

ПЕРВОСТРОИТЕЛЬ



Реальные запросы от малого и среднего бизнеса.  
Что реально можно предложить?  
Предвосхищая ожидания: что нужно строить?

Логистика будущего в Екатеринбурге  
05 октября 2016

Алексей Коноплев

# Почему мы?

Коммерческая недвижимость – более 60 000 кв.м.  
Офисы, магазины, универсальные помещения,  
производственные и складские объекты.

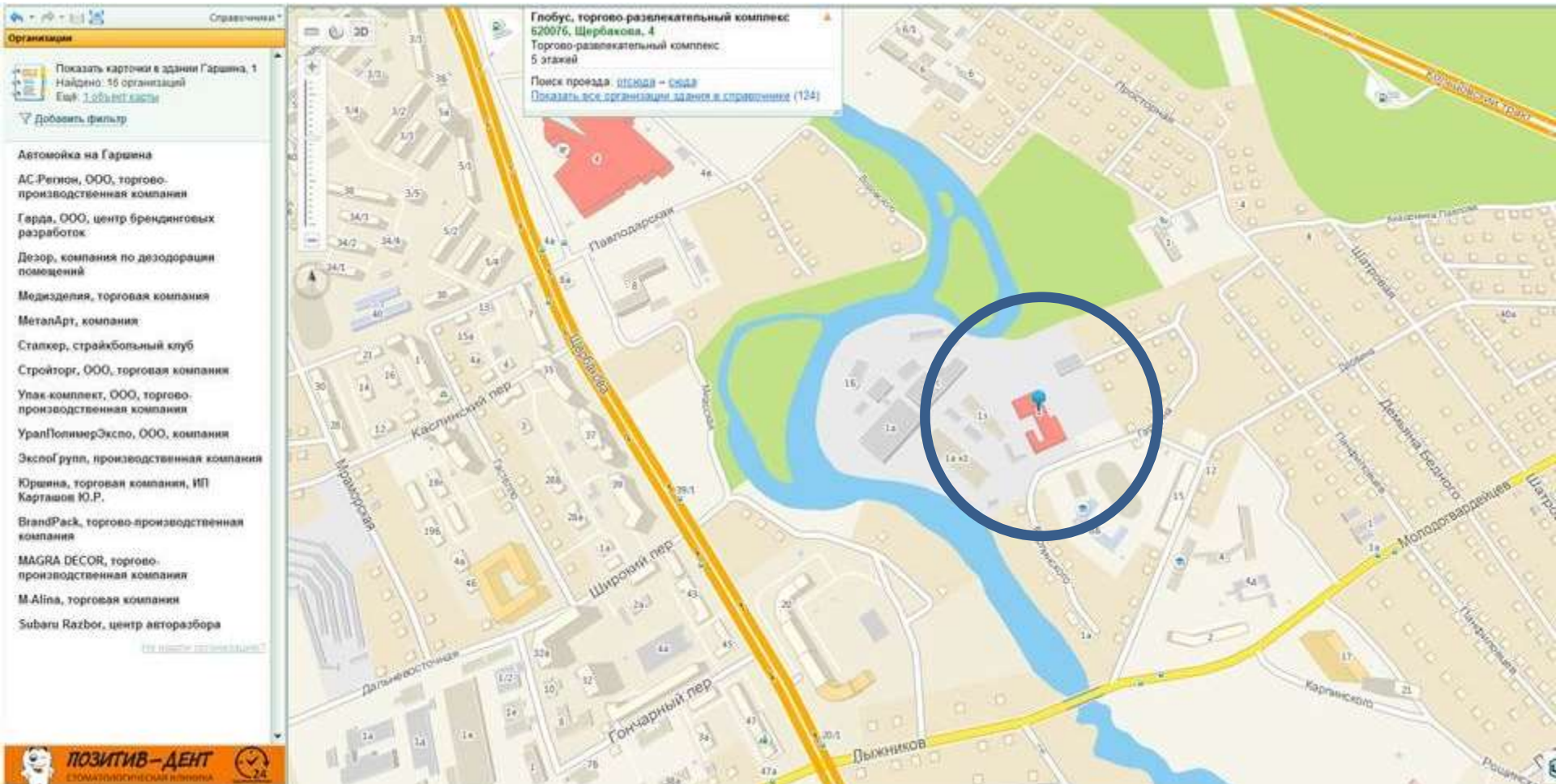
## **4 площадки:**

- Район КОТ «Университетский (Мира-Комсомольская),
- **Офисный и произв.складской комплекс на ул.Комсомольской,**
- **Офисный и произв.складской комплекс на Гаршина 1 (площадка бывшего завода «Каучук»),**
- Район КОТ «Патрушихинские пруды».

# Почему мы?

- Мы помогаем тем, кто ушел печь булочки,  
шить платья

# Наш объект - Гаршина 1



# Гаршина 1



# Наше предложение

- Офисы от 10 кв.м. – от 350 р.
- Теплые склады, универсальные помещения – от 250 р.
- Холодные склады – от 150 р.

Бонусы – столовые, парковки, охрана

# Чем удобен объект для МСБ?

- Офис, производство и склад – в одной локации.
- Относительно доступные цены.
- Локация на выезде (для тех, кому это действительно нужно)

# Наш объект - Комсомольская 71





# Наше предложение

- Офисы – от 550 р.
- Склады – 400-450 р.

Бонусы – столовые, парковки, охрана

# Чем удобен объект для МСБ?

- Офис и склад – в одной локации.
- Удобен для торгово-производственных компаний (в городе, удобно забирать заказы).
- Арендаторы коммерческих помещений (офисы, магазины) в р-не Университетский активно используют складские помещения, находящиеся рядом («за дорогой»).

+ много закоулков и закутков...

(подвалы, цоколи, старые офисные здания и т.п.)







# АКТИВНЫ

- Рекламно-производственные компании
- Мебель
- Произв-во и хранение напитков, мыла и т.п.
- Произв-во и хранение пластиковых товаров
- Произв-во и хранение фурнитуры
- Произв-во окон
- Спец. – вентиляция, сварка шнеков, изоляция для труб, запорная арматура, инструмент, запчасти
- Автосервисы
- Произ-во и хранение – носков, сухофруктов, кабелей и т.п.

# Типичный запрос

- Теплые склады – 10-15-20-50 кв.м. (с отд.входом – часто).
- Офис 10-20 кв.м., с косм.ремонтom, до 400 р./кв.м. макс.
- В основном - теплые помещения 50-100 кв.м.
- Антипылевое покрытие, кран-балки.
- Подъезд и заезд грузового автотранспорта.
- Высокие – потолки, ворота.
- Рохли, услуги грузчиков/погрузчиков на объекте.
- Обязательно – демократичный общепит (рабочие без столовой могут реально уволиться), услуги охраны.
- В зоне доступа – общественный транспорт для сотрудников.

# Нерешаемо:

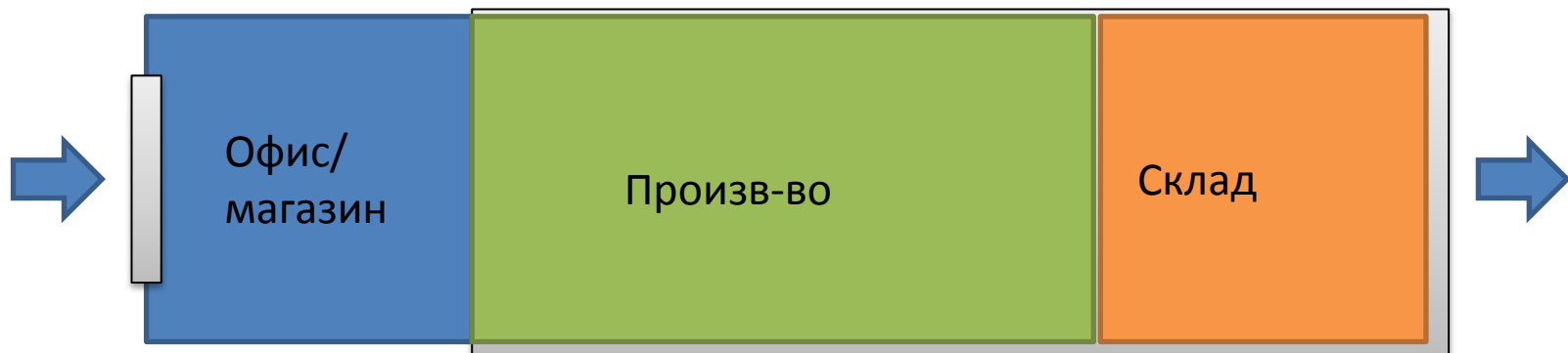
- 1000 кв.м. с кран-балкой 5 т. (произв-во и склад).
- холодильная камера для хранения мед.препаратов, вакцин – 6\*3 кв.м., тут же - офис.
- Размещение пищевых производств (!)
- Конференц-зал (!)
- Душ (по ситуации).





# Итого - Запрос в большинстве случаев

- Офис до 50 кв.м. с зоной обслуживания клиентов
- + теплый склад до 200 кв.м.  
(универс.помещение – склад/произв-во).



# Надо – но не понимаю

- Объектная логистика
- Малая логистика
- Логистика в черте города
- Малые логистические компании



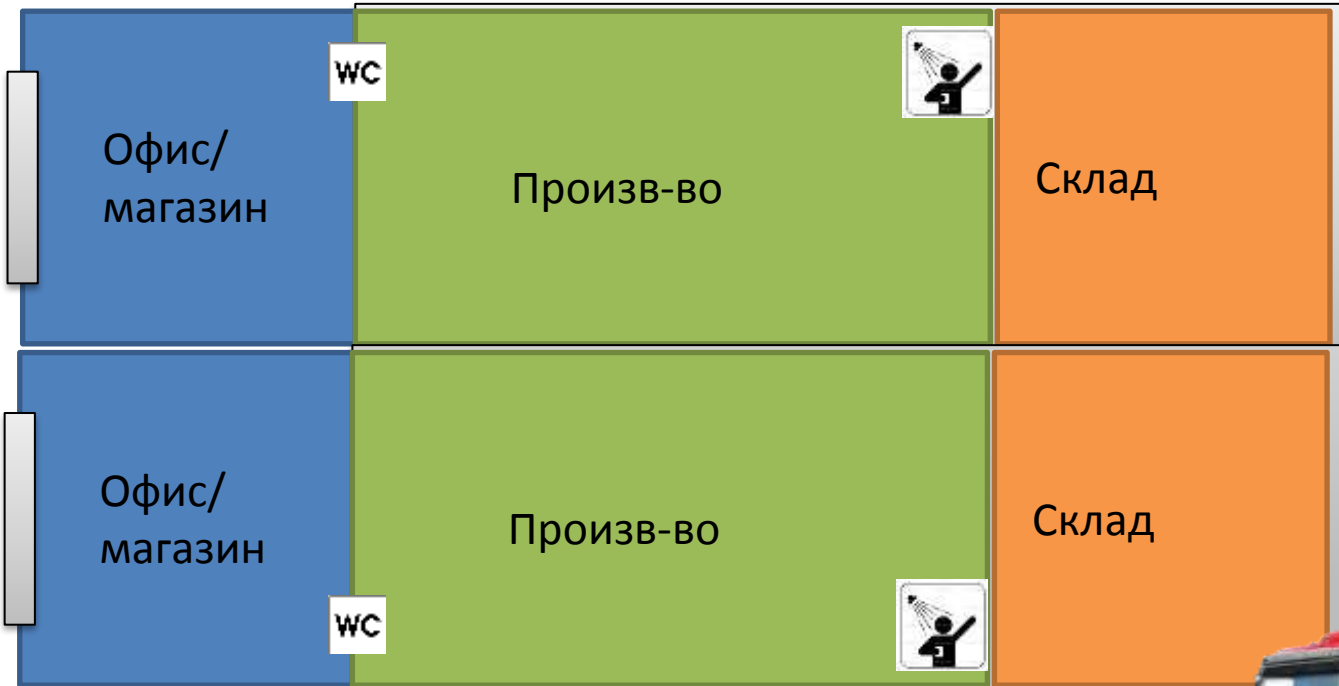
# Откуда движение идеи:

- Мой опыт работы со встроенными коммерческими помещениями, стрит-ритейлом.
- Опыт реальной работы и сделок с МСБ.
- Опыт раскачки территории «Университетского» (поиск клиентов и помощь МСБ в запуске новых бизнесов на арендуемых площадях)
- Опыт в управлении производственно-складскими комплексами «советского» типа

- Совершенно органично подходим к этому
- + смотрим западный опыт

# Предвосхищая ожидания

Мы подтверждаем реальную потребность в :



До 50 кв.м.

До 200-300 кв.м.



# Предвосхищая ожидания

- Расположение – 3-4 ценовой пояс (70-80%).  
Производство тоже хотим в городе.
- Выезды на Юг (преобл.), Север.
- Пригороды и города-спутники – 20-30% макс. (отличаемся от Москвы, менее развит общественный транспорт).

# Догоним ли Германию?

- Не догоним....
- МСБ готов реализовать только первичные минимальные запросы, в ограниченных объемах.
- МСБ сейчас – осторожный, пробующий, без инструментов.
- Но, если будет хорошее предложение – с радостью откликнется.
- Нужна консалтинговая помощь. Бесплатно))

Маркетинговая чуйка уже лет как 5:





# Маркетинговая чуйка уже лет как 5:



Юниты:  
Отд. входы  
Отд. вывеска  
+ возможность  
объединения  
юнитов  
(расширения  
площадей)

# Маркетинговая чуйка уже лет как 5:



# Еще не готовы, но уже вот-вот...

Идея мной тестируется, но:

- Девелоперы еще боятся: никто не может оценить и гарантировать спрос. Нужно убеждающее марк.исследование.
- Уверены, что все будет дорого (СМР, дорогой участок, услуги консультантов и т.п.).
- Оценивают риски МСБ как более высокие.
- Никто не готов «возиться с мелочью».
- Нет специалистов.

# Итого:

- Самый **перспективный** сегмент CRE!
- Риски – на самом деле низкие (широкий круг клиентов, отраслевая диверсификация, больше преимущество по сравнению с проседающими по доходности сегментами ТРЦ, БЦ)
- Все ищут офисы с отд. входом до 50 кв.м., склады до 100-200 кв.м., неразрушающиеся производственные помещения и т.д.

# Спасибо за внимание!

ПЕРВОСТРОИТЕЛЬ



Коноплев Алексей Александрович  
Зам.дир. по развитию  
«Первостроитель»  
+7 (343) 375-99-86