

СВЯЗЬ УПЕРЛАСЬ В БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

СИТУАЦИЯ С ЗАПОЛНЯЕМОСТЬЮ В СЕГМЕНТЕ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ УХУДШАЕТСЯ: ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПРЕВЫШАЕТ СПРОС. ЗАКРЫТИЕМ ОФИСОВ И СОКРАЩЕНИЕМ АРЕНДУЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ КОММЕРСАНТЫ РЕАГИРУЮТ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ОБСТАНОВКУ В СТРАНЕ. НА ЭТОМ ФОНЕ ОПЕРАТОРЫ ТЕРЯЮТ ПРИБЫЛЬ, И В ПОПЫТКАХ УДЕРЖАТЬ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ ОНИ НАЧИНАЮТ ПРЕДЛАГАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ И АКТИВНЕЕ ВНЕДРЯТЬ ВИРТУАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Денис Кусков, руководитель ИАА Telecom Daily, утверждает, что поведение корпоративных клиентов значительно изменилось на фоне экономических потрясений. «Малый и средний бизнес очень четко чувствует подобные изменения. Часть компаний закрыла офисы и работает по домам, тем самым перейдя с корпоративных тарифов на тарифы для физлиц. Большого внимания сейчас заслуживают у подобных людей виртуальные услуги с возможностью переадресации звонков. Те, кто остался в офисах, стараются минимизировать свои траты на телекоммуникационные услуги», — рассказывает он.

С этим мнение солидарен и генеральный директор аналитического агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин, который ранее говорил „Ъ“ о том, что сокращение рынка в b2b-сегменте было ожидаемым, так как нынешняя ситуация очень напоминает кризисные события 2008 года. «В Петербурге это проявляется особенно ярко, так как b2b-клиенты очень рьяно принялись за сокращение расходов на услуги связи, начали экономить на всем, полетели головы и бюджеты», — говорит господин Брюквин.

В компании «Смарт Телеком» констатируют, что спад и негативные настроения в экономике неизбежно повлияли и на рынок b2b в телекоме. «Основной неблагоприятный момент заключается в том, что многие организации просто прекращают свою деятельность. Количество расторжений договоров по причине прекращения деятельности предприятия существенно увеличилось. Предприниматели закрывают свой бизнес и высвобождают занимаемые площади», — подчеркивает оператор.

Про то, что клиенты уходят из бизнес-центров, ранее говорил и генеральный директор компании «Обит» Андрей Гук. По его словам, множество площадей в бизнес-центрах пустует. «Особенно это касается новых объектов. Арендаторов просто нет. Везет тем, в чьи объекты выезжают структуры „Газпрома“, которые занимают много помещений. Если в тор-

говых центрах есть хотя бы ротация, то в бизнес-центрах ротации нет, там просто некому меняться. Иными словами, сейчас все операторы, работающие на рынке связи для коммерческой недвижимости и вложившие деньги в строительство сети для новых бизнес-центров, сидят и ждут, когда ситуация изменится, так как сейчас их деньги, грубо говоря, не отбиваются. Инвестиции в одно здание в зависимости от вида работ, размера здания и многих других показателей начинаются от полу-миллиона рублей и заканчиваются десятками миллионами рублей», — рассказывает господин Гук.

ТРЕНДЫ Эксперты выделяют несколько трендов на рынке телекома. В частности, по словам господина Кускова, среди трендов на телекоммуникационном рынке в сфере коммерческой недвижимости можно выделить рост интереса к виртуальным услугам, увеличение интереса к SaaS-решениям, а именно к программному обеспечению в аренду. «Кроме того, все чаще можно видеть, как телекоммуникационные компании предоставляют дополнительные скидки клиентам, чтобы удержать их», — констатирует господин Кусков.

В «Смарт Телекоме» говорят, что к трендам можно отнести то, что предложения на рынке аренды в бизнес-центрах превышают спрос, как следствие — арендаторы стали более требовательны к качеству и набору сервисов. «И телекоммуникационные услуги — не исключение. Помимо этого, управляющие компании стали чаще уделять внимание порядку телекоммуникационной инфраструктуры, стали приводить в порядок СКС и структурировать взаимоотношения с операторами. Со стороны клиентов можно отметить такой тренд, как перевод голосового трафика в IP, активное развитие современных телеком-решений. Виртуальные АТС и иные интеллектуальные сервисы прочно заняли свою нишу и переходят из разряда дополнительных сервисов в список основных предложений операторов», — говорят в компании «Смарт Телеком». ➔ 34

ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ
ЗАО ВТБ Девелопмент

НЕВСКАЯ РАТУША

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ
КЛАССА
А

ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ
В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

Арендаторы: Администрация города
и бизнес-структуры
Безграничные возможности планировок:
от открытых пространств
до блоков по 150 кв.м.
Современные высоконадежные
инженерные коммуникации
Двухуровневый подземный паркинг

(812) 777 72 00
(812) 448 84 84
(812) 363 22 22
WWW.RATUSHA.RU

Невская ратуша - лучший многофункциональный комплекс*
ВТБ Девелопмент - лучший девелопер*
*по версии CRE Awards

РЕКЛАМА