Цифровое управление коммерческой недвижимостью

REDMADROBOT
Аналитический центр «Redmadrobot», 2020

РОСКОНГРЕСС
Время действовать

PROESTATE LIVE

ARE

Оглавление

Введение 3

Методология 4

Резюме 5

Часть 1. Текущее состояние рынка коммерческой недвижимости в России 6

Часть 2. Трансформация рынка и процессов 11

Часть 3. Как подготовиться к цифровому будущему 15

Кейсы 19

Тренды 21

Источники информации 22

Введение

Аналитический центр Redmadrobot изучил актуальное состояние рынка, проанализировал тренды и технологии. Подготовленное исследование может помочь скорректировать модель управления недвижимостью и подстроить бизнес-процессы под сегодняшние потребности клиентов.

В первой части рассмотрим изменения, которые характерны для рынка, процент падения арендных ставок, а также тенденции в разных сегментах. Выделим, с какими проблемами сталкиваются игроки рынка недвижимости, а также на каких этапах это происходит.

Во второй — подробнее покажем, как изменение в потребительском поведении повлияло на взаимодействие арендаторов и арендодателей, какие тренды ускорило. И как будут выглядеть рабочие места в ближайшие 3-5 лет.

Переход компаний на удаленный формат работы ускорил внедрение технологий в процессы управления коммерческой недвижимости. Поэтому в третьем разделе расскажем, какие решения на рынке PropTech помогут участникам рынка быть актуальными в части диджитал.

Методология

На рынке недвижимости (как коммерческой, так и жилой) выделяют несколько ролей:

1. «Застройщик» – характеризуется тем, что именно за ним фиксируется право владения недвижимостью. Застройщик взаимодействует с региональными или муниципальным органами власти для получения основных разрешительных документов. Также застройщик организует наем подрядчиков для строительства. Причем он делает это сам, либо через отдельную организацию — заказчика.
2. «Заказчик» занимается проектированием и созданием плана постройки объекта. Заказчиком может выступать как застройщик, так и девелопер.
3. «Девелопер» ответственен за все финансовые вопросы: привлечение средств от инвесторов, привлечение средств путем займа в кредитной организации. При этом девелопер может сам проспонсировать проект строительства из собственных средств.
4. «Инвестор» – характеризуется тем, что вкладывает свои средства в строительство объекта недвижимости. Может быть юридическим или физическим лицом.
5. «Клиент» – тот, кто покупает, снимает и пользуется недвижимостью.

Согласно карте торговой недвижимости России от Cushman&Wakefield, самое большое скопление строений приходится на Москву. [1] По оценкам Knight Frank, в России большую долю (57%) объема ввода складских помещений также занимает Москва и Московский регион. [2] Поэтому в исследовании рассматриваются данные только по московскому региону. Подготовленные на их основе прогнозы и выводы можно экстраполировать на весь российский рынок.

В рамках исследования были использованы аналитические и исследовательские материалы Аналитического центра Redmadrobot, тематические статьи и тексты, а также материалы международных консалтинговых и исследовательских организаций.

Резюме

Рынок коммерческой недвижимости спокойно отреагировал на кризис 2020 года. Конечно, спрос на аренду снизился, но сильного падения ставок, как в кризисы 2008 и 2014 годы, не прогнозируется. Проанализировав данные по ставкам за прошлые периоды, можно предположить, что в 2020-2021 гг. в среднем они упадут не более, чем на 15%.

Covid-19 ускорил трансформацию рынка. Игроки пересматривают бизнес-процессы, ищут новые модели управления пространством и переходят к более гибким решениям, обеспечивающим максимально продуктивную рабочую среду для людей.

Оптимизация процессов и сокращение издержек на аренду офисных площадей все больше заставляет задуматься о переходе на digital workplaces и smart workspaces. Компании перераспределяют инвестиции на технологии, которые уже показали практический результат в других отраслях. Искусственный интеллект, IoT, Big Data, AR/VR, 3D-технологии – то, что позволит совершить переход на новый уровень управления недвижимостью.

В будущем потребность в технологиях, позволяющих автоматизировать рутину и снизить количество операций по взаимодействию с другими людьми, только усилится. Компании уже создают цифровые решения, которые помогают отслеживать сроки договоров аренды, вести учет имущества, управлять счетами и минимизировать затраты на обслуживание недвижимости.

PropTech — основной драйвер развития технологий на рынке недвижимости в России. Эта индустрия только начинает развиваться, и по итогам 2020 года инвестиции в PropTech-технологии могут достигнуть 1,5 млрд рублей. На рынке растет число компаний, которые создают решения для организации работы на всех этапах управления недвижимостью.

Основные тренды рынка на ближайшие 2-3 года:

- цифровое управление сделками;
- создание единой платформы для оценки недвижимости;
- виртуальные просмотры объектов;
- ИИ и ML вместо риэлтеров и агентов;
- space as a service.

Часть 1. Текущее состояние рынка коммерческой недвижимости в России

Рынок коммерческой недвижимости цикличен и зависит от происходящего в бизнес-среде (см. Рисунок 1). Поэтому сиюминутного обвала здесь ждать не стоит: изменения обычно видны в краткосрочной и среднесрочной перспективе от полугода до пяти лет.

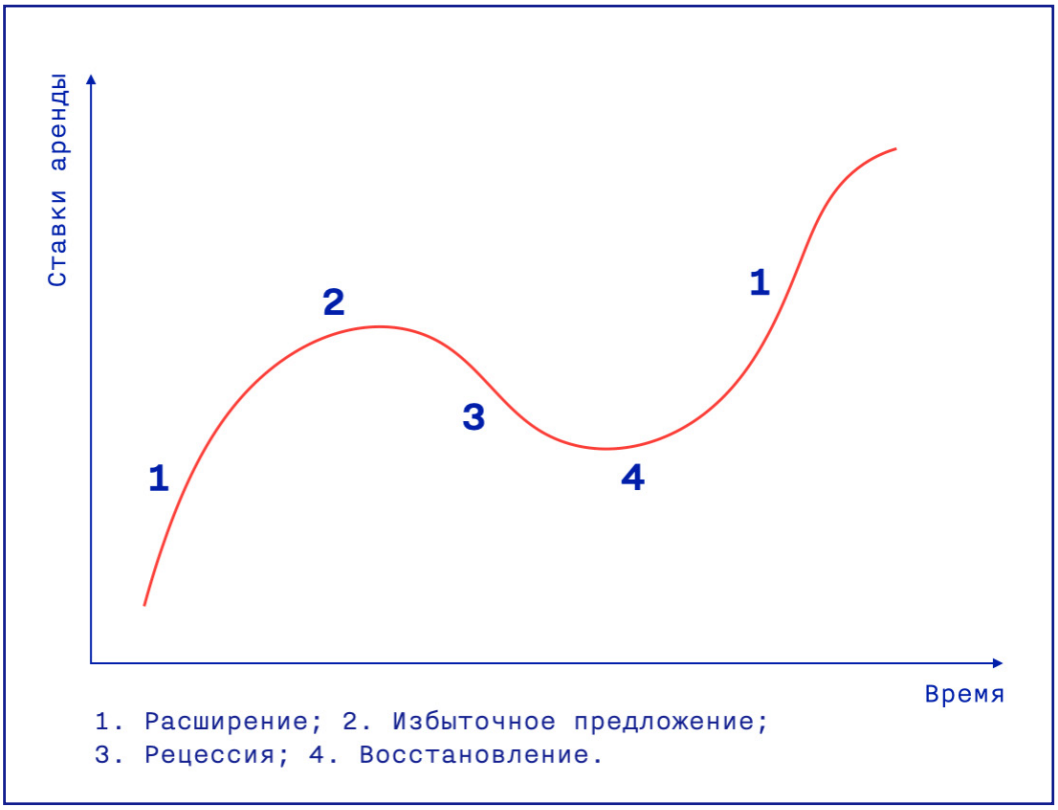


Рис. 1. Классический цикл на рынке недвижимости

Источник: JLL

Даже сейчас, в ситуации неопределенности, игроки коммерческой недвижимости хоть и прогнозируют снижение спроса, но считают данный период временным и не предвещают сильного падения арендных ставок.

Кризис повлиял на многие показатели рынка: количество сделок сократилось, доля свободных площадей выросла, многие арендодатели просят скидки и пересмотр условий текущих контрактов.

Компании все больше урезают свои расходы, и это заставляет собственников снижать арендные ставки. Однако учитывая прогнозы о том, что рынок сможет быстро восстановится после пика пандемии, большого падения ставок не будет.

Это же прогнозирует международная компания Cushman & Wakefield в своих ежеквартальных отчетах. [3]

Кризисные факторы (падение рубля, резкий всплеск инфляции, увеличение безработицы, снижение роста товарооборота), конечно же, тоже влияют на рынок недвижимости. Во время финансового кризиса 2008 года ставки аренды офисов в среднем сократились на 40-60%, а в 2014 году, вследствие девальвации рубля, на 20-40%. [4] Но в данный период, рынок коммерческой недвижимости реагирует более спокойно на кризис, в основном из-за того, что сейчас арендный поток является рублевым.

Во время кризиса доля свободных площадей повышается на 2-3%, затем в течение года-полутора лет — достигает максимума. [5] По оценкам Cushman & Wakefield на конец 2020 года доля свободных площадей торговой недвижимости составит 12-15%, офисной 11,7% и складской 3% (см. Рисунок 2). Самым устойчивым сегментом недвижимости (за счет спроса со стороны сегмента e-commerce и логистических компаний) является складской.

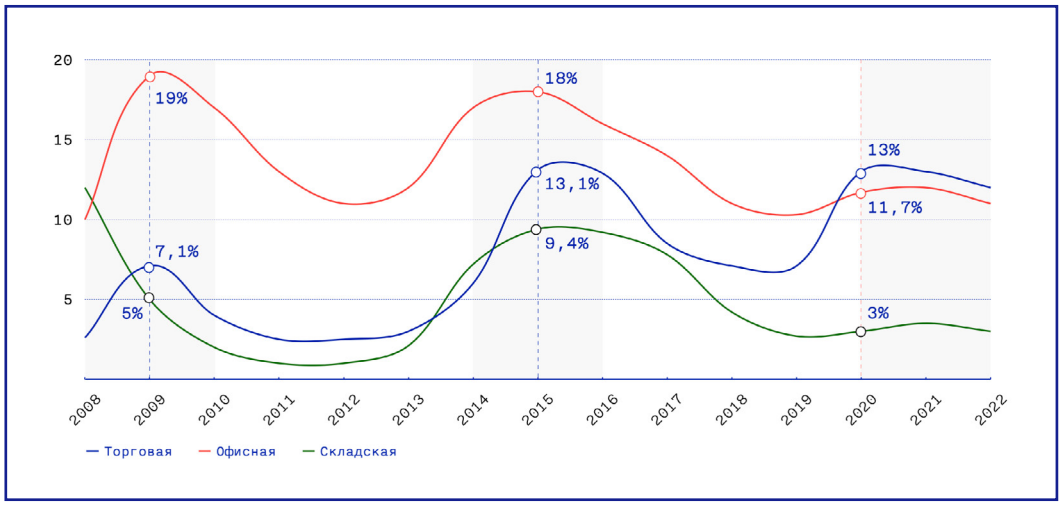


Рис. 2. Доля свободных площадей коммерческой недвижимости Москвы

Источник: РБК, Zdanie.info, Cwrussia.ru

Глубина падения ставок аренды напрямую зависит от скорости прохождения пика распространения коронавируса и продолжительности необходимости соблюдения мер карантина. Согласно прогнозам, по итогам 2020 года объемы купленных и арендованных площадей, а также объемы нового офисного строительства упадут на 15-20%. [6][7] Это подтверждает, что спрос от бизнеса на офисы и другие помещения так быстро не восстановится (см. рисунок 3).

Многие компании оставят сотрудников на удаленном графике работы. Также будет небольшой процент тех, кто просто уйдет с рынка – в России с марта 2020 года не работает около 20% предприятий малого и среднего бизнеса. [8]

При этом все же глубокого падения, как в предыдущие кризисные года, уже не будет. Скорее всего, арендные ставки в 2020-2021 годах в среднем упадут не более, чем на 15%.

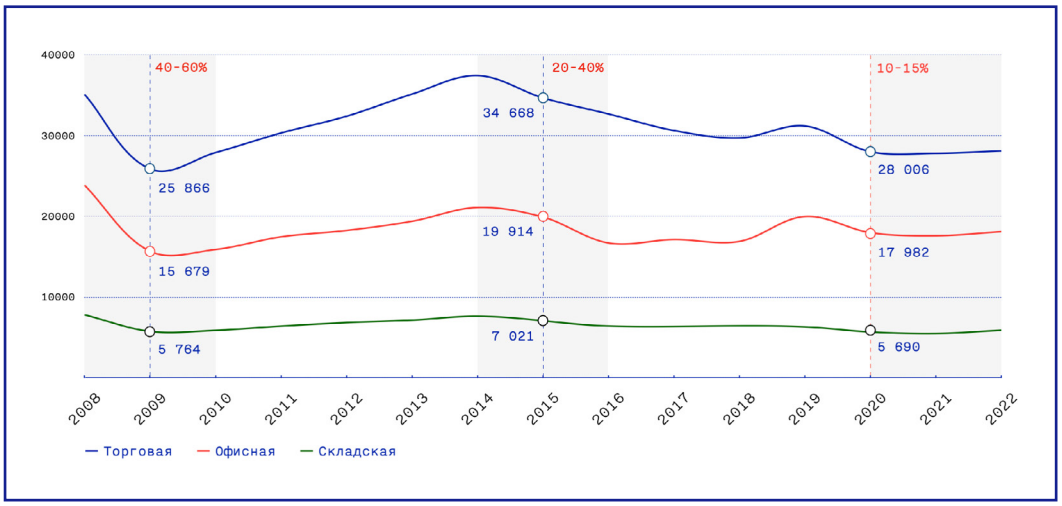


Рис. 3. Средние ставки аренды коммерческой недвижимости Москвы

Источник: RRG, РБК, Forbes

Влияние пандемии 2020 года будет не одинаковым для всех сегментов коммерческой недвижимости. Аналитики рынка выделяют следующие тенденции:

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:

- Рост темпов онлайн-торговли приведет к совершенствованию каналов взаимодействия с покупателями.
- Создание новых концепций торговых центров.
- Изменение потребительских предпочтений приведет к изменению взаимоотношений ритейлеров и собственников.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:

- Увеличение доли свободных площадей, ввиду оптимизации расходов на аренду. Смещение фокуса интересов арендаторов на пересмотр договоров аренды (с целью минимизировать издержки).
- Арендаторы изменят подход к офисному пространству за счет увеличения использования незакрепленных рабочих мест (desk sharing).
- Строительство бизнес-центров с учетом зонирования под гибкое пространство.
- Рост спроса на коворкинги за счет гибкости условий аренды.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:

- Рост спроса на склады от сегмента e-commerce.
- Повышенное внимание к выбору локаций. Развитие складов, которые расположены в городской черте.

У современного рынка коммерческой недвижимости есть несколько главных свойств: консервативность и непрозрачность.

Рынок пока отстает от других отраслей в части цифровой трансформации. Поэтому проигрывают все: собственники, которые должны привлекать консультантов для оценки и заключения сделок, девелоперы, которые рискуют длительным простоем помещений, а также клиенты, проходящие множество рутинных операций при заключении договоров. На каждом этапе жизненного цикла недвижимости существуют «боли», которые испытывают игроки (см. Рисунок 4).

Этапы жизненного цикла	Инвестирование	Проектирование и строительство	Поиск, продажа и аренда	Управление и обслуживание
Игроки	Инвестор, консультанты, банки, девелоперы	Застройщики, девелоперы, строительные компании	Собственники, риелторы, агенты, клиент	УК, сервисы и службы, клиент, собственники
Боли	Нерелевантная оценка объектов	Срыв сроков строительства	Непрозрачность сделок	Сложность в управлении объектами
	1. Сложно получить достоверную информацию по объектам 2. Для релевантной оценки приходится нанимать консультантов 3. Трудно определить перспективы инвестирования в конкретный объект	1. Плохо выстроена организация работ с подрядчиками 2. Нужно посещать и контролировать строительные объекты 3. Проекты не укладываются в установленный график 4. Сложность и большое количество итераций при согласовании документов	1. Долгий цикл закрытия сделки 2. Уходит много времени на звонки и показы объектов 3. Ошибки при оформлении документов в ходе сделки 4. Получение неактуальной информации об объекте	1.Нужен контроль соблюдения циклов аренды 2. Сложно управлять несколькими площадками сразу 3. Долгое ведение переговоров и решение формальностей 4. Нужен контроль за имуществом и инфраструктурой

Рис. 4. Проблемные места в процессе управления недвижимостью

Источник: Rusbase, РБК

Основная «боль» на этапе инвестирования: у игроков не так много инструментов, с помощью которых они могут оценить недвижимость и сравнить выбор с другими объектами. Данных о недвижимости на рынке много, но они находятся в различных базах и не всегда актуальны. А на российском рынке большинство инструментов позволяют оценить только жилую недвижимость (ЦИАН, Domofond, Релайн).

Другая немаловажная проблема, которую выделяют участники рынка – срыв сроков. По данным исследовательской компании Dodge Data&Analytics, 93% девелоперов беспокоит то, что их проекты не укладываются в установленный график. Страдает организация контроля за строительными объектами. Главная причина — некачественная и разрозненная коммуникация на самих площадках. Один

из интересных примеров на российском рынке, который помогает решить данную проблему — платформа строительных сервисов (ПСС), позволяющая контролировать данные о ходе строительства для застройщиков, подрядчиков и инвесторов.

На этапе аренды собственники и арендаторы часто тратят много времени на просмотр недвижимости, обсуждение всех специфических условий и проверку информации о помещении. Это сводится к множеству рутинных процессов в ходе заключения сделок. Инструмент, который может потенциально закрыть эту «боль» – американский маркетплейс SquareFoot, предлагающий услуги удаленного агента, который анализирует доступные варианты по офисной недвижимости (с акцентом на гибкие условия под конкретного арендатора).

Также важный момент на рынке аренды — процесс управления как договорными взаимоотношениями, так и инфраструктурой помещения. Отслеживать сроки договоров аренды, управлять счетами, вести учет и контролировать состояние имущества – на мониторинг всего этого приходится тратить много времени и ресурсов.

Из-за пандемии люди стараются меньше контактировать, поэтому сейчас у игроков в приоритете цифровые инструменты, упрощающие взаимодействие с клиентами.

Рынок недвижимости отстает в скорости внедрения инноваций по нескольким причинам:

- Невозможность показать быстрые результаты, долгий жизненный цикл рынка;
- Большое количество этапов, которые нужно учитывать: от планирования и проектирования, до строительства и управления самим зданием;
- Консервативность и непрозрачность рынка;
- Организационные сложности и бумажная волокита.

Часть 2. Трансформация рынка и процессов

Предпосылки к трансформации офисов:
Чаще всего бизнес снимает помещения под офисы (51%), реже – под торговлю (35%), склад (26%), производство (23%). [9] В кризис одним из первых пострадавших на рынке недвижимости оказывается офисный сегмент, так как он напрямую зависит от бизнес-активности арендаторов.

Многие технологические компании оставляют большую часть сотрудников на удаленной работе после пандемии. Например, Google, Facebook, Альфа-банк разрешили сотрудникам работать удаленно до конца 2020 года, а Twitter и Spotify предоставляют возможность работать постоянно на удаленном формате тем, кто этого захочет. Apple возвращает в офис сотрудников, которые не могут работать из дома из-за специфики задач или отвлекающих факторов. Компания планирует переводить сотрудников в офисы в несколько этапов. [10][11]

В связи с этим, арендаторам офисов придется менять свою бизнес-модель: реорганизовывать офисные пространства, переходить к более гибким решениям, которые способны обеспечить людям максимально продуктивную рабочую среду.

Как будут выглядеть рабочие места после пандемии?
Офисные сотрудники вряд ли вернутся к привычному формату работы. В одних компаниях планируют оставить сотрудников на удаленке, а в других возвращать, но постепенно.

В целом, для организации комфортной и безопасной работы в постковидный период, компаниям стоит уделить внимание гибкости, расширению места для одного человека и рациональному распределению потока людей.

Перспективы — в гибкости
Не все сотрудники относятся положительно к работе дома. Есть недостатки: например, отсутствует оборудованное рабочее место или периодически отвлекающие от дела дети.

И не все работодатели могут отказаться от офисов. Согласно опросу TAdviser, большинство ИТ-компаний планируют вывести в офис своих сотрудников после официальной даты снятия изоляции. [12] Наиболее выигрышным вариантом для

компаний может стать комбинация офисной и удаленной работы. Архитекторы и дизайнеры уже сейчас разрабатывают новые пространства. Удачный пример — смарт-офис, который позволяет работать посменно, предварительно забронировав рабочее место.

Безопасность в офисе
Стали появляться приложения и ПО, которые помогают следовать нормам безопасности внутри офисов. Например, компания Gensler создала приложение для планирования рассадки сотрудников, а также программу для координации людей в помещениях и коридорах.

Есть ли место для коворкинга?
Если у компании нет возможности реорганизовать текущий офис, то оптимальным и оперативным решением может стать размещение сотрудников в коворкингах. По прогнозам, этот сегмент будет расти и появятся новые форматы — проекты лайфворкинга (коворкинг в жилом доме) и коворкинги у дома.

Новый офис – новый уровень управления через трансформацию бизнес-модели.

Изменения в потребительском поведении заставили игроков рынка пересмотреть многие процессы для оптимизации расходов. Компании перераспределяют свои ресурсы на те инструменты, которые наиболее актуальны.

Переход на digital workplaces и smart workspaces позволит сократить издержки на аренду площадей офиса.

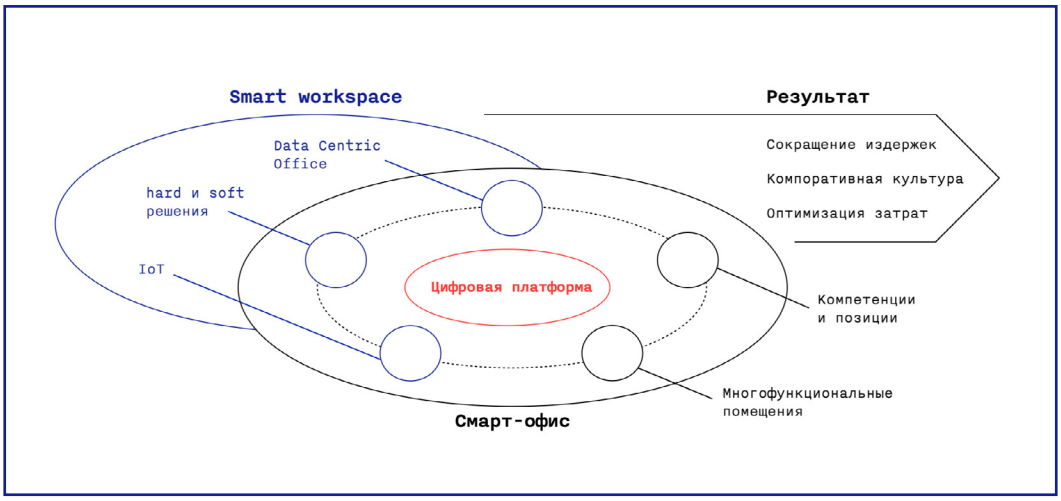


Рис. 5. Концепция смарт-офиса

Смарт-офис – гибкое пространство для реализации задач бизнеса. А вот концепция Smart workspace содержит в себе hard- и soft-решения: IoT, ИИ, VR/AR, умные

системы управления зданием. Современный офис является площадкой для установления связей между компетенциями, бизнес-процессами, проектами, управленческими и исполнительными позициями, инструментами и всем другим, что позволяет создавать ценность для клиентов бизнеса. [13]

В ближайшем будущем в офисах появятся датчики и сенсоры, которые будут генерировать огромное количество данных. Системы будут взаимодействовать между собой в реальном времени, предоставляя сложную аналитику и улучшенный UX для работников.

Переход компаний на удаленный формат работы подсказал, какие рабочие процессы на рынке недвижимости можно автоматизировать.

В будущем только усилится потребность в технологиях, позволяющих автоматизировать рутину и снижать количество операций по взаимодействию с другими людьми.

Драйвером развития рынка недвижимости является PropTech.
PropTech – технологии и компании, которые предоставляют инновационные решения в секторах коммерческой, жилой и промышленной недвижимости на всех стадиях жизненного цикла: проектирование, строительство и управление.

Российский рынок PropTech отстает по показателю объема инвестиций от других технологических индустрий (см. Рисунок 6). Изменения на рынке недвижимости происходят очень медленно. При внедрении технологий большинство компаний являются наблюдателями, ожидая, когда другие проложат им путь.

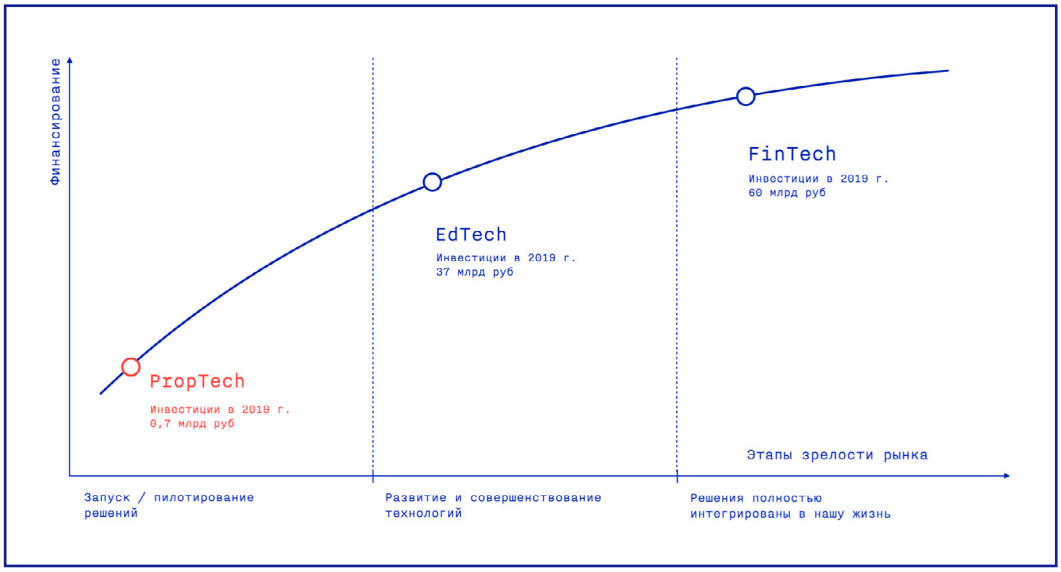


Рис. 6. Зрелость технологических рынков в России

Источник: VC, Рамблер, Коммерсантъ

В России PropTech только начинает развиваться.

Если сравнивать с рынками EdTech и FinTech. Уже в ближайший год прогнозируют, что объем вложений в PropTech-стартапы увеличится в 2 раза. Эксперты акселератора Glorax Infotech считают, что в 2020 году вложения могут достигнуть 1,5 млрд рублей. [14] Если и дальше сохранится такой темп роста, то можно предположить, что через пять-шесть лет рынок PropTech достигнет ежегодных инвестиций в размере 50-60 млрд рублей. Это сопоставимо с текущем объемом инвестиций в FinTech.

К этому времени предполагается полная интеграция технологических решений в нашу жизнь. Это значит, что люди перестанут их замечать как что-то уникальное. Как, например, сейчас это происходит с дистанционным банковским обслуживанием и цифровыми сервисами банков.

Александр Прыгунков, первый вице-президент ПИК: *«Недвижимость и строительство являются наиболее консервативными отраслями, здесь влияние новых технологий на производительность пока не так заметно, как в других секторах. Застройщики зачастую сами не готовы к инновациям — ни организационно, ни финансово, ни ментально. При этом у отрасли есть огромный потенциал для применения прорывных технологических продуктов».* [15]

В исследовании PwC «Рынок PropTech в России 2018» отмечали, что большая часть компаний российского рынка PropTech представляет собой маркетплейсы по покупке и аренде недвижимости. [16] Среди прочего, был прогноз о росте сервисов, которые помогут эффективнее управлять недвижимостью. Например, решения на базе IoT и навигации, платформы для полного цикла сделок с недвижимостью, сервисы space-as-a-service, а также внедрение сервисов, работающих на базе анализа больших данных.

Часть 3. Как подготовиться к цифровому будущему

Компании рынка PropTech создают и используют множество различных технологических решений и инноваций для решения задач в сфере недвижимости. Большинство стартапов можно разделить на две категории [17]:

- Стартапы, предлагающие инструменты, которые помогут профессионалам в сфере недвижимости улучшить свои сервисы или повысить продуктивность.
- Стартапы, которые стремятся заменить профессионалов в сфере недвижимости.

Решения стартапов в свою очередь можно категоризировать на этапы жизненного цикла управления коммерческой недвижимостью и применяемые технологии (см. Таблицу 1):

Сопровождение сделок

Онлайн-платформы уже начинают брать на себя функции риэлторов: позволяют формировать более четкие и соответствующие запросам пользователей предложения. Есть категория стартапов, которая использует технологии, чтобы клиенты могли совершать сделки самостоятельно, упрощая процессы продажи и аренды недвижимости.

Интернет вещей

PropTech стартапы, предлагающие решения на основе IoT, ИИ, машинного обучения и позволяющие минимизировать затраты, связанные с обслуживанием недвижимости. Такие компании могут работать, объединяя несколько технологических решений.

Управление

Есть и компании, работающие над автоматизацией управления объектами недвижимости. Создаются решения, которые помогают отслеживать сроки договоров аренды, вести учет имущества, управлять счетами, выставлять объекты для аренды на сайты с объявлениями.

Категория	Стартап	Решение
Сопровождение сделок	Арендатика	Сервис позволяет автоматизировать весь цикл сдачи квартиры и ведения арендных отношений с помощью онлайн-проверки участников, электронного документооборота и электронных платежей.
	Zillow	Американский сервис по продаже недвижимости, который собирает огромное количество данных об объектах: детальные планировки, полная история ремонта, стоимость обслуживания, налоги. На основе обработки данных Zillow построил собственную ценовую формулу Zestimate и продвигает её как алгоритм определения стоимости дома в США. Также на платформе есть услуга Zillow Advice, позволяющая людям задавать любые вопросы о недвижимости и получать ответы от сообщества экспертов.
Интернет вещей	Enertiv	Enertiv обещает своим клиентам до 5% экономии операционных затрат за счет решений IoT. Компания обеспечивает здания различными датчиками, которые непрерывно передают информацию о его состоянии. Система определяет неисправность либо выявляет оборудование, которое находится на грани отказа и информирует об этом. Кроме того, система позволяет арендодателям в режиме реального времени отслеживать заполняемость объектов.
	Opendoor	Opendoor приобретает недвижимость через интернет напрямую у домовладельцев по цене, установленной алгоритмом на основе Big Data. Усовершенствовав жилье, они выводят его обратно на рынок. Используя большие данные и интернет вещей, компания значительно упрощает процесс покупки. Установленные в зданиях и помещениях электронные замки позволяют проводить просмотры недвижимости в любое удобное для покупателя время (без предварительной записи). А присутствие агента необязательно. Код замка можно получить через приложение.
Управление	SpacePass	Система управления офисами и коворкингами: • маркетплейс для аренды коворкингов и офисов, сравнения и покупки тарифных планов помещений. • мобильное приложение, которое позволяет забронировать переговорную комнату, найти рабочее место в коворкинге, найти офис для себя и команды, подключиться к профессиональному комьюнити. Система также позволяет владельцам коммерческой недвижимости спрогнозировать спрос на сдаваемые в аренду площади, которые могут использоваться в качестве гибкого офисного пространства/коворкинга, и получить рекомендации по ценообразованию.
	Doma.ai	Система для управления домами, которая включает: • платформу для управляющих компаний, где можно отслеживать работу сотрудником и своевременно решать вопросы с жильцами; • мобильное приложение для жителей, где они могут оплачивать счета, сдавать показания приборов учета и общаться с вашей управляющей компанией.

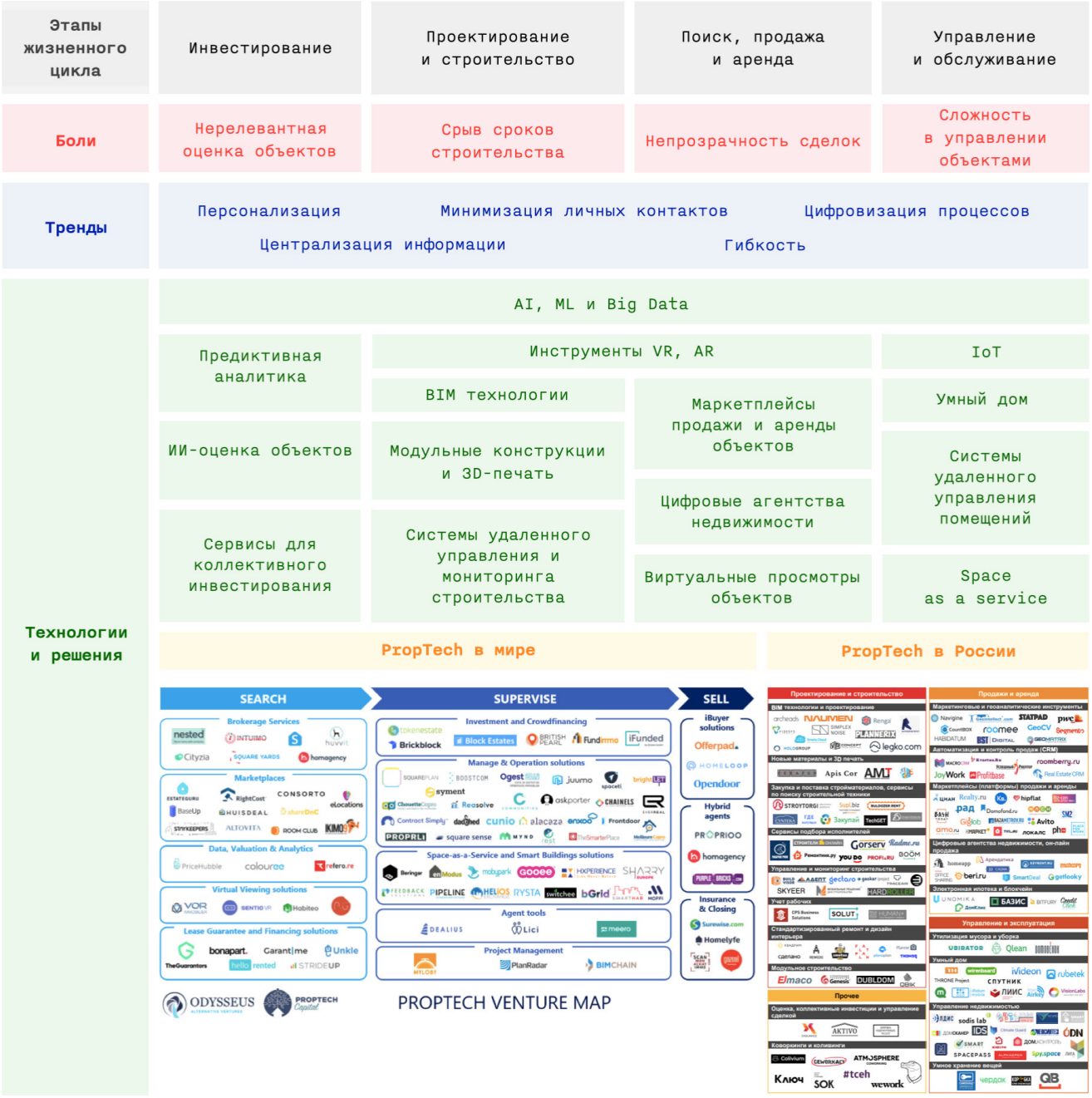
Таб. 1. Примеры цифровых решений управления недвижимостью

Основные проблемы, которые испытывают игроки рынка:

- Сложная организация работы с подрядчиками;
- Ограниченность информации для оценки объектов;
- Непрозрачность сделок;
- Работа с бумажным документооборотом;
- Соблюдение циклов аренды.

Рис. 7. Карта технологий и PropTech игроков

Все они должны быть переформулированы в задачи, для решения которых будут подобраны цифровые инструменты (см. Рисунок 7).



Карта российских игроков PropTech, собранная ФРИИ и PwC в 2018 году, включала в себя 138 компаний*, предоставляющих услуги на всем жизненном цикле объекта недвижимости. На карте мирового рынка PropTech, которую подготовил венчурный фонд PropTech Capital в 2019 году, было выделено три основных блока: поиск, управление и продажа. [19] На двух картах представлены стартапы работающие в сфере как коммерческой, так и в жилой недвижимости.

Согласно исследованию PwC «Рынок PropTech в России 2018» на рынке продолжат увеличиваться и развиваться:

- Маркетплейсы, которые предлагают дополнительные сервисы и способствуют прозрачности и диджитализации сделок;
- Платформы, обеспечивающие более эффективное управление недвижимостью на базе IoT и навигации;
- Сервисы, работающие на базе анализа больших данных.

* По состоянию на 2020 г. около 15 прекратили свою работу на рынке. [18]

Кейсы

1. Применение ИИ-технологий

Американская компания Smartvid.io помогает строительным бригадам отслеживать и прогнозировать риски в безопасности, производительности и качестве проекта, собирая визуальную информацию с камер рабочей площадки и используя искусственный интеллект для маркировки потенциальных угроз. С помощью их ПО американский строительный гигант Suffolk Construction (2400 сотрудников) за 12 месяцев сократил регистрируемые инциденты на 28% и снизил на 35% временные затраты.

2. Онлайн оценка объектов

В 2019 году «Платформа строительных сервисов» (ПСС) для оценки и контроля данных о ходе строительства была внедрена на проектах в Нижегородской области. В режиме реального времени данные со стройплощадок попадают на платформу в виде наглядных графиков и диаграмм, а все пользователи платформы (застройщики, подрядчики и инвесторы) могут контролировать соответствие объекта заявленным нормам и требованиям. Использование ПСС позволяет своевременно реагировать на нарушения сроков строительства и не допустить его остановки.

3. 3D-технологии

GeoCV разрабатывает технологию 3D-сканирования помещений, которая позволяет проводить виртуальные туры по домам и квартирам. Благодаря таким турам покупатели квартир могут изучить недвижимость, которая выставлена на продажу или сдается в аренду, даже не посещая ее лично. Среди клиентов GeoCV – крупные международные компании: Compass, Keller Williams и Nest Seekers International.

4. Система идентификации

Компания Level Group обезопасила доступ работников на площадку с помощью идентификации по отпечаткам пальцев. Теперь на стройку может попасть только зарегистрированный в системе персонал: это позволит уменьшить риски воровства или случайных травм. Благодаря биометрической системе компания предотвратила появление на стройплощадке тех людей, которых там быть не должно. Это помогает избежать допуска нелегальных рабочих, которых может нанять подрядчик.

ПИК, совместно с разработчиком IoT-решений rubetek, предложила клиентам возможность бесключевого доступа в подъезды. Система, в основе которой лежит технология распознавания лиц, автоматически идентифицирует жильцов на расстоянии нескольких метров и открывает двери в подъезд без прикладывания ключа.

5. Внедрение VR и AR

В 2019 году девелопер «Унистрой» запустил мобильное приложение «Унистрой AR», с помощью которого можно посмотреть 3D-модели строящихся домов компании. Также на российском рынке есть приложение «Ingrad AR» от ГК «Инград», которое позволяет посмотреть элементы недвижимости в дополненной реальности.

6. Данные и предиктивная аналитика

SM2 – аналитическая платформа по коммерческой недвижимости Москвы. Платформа — это база данных, которую могут использовать участники рынка недвижимости для принятия бизнес-решений и повышения своей эффективности. SM2 предоставляет доступ к актуальным данным по договорам аренды и продажи недвижимости, а также контакты собственников и других участников рынка.

Сейчас в базе около 27 тыс. объектов (офисных, складских и торговых помещений), 35 тыс. арендаторов, 50 тыс. сделок об аренде и 60 тыс. объявлений с подробной информацией. Платформа SM2 полезна для агентов — с ее помощью можно получить информацию, которой нет в свободном доступе. Например, сроки истечения договоров аренды или контакты собственников. Девелоперы пользуются базой, чтобы прогнозировать прибыль — они видят динамическую модель рынка и знают, сколько будет стоить аренда помещения через несколько лет.

Тренды

На рынке можно выделить несколько основных технологических трендов, которые будут актуальны в ближайшие 2-3 года:

Цифровое управление сделками
Будут автоматизированы полные циклы сделок купли/продажи, управление недвижимостью и сдача ее в аренду. Становятся популярны системы по бесконтактной аренде, когда с помощью виртуального ключа клиент может сам открыть дверь прямо из смартфона.

Единая платформа оценки недвижимости
В будущем ИИ-оценка и подбор объектов на основе автоматических рекомендаций будут все больше востребованы.

Виртуальные просмотры
Во время карантина спрос на виртуальные просмотры объектов недвижимости только усилился. Сейчас применение визуальных инструментов лишь увеличивают интерес со стороны потенциальных клиентов. 3D-тур по квартирам — новый уровень пользовательского опыта. Так, приложения вроде Ingrad AR и «Дом ЦДС» позволяют посмотреть недвижимость в дополненной реальности.

ИИ и ML вместо риэлтеров и агентов
Произойдет рост количества платформ для работы с большими данными и инструментов, которые помогают подбирать, сравнивать и оценивать стоимость недвижимости, создавая персонализированные предложения. Контакты между покупателями недвижимости, девелоперами и застройщиками будут сведены к минимуму и перейдут в онлайн-режим.

Space as a service
Игроки будут продолжать улучшать пользовательский опыт и развивать дополнительные услуги при аренде помещений. Арендодатели поменяют свою роль на поставщиков услуг и начнут сами предоставлять все необходимые инструменты для управления пространством клиентам.

Источники информации

1. Карта торговой недвижимости России [Электронный ресурс] / Cushman&Wakefield - Электрон. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: http://www.cwrussia.ru/cwiq/interactiveMap/2910/

2. Анализ рынка складов всех регионов России, 2018 год [Электронный ресурс] / Zdanie.info - Электрон. дан. - [Москва?]: 2018. - URL: https://zdanie.info/2393/2421/news/12550

3. #TRENDS RADAR 01.06.2020 [Электронный ресурс] / Cushman&Wakefield - Электрон. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: http://www.cwrussia.ru/cwiq/reviews/obzory-rynka-rossii/trendsradar/

4. CBRE: массового перевода сотрудников на удаленную работу не предвидится [Электронный ресурс] / Zdanie.info - Электрон. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: https://zdanie.info/2427/2425/news/14208

5. Уроки прошлого: повторит ли рынок недвижимости сценарии 2008 и 2014 годов [Электронный ресурс] / РБК - Электрон. изд - [Москва?]: 2020. - URL: https://pro.rbc.ru/news/5ed7ad569a79470c62a105cd

6. Бизнес все чаще меняет традиционный офис на «гибкий» [Электронный ресурс] / RG.RU - Электрон. текст. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: https://rg.ru/2020/05/14/biznes-vse-chashche-meniaet-tradicionnyj-ofis-na-gibkij.html

7. Площадь новых офисов в мегаполисах сократится на треть из-за пандемии [Электронный ресурс] / Forbes. - Электрон. изд. - [Москва?]: 2020. - URL: https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/404059-ploshchad-novyh-ofisov-v-megapolisah-sokratitsya-na-tret-iz-za-pandemii

8. «Денег нет»: почему каждый пятый бизнес в России не открылся после самоизоляции [Электронный ресурс] / Forbes. - Электрон. изд. - [Москва?]: 2020. - URL: https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/405443-deneg-net-pochemu-kazhdyy-pyatyy-biznes-v-rossii-ne-otkrylsya-posle

9. Больше половины российских предпринимателей имеют просрочки по арендным платежам [Электронный ресурс] / Ведомости. - Электрон. изд. - [Москва?]: 2020. - URL: https://www.vedomosti.ru/realty/news/2020/04/24/828884-bolshe-polovini-predprinimatelei-imeyut-prosrochki-po-arendnim-platezham

10. Apple Plans to Return More Staff to Offices in Break From Rivals [Электронный ресурс] / Bloomberg. - Электрон. текст. дан. - [Нью-Йорк?]: 2020. - URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-05-12/apple-plans-to-return-more-staff-to-offices-in-break-from-rivals

11. Как будут выглядеть наши рабочие места после пандемии? [Электронный ресурс] / RG.RU - Электрон. текст. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: https://rg.ru/2020/05/20/kak-budut-vygliadet-rabochie-mesta-posle-pandemii.html

12. Почему Mail.ru, Доктор Веб, Qiwi, Acronis и Байкал Электроникс не спешат возвращать сотрудников в офисы [Электронный ресурс] / TAdviser. - Электрон. текст. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: http://www.tadviser.ru/a/526465

13. «ОФИС 4.0» Современное цифровое рабочее пространство [Электронный ресурс] / Аналитический центр Redmadrobot - Электрон. дан. - [Москва]: 2019. - URL: https://drive.google.com/file/d/1xBzwNGC1HEv-uygj7QtL8rZV-48aNZXG/view

14. Инвестиции в стартапы PropTech вырастут в два раза — исследование [Электронный ресурс] / Rusbase - Электрон. текст. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: https://rb.ru/news/proptech-investments-2020/

15. Приходится не просто строить бизнес, но и формировать новый рынок [Электронный ресурс] / Rusbase - Электрон. текст. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: https://rb.ru/longread/constructech/

16. Рынок PropTech в России 2018 [Электронныйресурс] /«PwC». - Электрон. дан. - [Москва?]: 2018. - URL: https://www.pwc.ru/ru/publications/proptech-russia-2018.html

17. PropTech: Что это такое и как агентства недвижимости должны реагировать на новый тренд? [Электронный ресурс] / Rusbase - Электрон. дан. - [Москва?]: 2018. - URL: https://rb.ru/story/what-is-proptech/

18. Не недвижимые стартапы: кто из игроков российского PropTech-сегмента ушел с рынка [Электронный ресурс] / Rusbase - Электрон. текст. дан. - [Москва?]: 2020. - URL: https://rb.ru/story/proptech-closed/

19. A view on the 2019 Proptech market [Электронный ресурс] / Proptech Capital - Электрон. дан. - [Лондон?]: 2019. - URL: https://proptech.capital/news/2019/9/13/qcc02lbyav5f4amw2ibugqjnae82dq

Подготовлено Аналитическим центром ООО «РЭДМЭДРОБОТ»
Сентябрь, 2020

Связаться:
+7(495) 933-05-95
hello@redmadrobot.com

Подписаться:
telegram — @redmadnews