

Какие преобразования произошли в сегменте за текущий год? Тенденции и тренды, которые меняют привычную модель рынка

Олег Артемьев, ГК «ВЫСОТА»

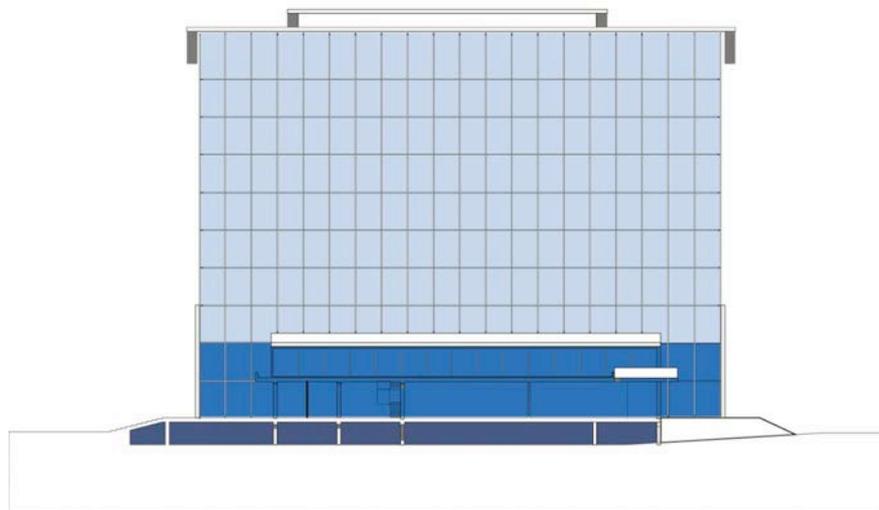
	CBRE	ILM real estate intelligence	CUSHMAN & WAKEFIELD
Общий объем рынка	Нет данных	20,5 млн. м ²	17,12 млн. м ²
Новое строительство	101 500 м ²	94 000 м ²	93 000 м ²
Поглощение	574 000 м ²	463 000 м ²	201 000 м ²
Спрос	996 000 м ²	Нет данных	1 360 000 м ²
Вакансия	Нет данных 10,9 %	2 100 000 м ² 10,3 %	1 990 000 м ² 11,7 %

Общий объем рынка	Новое строительство	Поглощение	Спрос	Вакансия
18,81 млн. м ²	96 167 м ²	412 667 м ²	1 178 000 м ²	2 045 000 м ² 10,97 %

1. На фоне высокой активности арендаторов и низких темпах нового строительства уровень вакансии продолжит снижение.
2. Показатель нового строительства в 2019 году будет оставаться на уровне 2018 года.
3. Активность арендаторов в 2019 году будет оставаться на уровне 2018 года
4. Остается высокой вероятность переноса ввода уже заявленных объектов на конец 2018 и 2019 гг. на более поздние сроки

5. В первом квартале 2019 года возможен рост инвестиционных сделок на рынке коммерческой недвижимости, вызванный отложенным спросом на приобретение качественных инвестиционных объектов
6. Снижение вакансии на большие площади будет способствовать повышению спроса на будущие офисные помещения, находящиеся в стадии строительства.
7. Начнет расти спрос на площадки с потенциалом офисного строительства в формате built-to-suit.
8. Собственники бизнес центров продолжат формировать запросы к своим управляющим компаниям по реконцепции вакантных площадей. Спрос на реконцепцию возрастет.

Текущая модель рынка

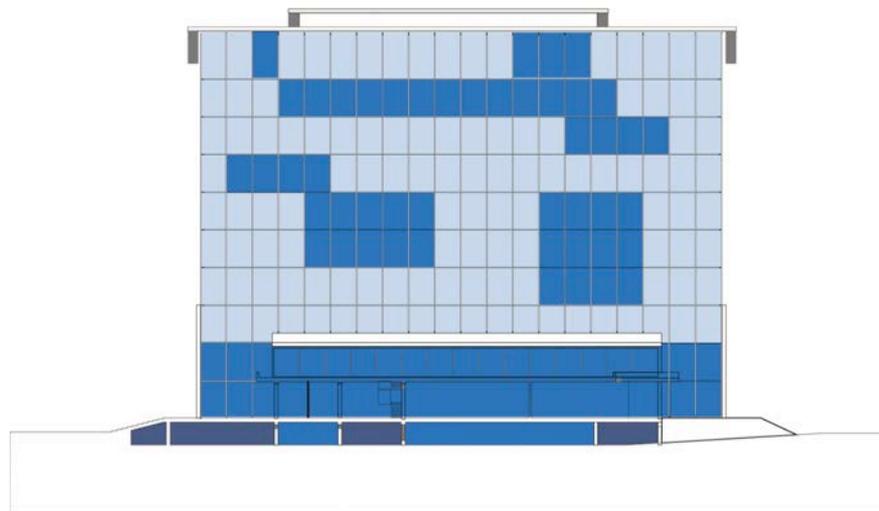


 – паркинг

 – сервисные пространства

 – офисные пространства

Будущая модель рынка. Сервисная модель



— паркинг

— сервисные пространства

— офисные пространства

Текущая модель рынка



Будущая модель рынка. Сервисная модель



Задача: увеличить трафик потенциальных арендаторов.

Решение: открытие на первом этаже административного здания ультра современного конференц-центра, оборудованного демонстрационным VR залом.

Результат: за короткое время после открытия центра, он стал одним из самых востребованных. Для событий и конференций его арендовали крупные компании, – лидеры своих рынков. Трафик вырос с 0 человек до нескольких сотен в сутки, среди которых люди, средний и высший менеджмент, сотрудники принимающие решения.



POKLONKA PLACE



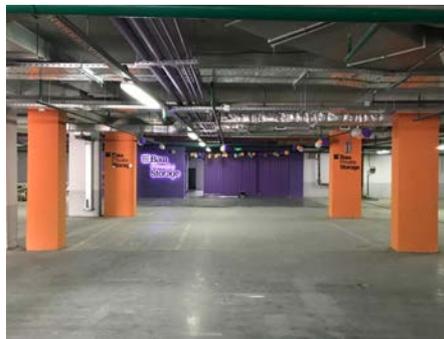
Задача: реализовать неиспользованные машиноместа после заселения делового квартала на 85%.

Решение: открытие на -3 этаже подземного паркинга складов хранения по принципу self strage площадью 600 кв. м.

Результат: долгосрочная аренда не реализованных площадей паркинга. Дополнительный сервис для арендаторов – рост их лояльности



POKLONKA PLACE



Задача: реализовать неиспользованные машиноместа после заселения делового квартала на 85%.

Решение: строительство на -1 этаже фитнес клуба с двумя залами, площадью 700 кв. м.. Первый зал для занятий йогой, пилатесом, стрейчингом. Второй зал – для интервальных тренировок.

Результат: долгосрочная аренда не реализованных площадей паркинга. Дополнительный сервис для арендаторов – рост их лояльности



Задача: расширить арендные предложения в деловом квартале, удовлетворяющие запросам start up и молодым бизнесам.

Решение: строительство двухуровневого полнофункционального сервисного пространства / коворкинга с офисными пространствами, переговорными, конференц-залом и библиотекой.

Результат: долгосрочная аренда не реализованных площадей паркинга. Дополнительный сервис для арендаторов – рост их лояльности





Спасибо!

Группа компаний «ВЫСОТА»

Москва, Лужники, д.24 стр.9

+7 495 223 3497

vysota@vysota.ru

vysota.ru