

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