



**Привлечение арендаторов
в бизнес-центры**



ARENDA.kz

Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

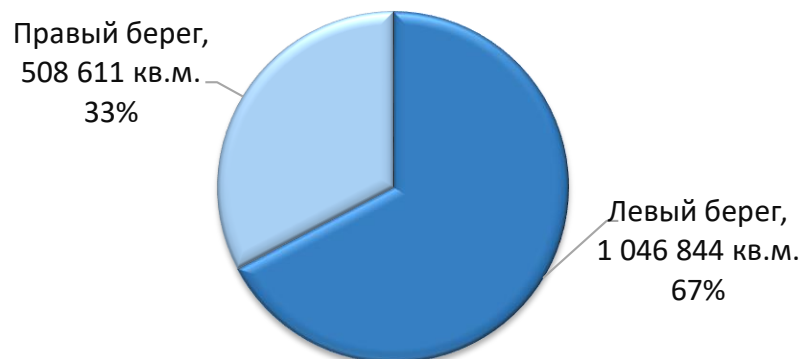


План семинара:

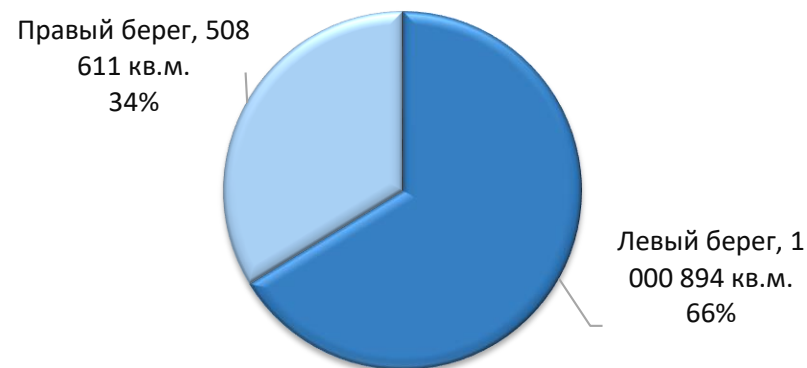
1. Текущая ситуация на рынке БЦ г. Нур-Султан и г. Алматы.
2. Основные тренды на рынке арендаторов.
3. Продвижение БЦ на рынке.
4. Взаимодействие с арендаторами, переговорные стратегии.

Объем рынка бизнес-центра г. Нур Султан

Объем рынка бизнес-центров г. Нур Султан по районам на 2 кв. 2021 г., кв.м.



Объем рынка бизнес-центров г. Нур Султан по районам на 1 кв. 2021 г., кв.м.



■ Левый берег, 1 046 844 кв.м. ■ Правый берег, 508 611 кв.м.

■ Левый берег, 1 000 894 кв.м. ■ Правый берег, 508 611 кв.м.

На конце 2 квартала 2021 г. объем рынка действующих коммерческих бизнес-центров составил площадь в 1 555 455 кв.м., 175 зданий. Из них 73 действующих бизнес-центра расположены на Левом берегу г. Нур Султан (их общая площадь 1 046 844,2 кв.м.), 102 бизнес-центров расположен на Правом берегу г. Нур Султан (их общая площадь 508 611 кв.м.). За 2 квартал 2021 прирост рынка коммерческих БЦ произошел за счет выхода на рынок **3 БЦ нового строительства на Левом берегу**, также переоборудования в бизнес-центр **крупного ресторанного комплекса** на Левом берегу и начала сдачи в аренду офисов в **здании государственной** компании на Левом берегу.

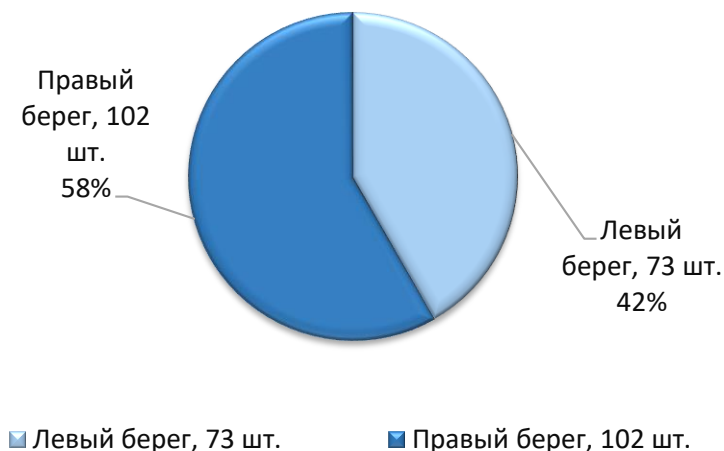
С начала 2021 года за 1 и 2 квартал, таким образом прирост рынка произошел **на 10 объектов**: из них здания новой постройки – 6; переоборудованные в БЦ бывшие отели, рестораны, офисы компании - 4 шт.

Мы работаем по всему Казахстану

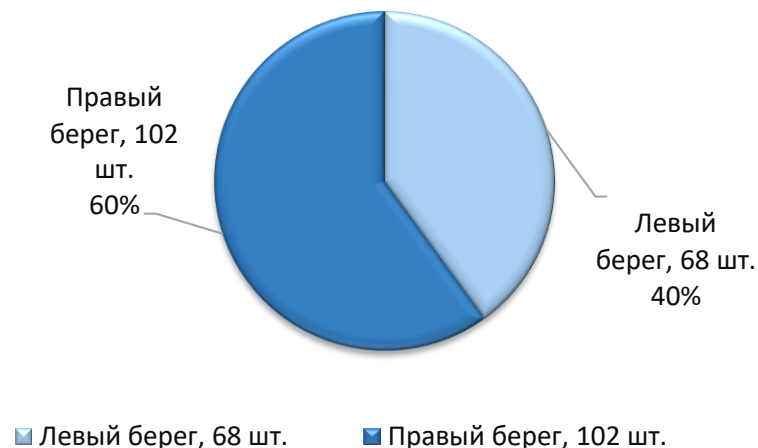
Тел.: +7 700 791 96 96

Объем рынка бизнес-центра г. Нур Султан

Объем рынка бизнес-центров
г. Нур Султан по районам на 2 кв. 2021 г., шт.



Объем рынка бизнес-центров
г. Нур Султан по районам на 1 кв. 2021 г., шт.

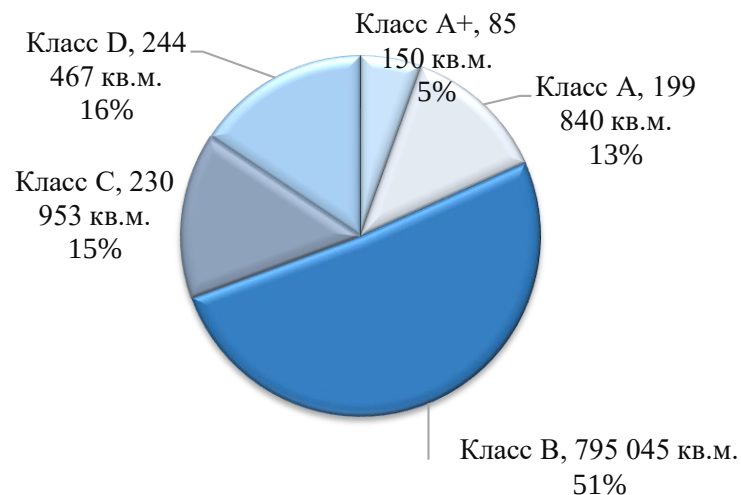


На конце 2 квартала 2021 г. объем рынка действующих коммерческих бизнес-центров составил площадь в 1 555 455 кв.м., 175 зданий. Из них 73 действующих бизнес-центра расположены на Левом берегу г. Нур Султан (их общая площадь 1 046 844,2 кв.м.), 102 бизнес-центров расположен на Правом берегу г. Нур Султан (их общая площадь 508 611 кв.м.). За 2 квартал 2021 прирост рынка коммерческих БЦ произошел за счет выхода на рынок **3 БЦ нового строительства на Левом берегу**, также переоборудования в бизнес-центр **крупного ресторанного комплекса** на Левом берегу и начала сдачи в аренду офисов в **здании государственной** компании на Левом берегу.

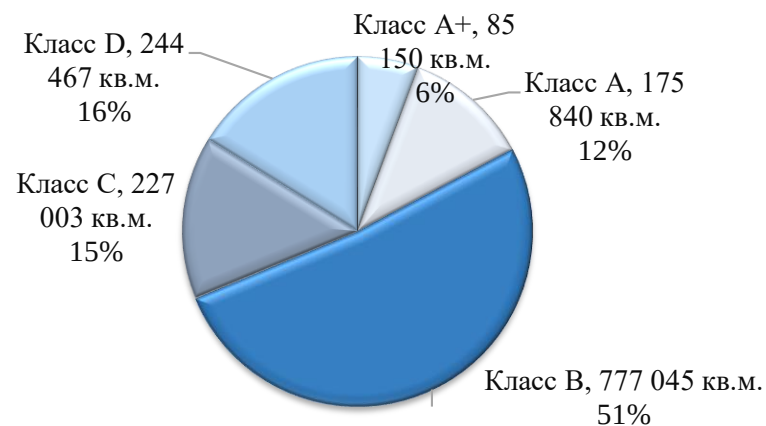
С начала 2021 года за 1 и 2 квартал, таким образом прирост рынка произошел **на 10 объектов**: из них здания новой постройки – 6; переоборудованные в БЦ бывшие отели, рестораны, офисы компании - 4 шт.

Объем рынка бизнес-центра г. Нур Султан

Объем рынка бизнес-центров
г. Нур Султан по классам на 2 кв. 2021 г., кв.м.



Объем рынка бизнес-центров
г. Нур Султан по классам на 1 кв. 2021 г., кв.м.



На 2 квартал 2021 года объем рынка г. Нур Султан по классам зданий:

- ☐ класса A+ 5%;
- ☐ зданий класса A 13%;
- ☐ здания класса B 51%;
- ☐ здания класса C 15%;
- ☐ зданий класса D 16%;

За квартал произошел прирост площадей в классе **A, B, C**.

Мы работаем по всему Казахстану

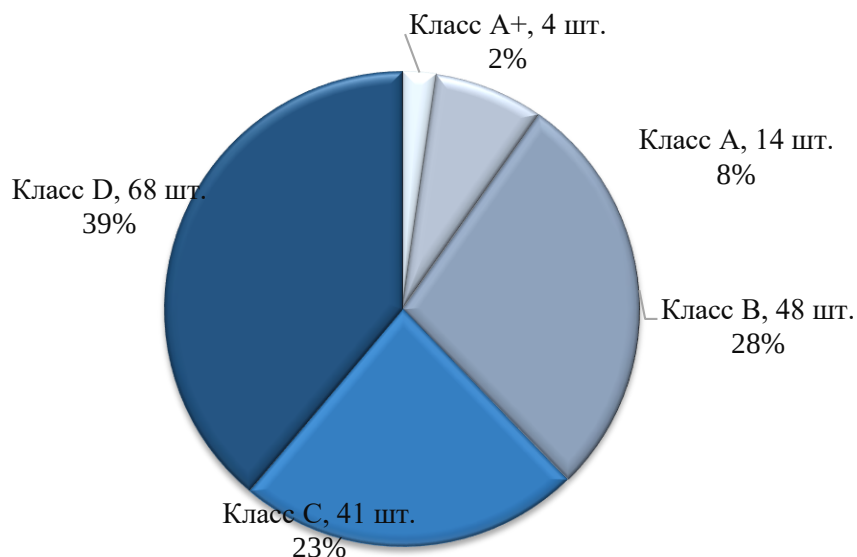
Тел.: +7 700 791 96 96

ARENDA.kz

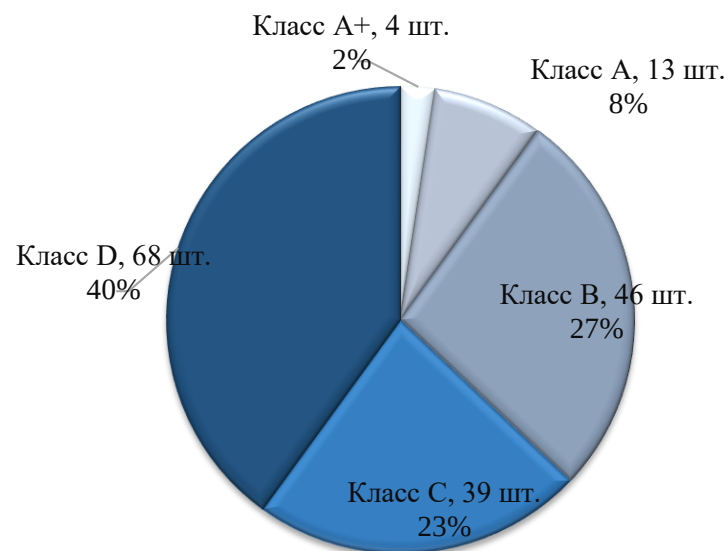
Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

Объем рынка бизнес-центра г. Нур Султан

Объем рынка бизнес-центров
г. Нур Султан по классам
на 2 кв. 2021 г., шт.



Объем рынка бизнес-центров
г. Нур Султан по классам на 1 кв. 2021 г., шт.



На 2 квартал 2021 года объем рынка г. Нур Султан по классам зданий:

- ☐ класса A+ - нет новых объектов.
- ☐ зданий класса A - 1 новый объект.
- ☐ здания класса B - 2 новых объекта.
- ☐ здания класса C - 2 новых объекта.
- ☐ зданий класса D - нет новых объектов.

Мы работаем по всему Казахстану

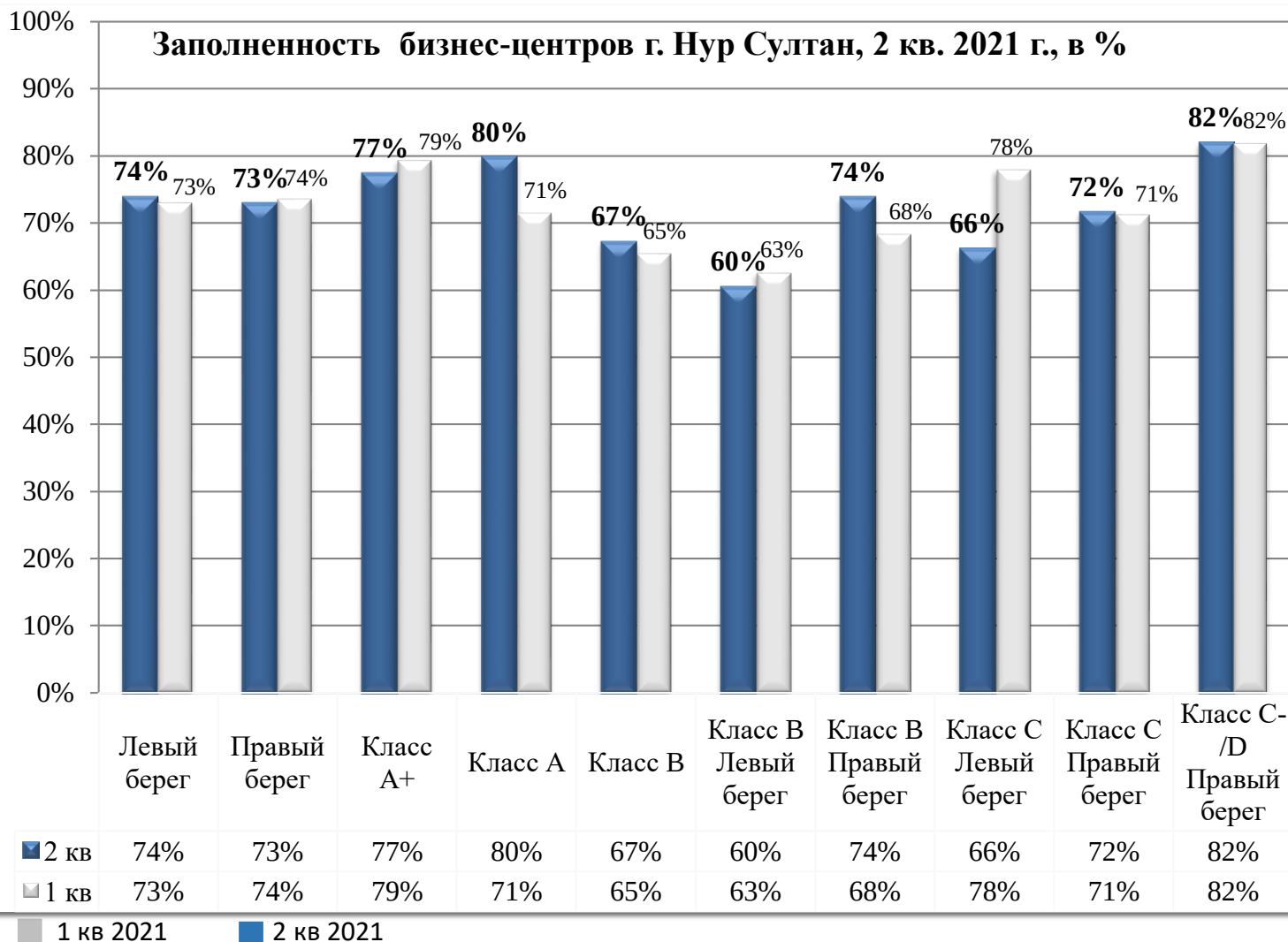
Тел.: +7 700 791 96 96

ARENDA.kz

Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

Объем рынка бизнес-центра г. Нур Султан

Заполненность бизнес-центров г. Нур Султан, 2 кв. 2021 г., в %



В 2 квартале 2021 в классе А+ заполненность снизилась за счет сокращения площадей текущих арендаторов – крупных международных компаний. В классе А выросла за счет переезда в эти БЦ арендаторов из класса В Левого и Правого берега. Арендаторы, пользуясь снижением ставок и повышением лояльности собственников, переезжали в более качественные здания класса А по бюджету здания класса В.

В классе В Левого берега заполненность снизилась как за счет переезда арендаторов в более качественные здания, так и по причине выхода в этих классах новых объектов на рынок. В классе В Правого берега заполненность выросла за счет возвращения в офис компании малого бизнеса.

В класс С Левого берега также наблюдается рост вакансии в связи с переездом арендаторов в более качественные здания, также выходом новых объектов на рынок в этом классе.

*Заявленные ставки. Фактические ставки могут быть ниже минимум на 10% при подписании договора аренды

Мы работаем по всему Казахстану

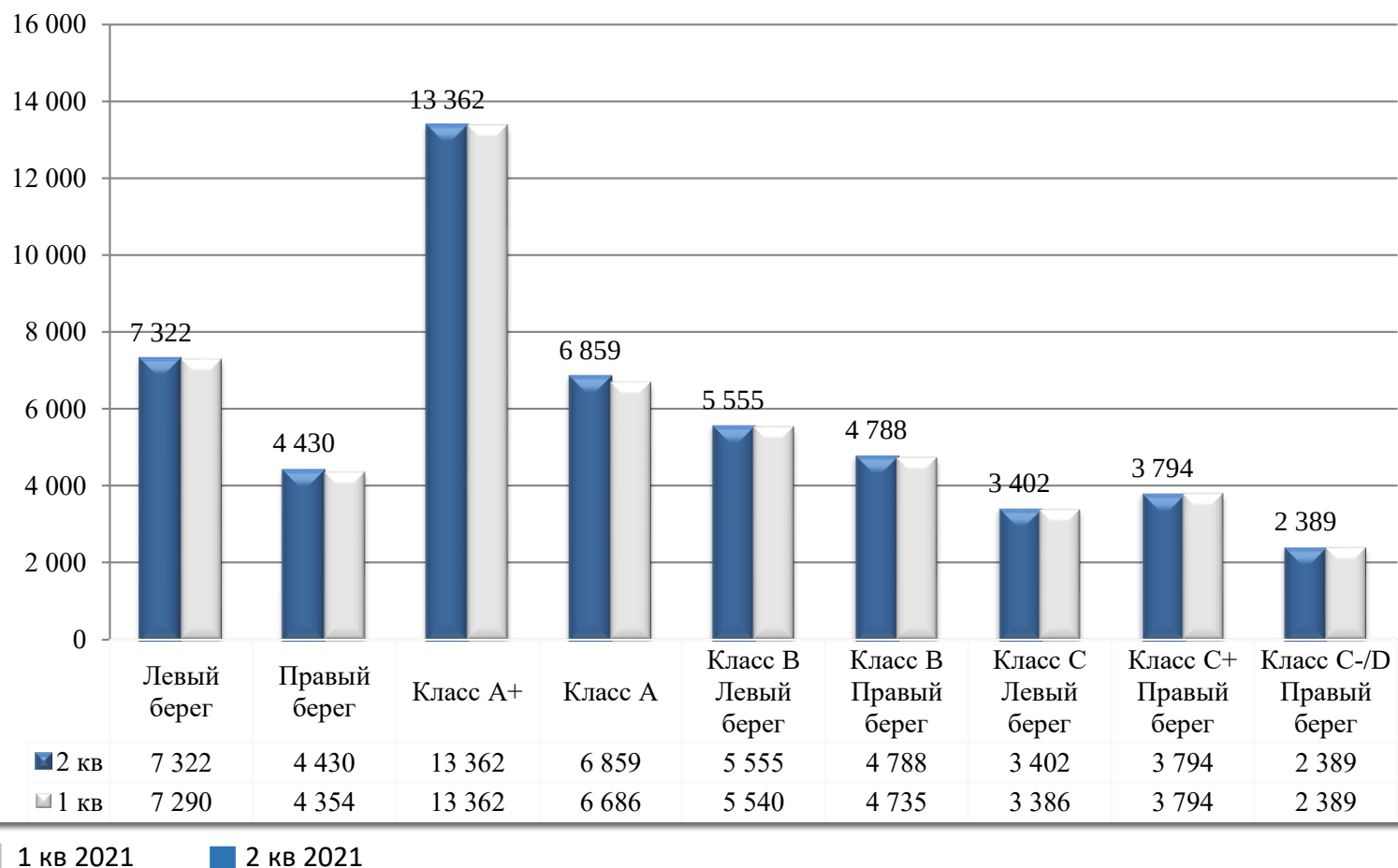
Тел.: +7 700 791 96 96

ARENDA.kz

Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

Объем рынка бизнес-центра г. Нур Султан

Средневзвешенные ставки в бизнес-центрах г. Нур Султан,
на 2 кв. 2021 г., тенге, с НДС.



В 1 квартале падение ставок после 2020 года стабилизировалось. Во 2 квартале 2021 года колебания ставок незначительно, в целом ситуация по ставкам находится в стагнации.

Это связано с сохранением низкого бюджета на аренду у арендаторов, также с тем, что на рынок вышли новые объекты, у которых большая вакансия на момент запуска.

*Заявленные ставки. Фактические ставки могут быть ниже минимум на 10% при подписании договора аренды

Мы работаем по всему Казахстану

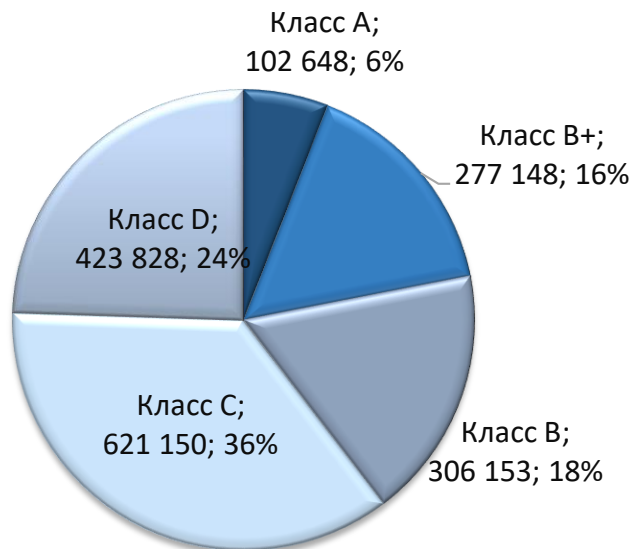
Тел.: +7 700 791 96 96

ARENDA.kz

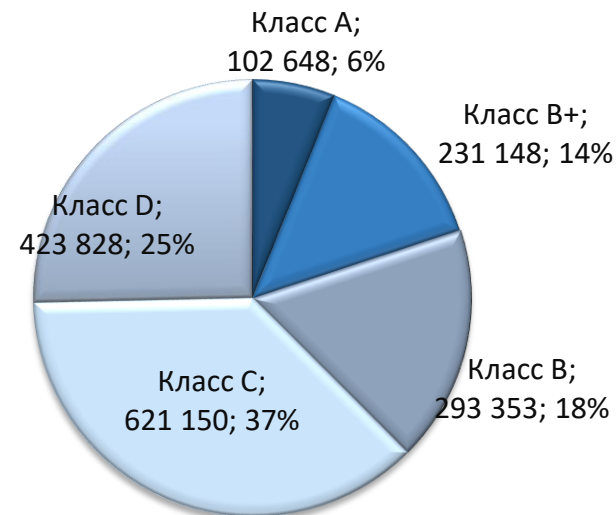
Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

Рынок бизнес-центров г. Алматы

Объем рынка бизнес-центров г. Алматы по классам на 2 квартал 2021 г., кв.м.



Объем рынка бизнес-центров г. Алматы по классам на 1 квартал 2021 г., кв.м.



■ Площадь БЦ по классам ■ Класс А ■ Класс В+ ■ Класс В ■ Класс С ■ Класс D ■ Площадь БЦ по классам ■ Класс А ■ Класс В+ ■ Класс В ■ Класс С ■ Класс D

На 2 квартал 2021 г. объем рынка действующих бизнес-центров составил площадь в 1 730 927 кв.м., 142 зданий. Из них класса в кв.м. А – 6%, зданий класса В+ – 18 %, зданий класса В – 16 %, здания класса С – 36%, зданий класса D – 25%. За квартал прирост произошел за счет выхода на рынок аренды 3 новых здания общей площадью 58 800 кв.м. в классе В+ и В.

Мы работаем по всему Казахстану

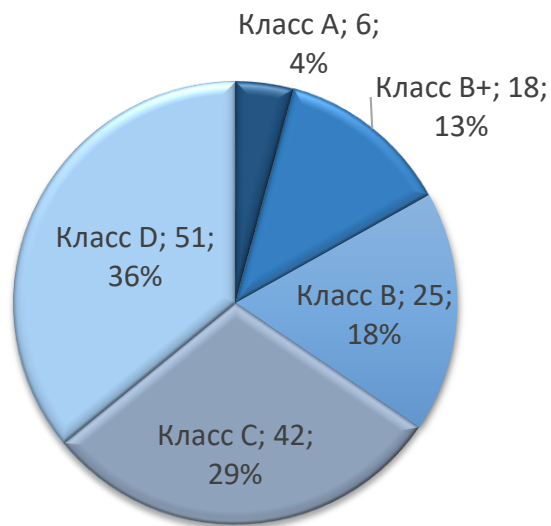
Тел.: +7 700 791 96 96, +7 7172 91 96 96

ARENDA.kz

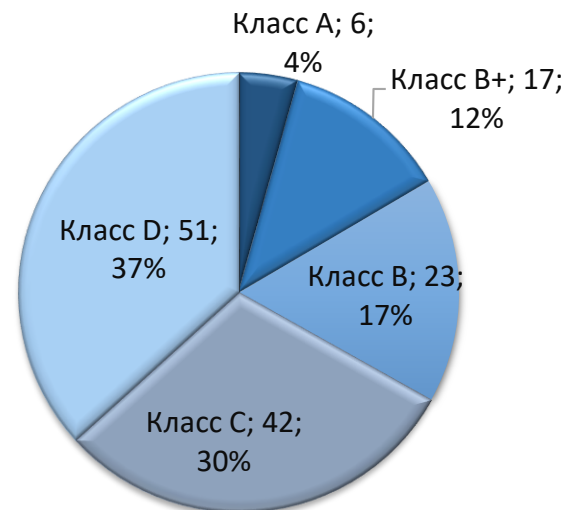
Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

Рынок бизнес-центров г. Алматы

Объем рынка бизнес-центров г. Алматы по классам на 2 квартал 2021 г., шт.



Объем рынка бизнес-центров г. Алматы по классам на 1 квартал 2021 г., шт.



■ Площадь БЦ по классам ■ Класс А ■ Класс В+ ■ Класс В ■ Класс С ■ Класс D ■ Площадь БЦ по классам ■ Класс А ■ Класс В+ ■ Класс В ■ Класс С ■ Класс D

На 2 квартал 2021 г. объем рынка действующих бизнес-центров составил площадь в 1 730 927 кв.м., 142 зданий. Из них класса по количеству А – 4%, зданий класса В+ – 13 %, зданий класса В – 18 %, здания класса С – 29%, зданий класса D – 36%. За квартал прирост произошел за счет выхода на рынок аренды 3 новых здания общей площадью 58 800 кв.м. в классе В+ и В.

Мы работаем по всему Казахстану

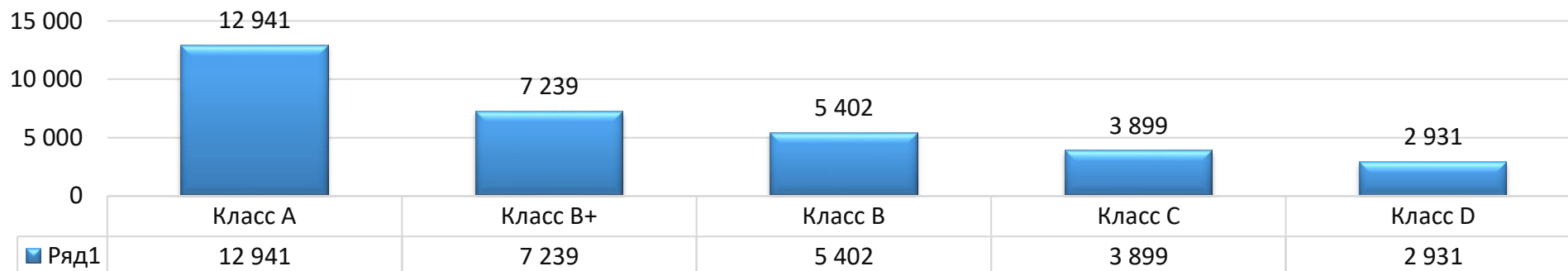
Тел.: +7 700 791 96 96, +7 7172 91 96 96

ARENDA.kz

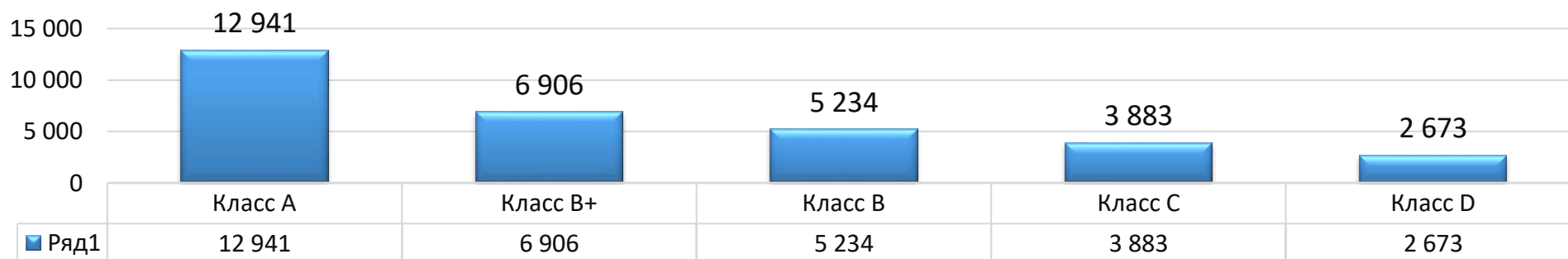
Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

Рынок бизнес-центров г. Алматы

Средневзвешенные ставки (с эксп и клинингом) в бизнес-центрах г. Алматы, на 2 квартал 2021 г., тенге, с НДС.



Средневзвешенные ставки (с эксп и клинингом) в бизнес-центрах г. Алматы, на 1 квартал 2021 г., тенге, с НДС.



***Заявленные ставки. Фактические ставки могут быть ниже минимум на 10% при подписании договора аренды**

Мы работаем по всему Казахстану

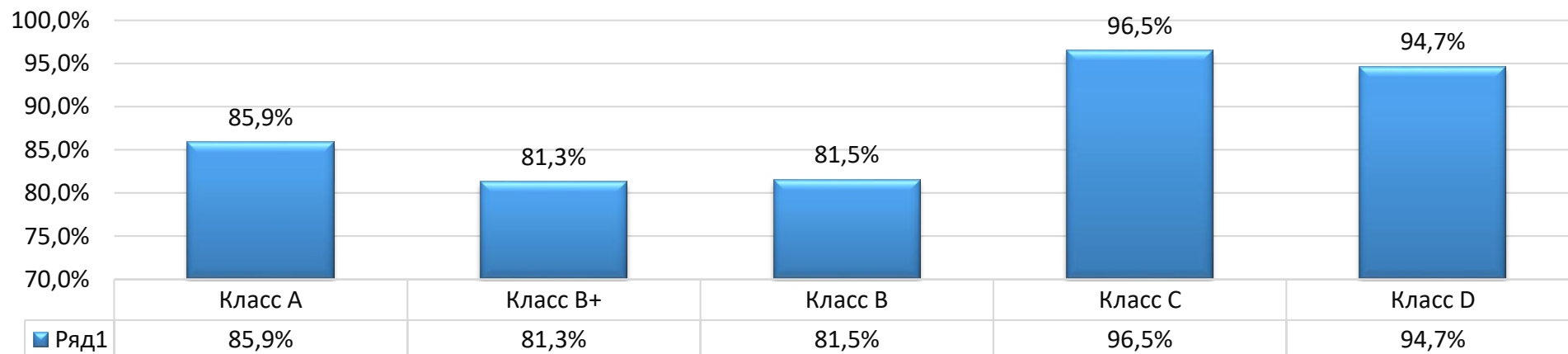
Тел.: +7 700 791 96 96

ARENDA.kz

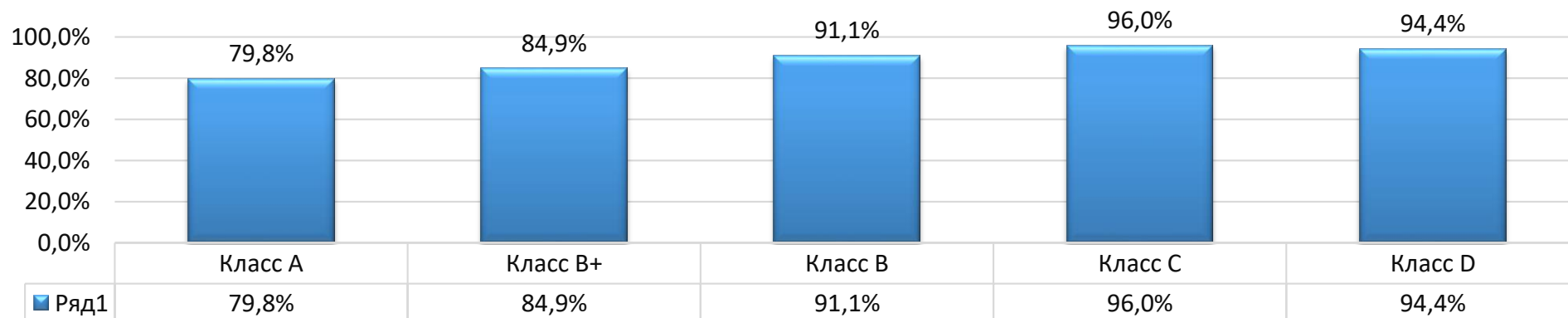
Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

Рынок бизнес-центров г. Алматы

Заполненность бизнес-центров г. Алматы на 2 квартал 2021 г, в %.



Заполненность бизнес-центров г. Алматы на 1 квартал 2021 г, в %.



Мы работаем по всему Казахстану

Тел.: +7 700 791 96 96

ARENDA.kz

Брокеридж и маркетинг
коммерческой недвижимости
в Казахстане

Рынок коммерческих бизнес-центров

Арендаторы

- ❑ Арендаторы класса **A+, A, B** либо сохраняют занимаемые площади, договариваясь с собственниками об изменениях условия аренды, обновлении отделки офисов, либо сокращают занимаемые площади, сохраняя некоторую часть офисов за собой.
- ❑ Арендаторы класса C и B продолжают активно переезжать в более качественные здания (новой постройки с современной чистовой отделкой офисов), пользуясь лояльностью собственников на рынке.
- ❑ Тренд **релокации арендаторов** в более качественные здания будет укрепляться в связи с большим объемом предложения офисных объектов, спроектированных по современным технологиям и предоставляющих улучшенные условия аренды.
- ❑ Основную активность на рынке проявляли компании государственного сектора или компании финансового сектора, частные компании крупного бизнеса продолжают мониторить рынок и заняли выжидательную позицию. Средний бизнес заключает новые договоры аренды только в случае, если получают предложения **лучше** текущего как по качеству объекта, так и по коммерческим условиям. Малый бизнес - наблюдается незначительный спрос в этом сегменте на офисные помещения в бизнес-центрах.
- ❑ Арендаторы, ранее занимавшие площади в open space, поменяли предпочтения в пользу **кабинетной системы**. Такая тенденция возродилась на фоне пандемии COVID-19.
- ❑ Продолжает расти интерес арендаторов к формату **space-as-a-service**. Это концепт предоставления офисных площадей, где акцент смещается с квадратных метров на сопутствующие услуги, предоставляемые арендатору, так называемые сервис-офисы. В этом формате арендаторам в текущих условиях наиболее интересен формат **обслуживаемых офисов кабинетной системы**, чем классический коворкинг в формате open space.

Концепция бизнес-центра

Концепция БЦ – это стратегия, которая позволяет в условиях повышенной конкуренции выделить бизнес-центр на фоне других объектов, с похожими характеристиками.

Концепция - это то, что сложно копировать

Транспортная
доступность

Планировочные
решения

Позиционирование

Локация

Инженерия

Ценовая
политика

Архитектура,
внешний вид

Паркинг

Продвижение

Инфраструктура

Персонал и
сервис

Не изменить

Можно изменить

Каков рынок?

Найти незанятые ниши на рынке.

Против кого?

Знать параметры конкурентов и сравнить их со своими

В чем отличие?
Чем лучше?

Найти отличия БЦ от них.
Как преимущества, так и недостатки.
Индивидуализация проекта.

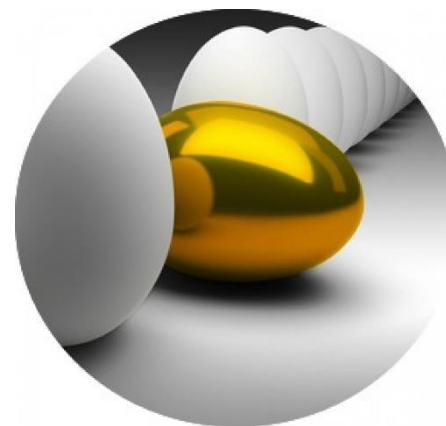
Для кого?

Выявить своих целевых арендаторов.

Какая
потребность?

Описать ту потребность, которую
Именно Ваш БЦ способен
удовлетворить
у целевых арендаторов

Позиционирование



Бизнес-центр должен
дать арендаторам какую-
то дополнительную
ценность, кроме
квадратных метров и
расположения.



PROPERTY MANAGEMENT

CRM - простой в использовании набор инструментов управления сдачей в аренду помещений, от офисных до конференц-залов и рабочих мест в коворкинге.

- учет всех лидов и контактов;
- интеграция с виртуальными АТС;
- база клиентов;
- автоматизация ежедневной работы брокеров;
- воронка продаж;
- отчеты.

PROPERTY - удобный и эффективный модуль для контроля занятости помещений.

- управление базой контрагентов;
- управление договорами;
- интерактивная карта площадей;
- отчеты по заполняемости, по арендной ставке.



Цель

Арендодателя:

Сдать офисы в аренду по самой высокой ставке на долгий период с минимальными затратами

Позиционный (конфронтационный) торг:

- участники хотят достигнуть своих целей и получить как можно больше преференций при этом
- торг ведется по изначально занятым крайним позициям

Цель Арендатора:

Снять офис в аренду в лучшем здании по максимально низкой ставке

Партнерский торг

- ✓ Понимание своего целевого арендатора
- ✓ Гибкость
- ✓ Быстрая скорость принятия управленческих решений
- ✓ Знание арендатора и рынка
- ✓ Открытость к сотрудничеству
- ✓ Убедительные аргументы
- ✓ Подготовленный пул уступок и запас для торга

Сделка

- ✓ Понимание требования к зданию, какие критерии важны при выборе
- ✓ Четкое знание своего бюджета на аренду
- ✓ Открытость к сотрудничеству
- ✓ Быстрая скорость принятия управленческих решений