

ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ Г. МИНСКА

Рынок коммерческой недвижимости в Республике Беларусь, в частности в г. Минске, демонстрирует активное развитие. Увеличение количества бизнес-центров и усложнение их архитектурных и функциональных решений требует введения четкой и актуальной классификации. Существующие международные классификации (классы А, В+, В, С) не отражают всей специфики местного рынка [1].

Основные параметры, которые следует учитывать при классификации, включают: местоположение объекта, год постройки и степень износа, наличие современной инженерной инфраструктуры, энергоэффективность здания, уровень предоставляемого сервиса, транспортную доступность и обеспеченность парковочными местами и др.

В Минске присутствуют бизнес-центры, которые формально можно отнести к классу А, однако по ряду признаков они не соответствуют международным стандартам (наличие устаревших лифтов, отсутствие систем автоматизированного управления зданием (BMS), несоответствие санитарных норм), что препятствует их объективной оценке и инвестиционной привлекательности объектов [2].

Предлагаемая нами классификация делит бизнес-центры г. Минска на четыре категории: «Премиум» – А, «Современный» – В+, «Функциональный» – В и «Базовый» – С. Например, категория «Премиум» предполагает наличие энергоэффективных технологий, технологии современного пира, как биометрика, развитой инфраструктуры для арендаторов, гибких офисных пространств и обязательной сертификации по международным экологическим стандартам (LEED, BREEAM).

Актуализация и внедрение данной классификации позволит точнее отражать реальное состояние объектов, будет более адаптирована к условиям местного рынка, что повысит инвестиционную привлекательность г. Минска как делового центра региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рынок офисной недвижимости в Беларуси: тенденции и перспективы // БелИнвестАналитика, 2022.
2. Мельник, А. В. Классификация офисных зданий: международный опыт и возможности адаптации для Беларуси / А. В. Мельник // Экономика и управление. – 2021. – №3. – С. 45–49.