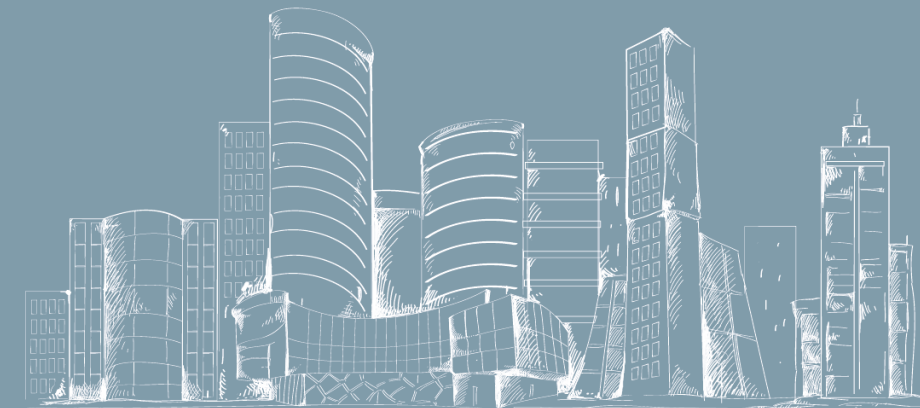
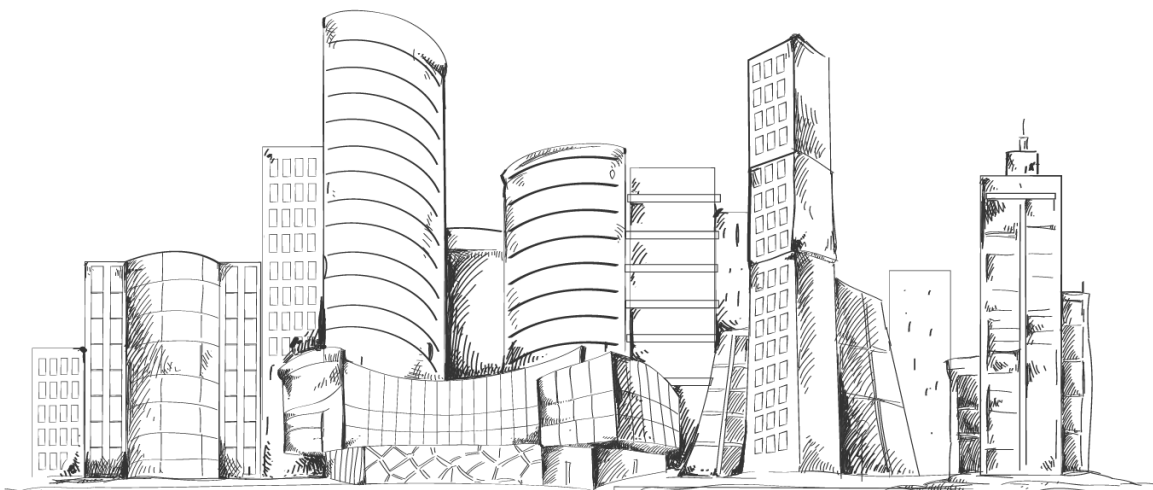


КОММЕРЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕС ЦЕНТРА КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ СОЗДАНИЯ РЫНОЧНО-ВОСТРЕБОВАННОГО ПРОЕКТА

КАЙРАТ КОКЕНОВ - Директор управляющей компании
Property Management Group
Председатель Казахстанской Ассоциации
Управляющих и Сервисных компаний в
сфере недвижимости



ПРЕДЛОЖЕНИЕ



БИЗНЕС ЦЕНТРЫ АСТАНЫ

Общий объем предложения

1 125 748 м² (700 000 м²)

Общий спрос **1 024 430** м²

Уровень заполняемости **91%**



Излишек **101 318** м²



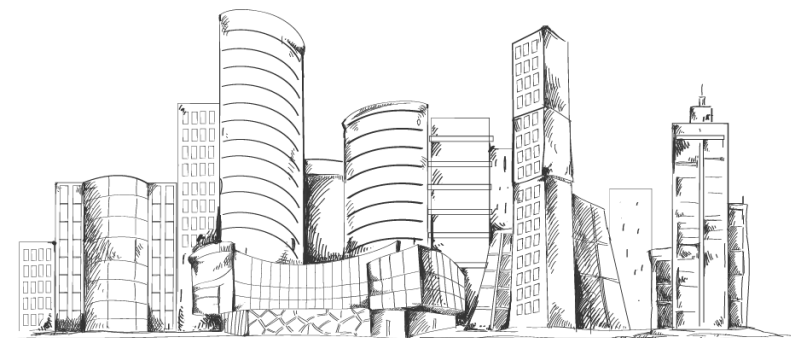
Дефицит по факту **324 430** м²

ФАКТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ

Бизнес центры введенные в эксплуатацию с 2015 года

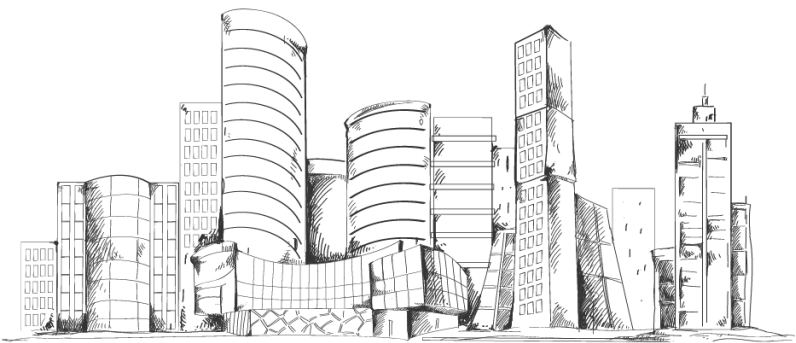
п/п	Наименование БЦ	Класс	Заполняемость
1	5 звезд	C	94%
2	Buro House	B	95%
3	Congress Office	A	60%
4	DownTown	B	100%
5	Noble	B	94%
6	Palazzo degli Affari	B	100%
7	Q	A	97%
8	Q2	A	100%
9	SMART	B	100%
10	Silk Way Center	B+	100%
11	Time	B	100%
12	Talan Towers	A	66%
13	The Square	B	67%
14	Акбулак	B	95%
15	Альянс	B	94%
16	Астана	B	97%
17	Байтерек	A	96%
18	Милано	B	99%
19	Миллениум парк	B+	97%
20	Улы Дала Плаза	C	71%

*Источник: Отдел маркетинга управляющей компании Property Management Group



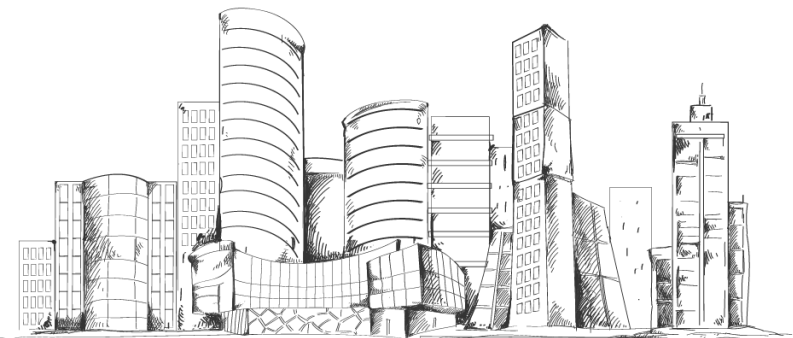
ДЕЙСТВУЮЩИЕ ОБЪЕКТЫ:

1. Физическое и моральное устаревание.
2. Изменение потребностей рынка (повышение требований).
3. Отсутствие коммерческой и технической концепции на этапе проектирования и строительства объекта.
4. Перепрофилирование (юридическое) объектов иного целевого назначения в офисные центры.



НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ:

1. Отсутствие коммерческой концепции проекта: функциональное назначение, продуктовая линейка (виды услуг, площади, сроки, стоимость, условия оплаты), целевого клиента (размер, тип бизнеса).
2. Отсутствие технической концепции: конструктив, инженерия, планировочные, интерьерные и экстерьерные особенности здания, благоустройство, парковка.
3. Отход от концепции в процессе реализации проекта.
4. Отсутствие профессиональной управляющей компании на объекте (отсутствие маркетинговой стратегии, брокериджа, низкий уровень сервиса).



ПЕРВОЕ И ГЛАВНОЕ - ПРИВЛЕКАЙТЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ = КОМПЕТЕНЦИЮ

Риски	Последствия
Некачественный анализ рынка, некачественный анализ наилучшего использования	Неверная концепция, т.к. неверные исходные данные
Недостаточно качественно проработанная концепция проекта (коммерческая, техническая)	Не достижение плановых показателей, изменение концепции на поздних этапах проекта
Недостоверная финансовая модель из-за п.1 и п.2 (исходные данные)	Кассовые разрывы, снижение прибыльности проекта, ухудшение финансовых показателей
Некачественное проектирование - п.2	Переделка проекта на стадии СМР. Рост сроков реализации проекта
Некачественное строительство - отсутствие организации/ контроля процесса, а также из-за п.4	Дополнительные расходы на повторные ремонтные работы. Рост сроков реализации проекта
Отсутствие должной приемки работ/ дальнейшей эксплуатации	Скрытые дефекты, дополнительные расходы по устранению результатов некачественных СМР

Стоимость реализованных проектов



Стоимость привлечения профессионалов



PROPERTY MANAGEMENT
GROUP



АДРЕС

Астана, пр-т Тәуелсіздік, 41
офис 807



EMAIL

info@property-group.kz



ТЕЛЕФОН

+7 /7172/ 642-595



САЙТ

www.property-group.kz

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ