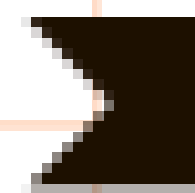
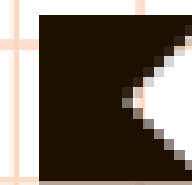


НАУК

НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ОФИСНЫХ ОПЕРАТОРОВ
И КОВОРКИНГОВ



ВОСТРЕБОВАННЫЙ ФОРМАТ КОВОРКИНГИ В ЖК И МФК СПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ?





АССОЦИАЦИЯ СЕГОДНЯ

НАОК — ЭТО ПЛОЩАДКА, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ КОВОРКИНГИ В РОССИИ

26

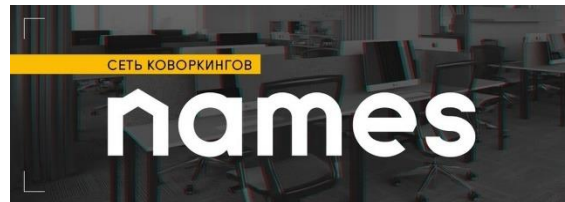
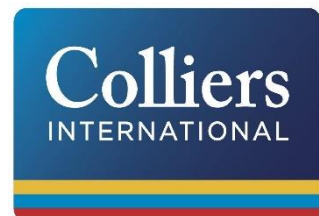
ЧЛЕНОВ
АССОЦИАЦИИ

5

КРУПНЕЙШИХ
СЕТЕВЫХ
ОПЕРАТОРОВ
КОВОРКИНГОВ

50%
РЫНКА

ОБЪЕДИНЯЮТ
ЧЛЕНЫ АССОЦИАЦИИ



АНАЛИЗ ЛОКАЦИИ ПОД КОВОРКИНГ

ПОЧЕМУ КЛЮЧЕВЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ГИБКИХ ОФИСОВ ЗАПУСКАЮТ ПРОЕКТЫ
В ПРЕДЕЛАХ ТТК И НЕ ИДУТ В СПАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ?

1. Близость к деловым центрам города
и потенциальным «донорам» резидентов
2. Развитая транспортная доступность:
общественный транспорт, парковка, каршеринг
3. Развитая близлежащая инфраструктура
- ~~4. Массовое проживание жителей — «спальные районы»~~

ЭКОНОМИКА КОВОРКИНГА

ПОЧЕМУ ПРОЕКТЫ МЕНЬШЕ 1000 М² ИМЕЮТ СЛОЖНУЮ ЭКОНОМИКУ?
МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА.

1. Высокие операционные затраты превышающие 40% выручки при площади коворкинга около 1000 м²
2. Согласно исследованиям «Global Coworking Survey» Desgma, коворкинги с площадью около 1000 м² испытывают проблемы с операционной прибылью, при этом площадки более 2000 м² чувствуются себя более «уверенно».
3. Международный тренд (и в Москве в том числе) это увеличении средней площади коворкинга
4. Сетевые коворкинг имеют более высокую доходность, нежели чем проекты управляющие одной площадкой.



ЗА И ПРОТИВ

СОЗДАНИЯ КОВОРКИНГА В "СПАЛЬНОМ" РАЙОНЕ МОСКВЫ.

ЗА	ПРОТИВ
1. Потребность в рабочем месте рядом с домом 2. Ограничения связанные с организацией рабочего пространства в домашних условиях 3. Жажда общения	1. Трудности с прогнозированием устойчивого покупательского спроса 2. «Домашний диван», основной конкурент коворкинга 3. Недостаточно свободных помещений под коворкинг по приемлемой ставке 4. Достаточность предложений в центральных района города



ГИПОТЕЗА:

КАК СДЕЛАТЬ НЕБОЛЬШОЙ КОВОРКИНГ В "СПАЛЬНОМ" РАЙОНЕ МОСКВЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ

1. Сетевая инфраструктура управления коворкингом
2. Размещение в коворкинге пространств различного назначения: бьютиковоркинг, детское пространство, зона СПА и т.д.
3. Максимальная автоматизация
4. Создание комьюнити соседей
5. Наличие центральной локации для встреч и мероприятий
6. Способность партнеров проекта искать компромиссы и искать эффективные решения

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

РАФАИЛ ГАЙНАТУЛЛИН

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НАОК

Телефон

+7 985 928-06-58

E-mail

9280658@gmail.com

НАОК

**НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ОФИСНЫХ ОПЕРАТОРОВ
И КОВОРКИНГОВ**