

Специалисты назвали 3 перспективных направления развития рынка услуг fit-out

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 12.12.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 12.12.2022

В уходящем, 2022 году, главное влияние на рынок fit-out услуг оказал уход из страны западных брендов и снижение доходов у представителей российского бизнеса. Сократилось количество заказов в тех сферах, в которых fit-out компании комфортно работали много лет. Тем не менее, точки роста у этого рынка есть. Специалисты группы компаний Sinteza назвали 3 основных вектора его развития в наступающем году.

Главная тенденция последних лет — растущий спрос на обустройство жилых и коммерческих пространств под ключ. Он стал формироваться вследствие прошедших кризисов и пандемии, когда для заказчиков стала особенно актуальной возможность переехать в уже готовый офис или квартиру, не тратя время на ремонт и меблировку. Эта тенденция будет определять развитие рынка и в следующем году, при этом основной спрос на услуги fit-out сосредоточится в трех нишах, отметил Александр Шнурко, коммерческий директор группы компаний Sinteza.

Первичный рынок жилья

По оценкам эксперта, точкой роста для fit-out компаний стал первичный рынок жилья в Москве и Санкт-Петербурге. В этих городах самые большие в стране объемы ввода недвижимости, соответственно оттуда поступает основное количество заказов. Квартиры с отделкой сейчас предлагаются практически во всех крупных ЖК, причем девелоперов все больше интересует ремонт «под ключ» — от дизайн-проекта до реализации. А это целый пласт заказов, которые получают компании fit-out.

Более того, в последний год во всех ценовых сегментах наблюдается значительный рост спроса на полное обустройство, включая оборудование кухни и санузлов, а в ряде случаев — и полная меблировка. До этого на протяжении 20 лет — именно столько существует рынок услуг fit-out в России — ими обычно пользовались покупатели премиальной недвижимости.

«Предпосылки для популяризации услуг fit-out в жилом секторе мы наблюдали в последние несколько лет. Такая тенденция продолжит развиваться по двум причинам. Во-первых, покупатели квартир привыкли получать пакетные предложения в других сферах жизни. Во-вторых, люди стараются по максимуму освободить себя от непрофильных задач и концентрироваться на более значимых для себя делах — на работе или отдыхе», — подчеркнул Александр Шнурко.

Дополнительный толчок к развитию формата «отделка с меблировкой» дадут поправки в закон о долевом строительстве, которые разрешат включать мебель в ипотеку и которые сейчас прорабатываются.

Работа с небольшими офисами

В пределах привычных ниш игрокам рынка тоже есть чем заняться. В 2022 году, желая сэкономить, многие фирмы сокращают арендуемые площади и переезжают в более недорогие помещения.

По словам Александра Шнурко, основной спрос сейчас приходится на офисы до 500 м². Компактные пространства сложно сделать удобными для крупных компаний с большим количеством сотрудников. Поэтому они особенно остро нуждаются в профессиональном дизайн-проекте и эргономичном обустройстве. Таким образом, услуги fit-out остаются востребованными в сегменте офисной недвижимости, правда, с некоторыми особенностями: значительный объем заказов теперь связан с оптимизацией площадей. Скорее всего, в 2023 году эта тенденция сохранится.

«Актуализация» пространств

Третий перспективный путь развития — модернизация помещений, сданных в эксплуатацию несколько лет назад. Периодически обновления требует не только ремонт и мебель, но и концепция офисов. К примеру, в пандемию появился тренд на «гибкие офисы». Сейчас многие люди продолжают трудиться на «удаленке», и «гибкие офисы» по-прежнему востребованы. Кроме того, в условиях дефицита квалифицированных кадров, который сложился в 2022 году, многие работодатели стараются привлечь специалистов, создавая комфортные рабочие места. Появляются офисы с зелеными террасами, коворкингами, лаунж-зонами, кофейнями. Планируя ремонт помещений, компании часто анализируют ситуацию в своей сфере и приходят к выводу, что нужно полностью изменить формат офиса.

В аналогичной ситуации оказались и владельцы торговых помещений. Их недвижимость теперь тоже необходимо адаптировать под новые условия. Развивается гибридный формат онлайн- и оффлайн-торговли, появляется все больше зон выдачи интернет-заказов, создаются общие пространства для реализации продукции разных брендов, шоурумы для предварительных заказов — все это требует переоборудования торговых площадей и новых подходов к их зонированию.

Таким образом, рынок fit-out услуг в 2023 году будет развиваться в трех направлениях. Это активная работа с новостройками массового сегмента, обустройство офисов в связи с переездом компаний и реконструкция существующих коммерческих пространств, резюмирует Александр Шнурко.

Справка о ГК Sinteza:

Группа компаний Sinteza предоставляет услуги по комплексному обустройству жилых и коммерческих пространств. Берет на себя полный цикл работ: проектировку, обследование зданий и сооружений, анализ и составление сметы, строительные и отделочные работы, установление системы коммуникаций и вентиляции, акустических и световых решений, внедрение smart-технологий и систем безопасности, комплектацию интерьера индивидуальной и серийной мебелью.

С 2012 года у компании налажено собственное производство мебели. Современное оборудование европейского уровня, собственные центры по раскройке и присадке, автоматизирующие работу, и контроль качества на каждом этапе сокращают сроки создания мебели и повышают ее качество.

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/148607/>