Новые времена – новые тенденции

LCMC
London Consulting & Management Company

Дмитрий Золин
Управляющий партнер

Ситуация на региональном рынке до сентября 2008 года:

Строительство офисной недвижимости в последние годы велось практически во всех развитых городах России. Общей тенденцией в регионах был высокий спрос, который значительно превышал объем предложения в офисном сегменте коммерческой недвижимости.

- Класс А практически отсутствовал, класс В был представлен крайне слабо;
- Качество объектов постепенно повышалось за счет выхода на рынок новых игроков.

Офисная недвижимость городов второй волны освоения
(за 2008 год):

Город	Численность населения	Общий объем кв.м. для офисных центров
Красноярск	911 700	218 000
Самара	1 160 000	250 000
Воронеж	841 000	271 880

Офисная недвижимость городов третьей волны освоения
(за 2008 год):

Город	Численность населения	Общий объем кв.м. для офисных центров
Саранск	322 496	24 810
Брянск	432 300	63 000
Ижевск	650 000	100 000

Погоня за прибылью

Отрицательные стороны больших возможностей:

- Девелоперы строят, не задумываясь над тем, что они строят;
- Хорошая окупаемость привлекает на рынок непрофессиональных девелоперов;
- Уверенность в получении «быстрой» прибыли без помощи независимых консультантов.

Жадность фраера сгубила!

Самые распространенные ошибки девелоперов:

- непрофессиональная оценка экономической целесообразности проекта;
- отказ от проведения маркетинговых исследований;
- технические ошибки при проектировании и на этапе строительства;
- «экономия» на брокерской команде и маркетинговой стратегии;
- осуществление управления и эксплуатации объекта своими силами.

Ситуация на региональном рынке после сентября 2008 года:

На рынке офисной недвижимости наступил период стагнации. Банки и инвестиционные фонды повысили проценты по кредитам и перестали доверять девелоперу.

- Множество объектов, находящихся на начальных стадиях строительства, «заморожены»;
- Началась продажа объектов с дисконтом в 20%-30%;
- Арендные ставки поползли вниз.

Но к массовому оттоку арендаторов из бизнес-центров класса А и В кризис не приведет, т.к. качественных объектов в регионах крайне мало.

Кризис расставит все на свои места

- Неликвидные проекты исчезнут из портфеля девелоперов;
- Привлечение независимого консультанта на объект - залог успешной реализации проекта;
- Непрофессиональные структуры уйдут с рынка

Произойдет «очищение» рынка

3,5 года в России

77 реализованных проектов

32 города

нам нравится работать

LCMC

London Consulting & Management Company

+7 (812) 647-00-24
+7 (495) 647-00-24
www.lcmc.ru