и юридически правомочное использование будет давать приемлемый доход владельцу объекта.

Критерием финансовой осуществимости является возврат капитала, превышающего расходы на компенсацию затрат: по содержанию, финансовых обязательств и самих инвестиций.

Исходя из вышеперечисленных критериев и принимая во внимание настоящее функциональное предназначение, местоположение, физическое состояние рассматриваемых помещений, а также законодательно-правовые характеристики, Оценщиком был сделан вывод о том, что наиболее экономически приемлемое использование помещений будет достигаться при использовании помещений в соответствии с физической осуществимостью.

Максимальная продуктивность:

Критерием максимальной эффективности является положительный возврат инвестируемого капитала, т. е. возврат равный или больший расходов на компенсацию затрат на содержание, финансовых обязательств и возврата самого капитала. В большей степени финансовая осуществимость зависит от соотношения спроса и предложения и место расположения, которые определяют такие характеристики, как валовой доход, операционные расходы, потери и т.д. Величина чистого операционного дохода допустимого варианта использования должна удовлетворять требуемой норме возврата.

Таким образом, исходя из вышеперечисленных критериев и принимая во внимание настоящее функциональное предназначение, местоположение, физическое состояние объекта недвижимости, а также законодательно-правовые характеристики, Оценщиком был сделан вывод о том, что наиболее эффективным является использование помещений в соответствии с физической осуществимостью.

Таким образом, на основании вышеизложенного, наиболее эффективным использованием рассматриваемых объектов недвижимости является их использование в качестве:

№	Этаж, № помещений согласно экспликации	Общая площадь, кв. м	Назначение
Объекты оценки, находящиеся по адресу: ул. Островная д.7, стр.1			
1	Подвал 2, ком. 35, 36	18,3	Офис
2	Подвал 2, ком. 37, 38	20,5	Офис
3	Подвал 2, ком. 80, 81	19,0	Офис
4	Подвал 2, ком. 82, 83	20,6	Офис
5	Подвал 2, ком. 99	13,2	Офис
6	1 этаж, ком. 12, 14, 15	20,6	Офис
7	3 этаж, ком. 28и	24,9	Офис
8	3 этаж, ком. 28з	23,9	Офис
9	3 этаж, ком. 28ж	23,9	Офис
10	3 этаж, ком. 28е	25,9	Офис
11	3 этаж, ком. 28д	20,7	Офис
12	3 этаж, ком. 28г	30,1	Офис
13	4 этаж, ком. 73	17,7	Офис
14	4 этаж, ком. 75	16,1	Офис
15	4 этаж, ком. 76	15,8	Офис
16	Подвал 2, ком. 118	11,4	Офис
17	2 этаж, ком. 15	1425,5	Фойе
18	3 этаж, ком. 28	1 054,5	Фойе
19	4 этаж, ком. 50	99,5	Фойе
20	4 этаж, ком. 54	71,2	Конференц зал
21	Подвал 2, ком. 94б, 94в, 94г, 94д, 94е, 94ж, 94з, 94и, 94к, 94л, 94м, 94н, 94о, 94р	515,2	Тренажерный зал и сауна
22	Подвал 2, ком. 31-34, 34а	65,8	Раздевалка
23	Подвал 2, ком. 84, 85, 86, 87, 88, 89	71,1	Раздевалка
24	Подвал 2, ком. 108-112	32,4	Раздевалка
25	Подвал 2, ком. 100-105	35,9	Помещение свободного назначения (раздевалка)
Объекты оценки, находящиеся по адресу: ул. Островная д.7, стр.1			
26	Подвал, ком. 1	245,2 - Зал	Спортзал
	Подвал, ком. 8-10	22,4 - Раздевалка	
	Подвал, ком. 3-5	24,4 - Раздевалка	
	Подвал, ком. 6, 11, 12	38,4 - Подсобные помещения	
27	1 этаж, пом. I ком. 1, пом. II, ком. 1-4	38,0	Офис

Источник информации: расчеты Оценщика

9.2 Расчет стоимости объектов оценки с применением сравнительного подхода

Сравнительный подход (sales comparison approach) - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами - аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах.

Объектом - аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.

Сравнительный подход основан на принципе замещения, то есть предполагается, что рациональный покупатель не заплатит за конкретную собственность больше, чем обойдется приобретение другой сходной собственности, обладающей такой же полезностью.

Применяя сравнительный подход к оценке, оценщик должен:

- выбрать единицы сравнения и провести сравнительный анализ объекта оценки и каждого объекта-аналога по всем элементам сравнения.
- скорректировать значения единицы сравнения для объектов-аналогов по каждому элементу сравнения в зависимости от соотношения характеристик объекта оценки и объекта-аналога по данному элементу сравнения;
- согласовать результаты корректирования значений единиц сравнения по выбранным объектам-аналогам.

Сравнительный подход применяется, когда существует достоверная и доступная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов.

Данный подход наиболее полно отвечает требованиям учета конъюнктуры рынка коммерческой недвижимости. Оценщик располагает достоверной и доступной для анализа информацией о ценах и характеристиках объектов-аналогов. Учитывая вышеизложенное, а также на основании п.24 Федерального Стандарта Оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки» (ФСО №1), утвержденного приказом Минэкономразвития РФ от 20 мая 2015 г., №297, а также, ст. 14 ФЗ-135 «Об оценочной деятельности в РФ», Оценщик счел возможным применить сравнительный подход для оценки рыночной стоимости объекта оценки.

При определении рыночной стоимости арендной платы объекта недвижимости применяется сравнительный подход. Сравнительный подход при оценке объектов недвижимости реализуется в следующих методах:

- метод рыночных сравнений
- метод соотношения цены и дохода.

Исходя из цели и задачи оценки, характеристик объекта оценки, условий его использования и наличия информационной базы о ценах и параметрах аналогичных объектов, для расчета рыночной стоимости объекта оценки на основе сравнительного подхода, Оценщик счел целесообразным использовать метод рыночных сравнений.

Метод рыночных сравнений - метод оценки рыночной стоимости объекта оценки, основанный на анализе рыночных цен сделок или предложений по продаже или аренде объектов, сопоставимых с оцениваемым, — аналогов, имевших место на рынке оцениваемого объекта до даты оценки.

Для определения стоимости объекта недвижимости методом рыночных сравнений используется следующая последовательность действий:

1. Исследование рынка и сбор информации о сделках или предложениях по покупке или продаже объектов, аналогичных оцениваемому объекту.

2. Проверка точности и надежности собранной информации и соответствие ее рыночной конъюнктуре.

3. Выбор типичных для рынка оцениваемого объекта единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по выбранной единице.

4. Сравнение сопоставимых объектов-аналогов с оцениваемой недвижимостью (объектом оценки) с использованием единицы сравнения и внесение поправок в цену каждого объекта-аналога относительно оцениваемого объекта.

5. Сведение откорректированных значений цен объектов-аналогов, полученных в ходе их анализа, в единое значение или диапазон значений стоимости.

Метод рыночных сравнений базируется на принципе «спроса и предложения», в соответствии с которым цена на объект недвижимости определяется в результате взаимодействия спроса и предложения на объект в данном месте, в данное время и на данном рынке.

Математическая модель оценки объекта недвижимости с использованием метода рыночных сравнений может быть представлена в следующем виде:

$$V_{PC} = \sum_i^K \alpha_i \times V_{PCi},$$

где V_{PC} - рыночная стоимость объекта оценка на основе метода рыночных сравнений;
 K - количество аналогов
 V_{PCi} - рыночная стоимость объекта оценка с использованием информации о цене i -го объекта-аналога;
 α_i - вклад i -го объекта-аналога в стоимость объекта оценки.

Сумма вкладов равна единице:

$$\sum_i^K \alpha_i = 1.$$

Оценка рыночной стоимости объекта оценки с использованием информации о цене i -го объекта-аналога может быть представлена следующим образом:

$$V_{PCi} = P_i + \sum_j^N D_{Pij},$$

где P_i - цена i -го объекта-аналога;
 N - количество ценообразующих факторов;
 D_{Pij} - значение корректировки цены i -го объекта-аналога по j -тому ценообразующему фактору в денежном выражении.

Выбор единицы сравнения определяется, как правило, типом недвижимости.

Для земельного участка без улучшений используются удельные характеристики (удельные цены):

Цена за единицу площади участка:

- квадратный метр – для участка под застройку в населенном пункте;
- «сотка» (сто кв.м) – для участков под садоводство или индивидуальное жилищное строительство вне населенного пункта;
- гектар – для сельскохозяйственных угодий.

Нежилые (офисные, торговые) здания и помещения, как правило, сравнивают на основе цены за квадратный метр полезной (арендной, общей площади).

При исследовании рынка сделок аренды недвижимости в качестве ценообразующих факторов рассматриваются характеристики потребительских свойств собственно объекта и среды его функционирования.

Поскольку общее число ценообразующих факторов для любого объекта недвижимости весьма велико для упрощения процедур анализа ценообразующие факторы группируются в основные и базовые элементы сравнения. Базовые элементы сравнения разбивают на подклассы, которые уточняют анализируемый элемент сравнения

В таблице приведен перечень таких элементов сравнения, рекомендуемых к использованию в анализе.

Элементы сравнения, учитываемые при корректировке цен

Основные элементы сравнения	Базовые элементы сравнения
Качество прав	Обременение договорами аренды
	Сервитуты и общественные обременения
	Качество права на объект
Условия финансирования	Льготное кредитование продавцом покупателя
	Платеж эквивалентом денежных средств
Особые условия	Наличие финансового давления на сделку
	Обещание субсидий или льгот на развитие
Условия рынка	Изменение цен во времени
	Отличие цены предложения от цены сделки
Местоположение	Престижность района
	Близость к центрам деловой активности и жизнеобеспечения
	Качество окружения (рекреация и экология)
	Доступность объекта (транспортная, пешеходная)
Физические характеристики	Характеристики земельного участка
	Размеры и материалы строений
	Износ и потребность в ремонте строений
	Состояние окружающей застройки
Экономические характеристики	Возможности ресурсосбережения
	Соответствие объекта принципу ННЭИ
Сервис и дополнительные элементы	Обеспеченность связью и коммунальными услугами
	Наличие парковки или гаража
	Состояние системы безопасности
	Наличие оборудования для бизнеса
	Наличие отдельного входа

При проведении сравнительного анализа объекта оценки и каждого объекта-аналога в качестве единицы сравнения Оценщик счел целесообразным выбрать цену за 1 кв. м общей площади здания.

Выбор объектов-аналогов

В результате исследования рынка аренды подобных объектов недвижимости были получены данные о выставленных предложениях аренды аналогичных объектов недвижимости в августе 2017 г.

Расчет рыночной стоимости объекта оценки на основе сравнительного подхода

Результаты расчетов рыночной стоимости объекта оценки представлены ниже в табл.

Расчет рыночной стоимости права пользования за помещение площадью 20,6 кв. м (руб./кв. м/год)

Характеристика, показатель	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4	Объект
Точная ссылка на источник информации	https://www.cian.ru/rent/commercial/161587154/	https://www.cian.ru/rent/commercial/1113137/	http://www.mega-realty.ru/objects/43976.htm	http://www.mega-realty.ru/objects/138518.htm	
Источник информации	Тел. 8(499)215-34-15	Тел. 8(915)489-29-21	Тел. 8(495)213-87-54	Тел. 8(495)213-87-54	
Арендная ставка, руб./кв. м общей площади в год	10 000	8 000	9 300	7 500	
Передаваемые права на объект	Право пользования	Право пользования	Право пользования	Право пользования	Право пользования
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-
Арендная ставка руб./кв. м общей площади в год после проведения корректировки	10 000	8 000	9 300	7 500	
Условия финансирования	Рыночные	Рыночные	Рыночные	Рыночные	Рыночные
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-
Арендная ставка руб./кв. м общей площади в год после проведения корректировки	10 000	8 000	9 300	7 500	
Условия аренды	Типичные	Типичные	Типичные	Типичные	Типичные
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-
Арендная ставка руб./кв. м общей площади в год после проведения корректировки	10 000	8 000	9 300	7 500	
Дата предложения	август 2017 года	август 2017 года	август 2017 года	август 2017 года	07 августа 2017 года
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-
Арендная ставка руб./кв. м общей площади в год после проведения корректировки	10 000	8 000	9 300	7 500	
Снижение арендной ставки в процессе торгов	Цена предложения, возможен торг	Цена предложения, возможен торг	Цена предложения, возможен торг	Цена предложения, возможен торг	Рыночная арендная ставка
Корректировка	-8,5%	-8,5%	-8,5%	-8,5%	-

Характеристика, показатель	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4	Объект
Арендная ставка руб./кв. м общей площади в год после проведения корректировки	9 150	7 320	8 510	6 863	
Местоположение	г. Москва, Островная ул., д.2	г. Москва, Молодогвардейская ул., д.54, стр.5	г. Москва, Молодогвардейская ул.	г. Москва, Молодогвардейская ул.	г. Москва, ул. Островная, д.7
Станция метро	Крылатское, Молодежная	Молодежная	Молодежная	Молодежная	Крылатское, Молодежная
Особенности местоположения	5 - 10 м.тр. от ст. метро	10 - 15 м.п. от ст. м.	10 - 15 м.п. от ст. м.	10 - 15 м.п. от ст. м.	5 - 10 м.тр. от ст. метро
Корректировка	0%	-7%	-7%	-7%	-
Назначение здания	нежилое	нежилое	нежилое	нежилое	нежилое
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-
Назначение помещений	офис класса С	офис класса С	офис класса С	офис класса С	офис класса С
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-
Физические характеристики					
Общая площадь помещений, кв. м	64,1	36,0	25,0	185,0	20,6
Корректировка	0%	0%	0%	7%	-
Этаж	1	4	1	2	1
Корректировка	0%	16%	0%	16%	-
Состояние здания, отд. мест общего польз.	удовлетворительное	удовлетворительное	удовлетворительное	удовлетворительное	удовлетворительное
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-
Отдельный вход	нет	нет	нет	нет	нет
Корректировка	0%	0%	0%	0%	
Парковка	организованная	организованная	организованная	организованная	организованная
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-
Итоговая процентная корректировка	0,0%	7,9%	-7,0%	15,4%	-
Коммунальные платежи, (КП)	вкл.	вкл.	вкл.	вкл.	вкл.
Корректировка, руб.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-
Эксплуатационные расходы, (ЭР)	вкл.	вкл.	вкл.	вкл.	вкл.
Корректировка	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-
НДС (18%)	вкл.	вкл.	вкл.	вкл.	вкл.
Корректировка	0%	0%	0%	0%	-