

варьироваться от нескольких миллионов рублей до десятков миллионов», — продолжает господин Сафонов.

По его словам, есть решения, специализирующиеся на контроле и анализе товарооборота арендаторов в ТРЦ со взятием данных ОФД (оператора фискальных данных). Стоимость таких продуктов зависит от количества подключенных к системе касс в магазинах ТРЦ. Для среднего по размеру ТРЦ подобная система может обходиться примерно в 100 тыс. рублей в месяц.

«Подобные решения выявляют аномалии и некорректные расчеты арендной платы с товарооборота, помогают определить потенциал роста доходности, эффективность маркетинговых мероприятий. Несмотря на высокую стоимость по сравнению с классической таблицей в Excel, они могут окупиться достаточно быстро, а также обеспечить принятие эффективных управленческих решений на всем цикле управления торговым центром», — перечисляет преимущества господин Сафонов.

Вместе с этим для несложных объектов офисного и складского назначения в части управления арендой вполне можно использовать готовые продукты, их стоимость и внедрение будет составлять 15–50 тыс. рублей в месяц.

Для сферы эксплуатации недвижимости, куда входят техническое обслуживание, уборка, охрана и другие инфраструктурные направления, на рынке представлено многообразие программных продуктов — от «академичных», которые могут подойти и для предприятий повышенной опасности, до менее сложных — подходящих для небольших особняков.

Такие продукты решают задачи планирования работ (ППР), учета оборудования, включают историю его обслуживания, статистику неисправностей и ремонтов, регистрацию и учет всех работ, проводящихся на объекте, обходы и осмотры объекта и оборудования, учет затрат ресурсов на обслуживание. Зачастую такие продукты совмещают в себе сервис работы с заявками, возможности учета и анализа потребления энергоресурсов и другие полезные для эксплуатации функции. Их стоимость составляет около 100 тыс. рублей в месяц. Внедрение занимает три-шесть месяцев, и за него нужно будет заплатить от 500 тыс. до 1 млн рублей или выше при наличии потребностей, требующих существенных доработок продукта.

АПАРТАМЕНТЫ ОСВАИВАЮТ ТЕХНОЛОГИИ

В последнее время цифровые сервисы в свою работу стали активно внедрять девелоперы, занимающиеся строительством апарт-отелей и жилья. Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, говорит: «Сегодня уже трудно представить более или менее крупный проект, минимум на 100 номеров, который бы не управлялся без помощи цифровых технологий. Автоматизация процессов бронирования, управление финансовыми потоками, безопасность гостей, их имущества и недвижимости в самом объекте — без «цифры» такой объект будет попросту неконкурентоспособен. Особенно когда мы говорим о сервисных апарт-отелях, где во главу угла поставлено краткосрочное пребывание гостей».

Владимир Ревенков, директор направления «Девелопмент» Hansa Group, подтверждает: «Сервисы по управлению недвижимостью — перспективное направление, особенно в сегменте апарт-ментов. Основная их задача — ведение базы данных клиентов, оптимизация загрузки юнитов и оперативное управление: ремонт, клининг и так далее. Как правило, инвесторы, которые вкладываются в апарт-менты, также имеют доступ к сервису, видят основные метрики и итоговую прибыль».

По словам господина Кравцова, стоимость внедрения цифровых технологий зависит от масштаба проекта и количества сервисов, применяемых на объекте. «Как следствие, стоимость может составлять от нескольких миллионов до 40–50 млн рублей. Экономический эффект при этом достигается за счет оптимизации процессов управления, сокращения затрат на эксплуатацию и повышения качества обслуживания клиентов», — поясняет он.

Господин Ревенков говорит, что стоимость внедрения зависит от функционала приложения и вида платформ, которые используются при разработке. «Например, стоимость MVP с базовым набором функций начинает-

ся, как правило, от 1–2 млн рублей, но экономический эффект в долгосрочной перспективе гораздо выше. Это повышает спрос со стороны инвесторов — благодаря простоте и удобству управления, прозрачным формулам расчета доходности. Кроме того, помогает управляющей компании оптимизировать процессы управления, анализировать потребительское поведение, быть гибче при ценообразовании, что в конечном итоге позитивно отражается на прибыли», — перечисляет господин Ревенков.

ПЛАТФОРМА ДЛЯ КОММУНИКАЦИИ

Заместитель коммерческого директора по процессам реализации и передачи объектов недвижимости ГК «A101» Артем Григорьев рассуждает: «Сейчас цифровизация стала синонимом скорости и удобства в, казалось бы, рутинных и бытовых задачах. Цифровые сервисы ГК „A101“ выступают и как наиболее быстрое решение каждодневных вопросов, и как платформа для коммуникации между жителями, девелопером и работающими в наших районах бизнесами».

По словам господина Григорьева, ГК «A101» работала и внедрила в своих районах мобильное приложение, которое помогает выбрать квартиру, провести сделку, а потом, после новоселья, взаимодействовать с управляющей компанией, оплачивать коммунальные платежи, узнавать больше о местных комьюнити и бизнесе и даже найти репетитора ребенку. «На первых этапах цифровые сервисы группы помогают выбрать квартиру по потребностям и определиться с ипотечной программой: есть подробные параметры, специальные калькуляторы, и даже информация по статусам сделки, когда клиент уже вышел на этап заключения ДДУ», — рассказывает он.

Николай Дюмин, генеральный директор АО «Сервис-Недвижимость», рассказал: «Компания использует современную CRM-систему, которая объединяет личный кабинет жителя как в веб-версии, так и в мобильном приложении „Мой Дом Эталон“, кабинеты сотрудников и компаний-партнеров, а также круглосуточную диспетчерскую службу. Данный сервис позволяет жителям оперативно связываться с управляющей компанией и получать оповещения, передавать показания индивидуальных приборов учета, получать квитанции за жилищно-коммунальные услуги и оплачивать их, отслеживать свои платежи и историю начислений, подавать заявки на широкий спектр услуг и оценивать качество выполненных работ. Причем жители могут выбрать удобный для себя канал: мобильное приложение, веб-кабинет на компьютере или колл-центр. В итоге вся информация интегрируется в едином сервисе. Для управляющей компании такая система дает возможность контролировать сроки и качество работ, которые выполняются как собственными силами, так и подрядными организациями, отслеживать финансовые поступления, получать обратную связь от жителей».

По словам господина Дюмина, внутри компании используется система электронного документооборота Directum, которая позволяет регистрировать все обращения, поступившие на почту или электронный адрес компании, и контролировать сроки ответов на такие обращения. Также электронный документооборот систематизирует и ускоряет внутреннюю служебную переписку и процесс согласований, что приводит к повышению эффективности процесса закупок и работы с подрядными организациями.

Как отмечает господин Сафонов, при возникновении в компании потребности в покупке ПО, как правило, встает вопрос об оптимизации затрат, то есть заказчик задается вопросом: «Сколько мы сэкономим на персонале, если купим программный продукт?» «Однако наша практика показывает, что на большинстве объектов недвижимости установка систем автоматизации управления не приводит к прямой экономии и не позволяет сократить персонал. Исключением являются крупные объекты от 100 тыс. кв. м, а также решения в области контроля доступа для сотрудников и автомобилей, которые действительно могут позволить отказаться от нескольких сотрудников охраны. В остальных случаях мы покупаем повышение качества и эффективности управления, что, в свою очередь, позволяет растить доходность объекта, а это и есть основная цель коммерческой недвижимости», — заключает эксперт. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ СНИЖАЕТ ВАКАНСИЮ

В 2023 ГОДУ ПРОДОЛЖИЛСЯ ТРЕНД НА СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ ПЕТЕРБУРГА. ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ В ОСНОВНЫХ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ ГОРОДА СОСТАВИЛ 6,4%, СНИЗИВШИСЬ НА 1,9 П. П. К КОНЦУ ОКТЯБРЯ 2022 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН



ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ПРИРОСТЕ ЧИСЛА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ СОХРАНЯЮТ ОПЕРАТОРЫ FASHION-РИТЕЙЛА

Такие данные приводят аналитики компании Maris. Подавляющее большинство центральных торговых зон демонстрирует отрицательную динамику объема вакантных торговых площадей формата стрит-ритейл в текущем году. Стабильная наполняемость арендаторами наблюдается в торговых зонах 6–7-й линий В.О., Большой Конюшенной улицы, улицы Белинского и Большого проспекта П.С., где уровень вакансий остался неизменным по отношению к октябрю 2022 года. Незначительно возрос объем вакантных площадей торговой зоны улицы Рубинштейна (+1,4 п. п. год к году). В торговой зоне Невского проспекта средний уровень вакансий за десять месяцев 2023 года сократился на 1,7 п. п. и составил 8% (–4,1 п. п. год к году).

Уровень ротации арендаторов за десять месяцев 2023 года сопоставим с показателем десяти месяцев 2022 года: 2,8% против 2,9% соответственно. Преобладающую долю в структуре арендаторов центральной торговой зоны города занимают предприятия сферы торговли (46,4%, +0,8 п. п. за год). Вторыми по численности представлены предприятия общественного питания, доля которых за год увеличилась и составила 35,1% (+0,6 п. п.).

По итогам первых десяти месяцев 2023 года лидирующие позиции в приросте числа представительств сохраняют операторы fashion-ритейла, говорят в Maris.

Число вновь открывшихся торговых точек превысило показатель закрытий в сегменте в 2,5 раза. Доля сегмента в валовом объеме спроса возросла до 25% (с 15% годом ранее).

Число новых открытий в сегменте общественного питания сокращается второй квартал подряд (–33% за десять месяцев 2023 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Сальдо прироста общепита в центральных торговых зонах стремится к нулевой отметке: число новых открытий лишь на 16% превысило число выбытий. Доля сегмента в валовом объеме спроса сократилась на 4,1 п. п., до 46,2%.

Доля арендаторов сегмента FMCG остается практически неизменной на протяжении последнего года, отмечают в Maris. По итогам первых десяти месяцев 2023 года предприятия сферы услуг составляли 11,2% от общего числа резидентов центральных торговых коридоров города (+0,1 п. п. год к году). В рамках сегмента происходит смещение в сторону бытового обслуживания населения.

В целом за десять месяцев 2023 года число новых открытий сократилось на 15%, число закрытий — на 32%. Сальдо прироста резидентов центральных торговых коридоров города по итогам десяти месяцев по-прежнему остается положительным: число новых открытий превышает число закрытий на 47,6%. ■