

Ukryty potencjał nieruchomości

Tu, gdzie kiedyś był sklep z zabawkami, pracownicy pobliskiego biurowca mogą spalić zbędne kilogramy ćwicząc na nowoczesnych atlasach. Po zajęciach wstępują do kawiarni, gdzie wcześniej mieścił się sklep z odzieżą. Przedstawiony scenariusz to codzienność dużych galerii handlowych, w których każdego dnia dochodzi do zmian w ofercie[1]. Spadająca liczba odwiedzających centra handlowe sprawia, że właściciele nieruchomości muszą cały czas dopasowywać ofertę handlową jak i rozrywkową do potrzeb klientów. Pomóc w tym mogą zaawansowane analizy lokalizacyjne, które odpowiedzą co powinno znaleźć się w danym miejscu, aby zapewnić właścicielom należyte zyski.

Gregg Katz, dyrektor ds. strategii w firmie doradczej TSCG (dawniej The Shopping Center Group), uważa, że przyszłość nieruchomości będzie należeć do tych, którzy wykorzystują dane i technologię, aby przewidzieć najlepsze wykorzystanie każdego centymetra kwadratowego powierzchni. „Myślę, że głównym motorem jest budowa, przebudowa i ponowne wykorzystanie przestrzeni w sposób, który pozwoli jej funkcjonować w przyszłości”, mówi. „Im większa elastyczność, tym lepiej”.

W tym zadaniu z pomocą przychodzi technologia location intelligence (inaczej LI), która wykorzystuje dane aby zlokalizować miejsca podatne na zmiany, przewidzieć trendy i wyprzedzić konkurentów.

Uwolnij potencjał przestrzeni handlowej

Analizy z wykorzystaniem danych przestrzennych i informacji demograficznych pomagają odpowiedzieć na wiele pytań dotyczących funkcjonowania sklepu, takich jak miejsce robienia zakupów, sposób dojazdu do sklepu czy sposób funkcjonowania

całego łańcuch dostaw z magazynu do witryn sklepowych. Właścicielom nieruchomości, taka wiedza może pomóc w sprawdzeniu, kto, dlaczego i w jaki sposób wykorzystuje powierzchnię handlową.

Przykładowo, w miarę jak spada liczba samochodów w USA, location intelligence pomaga zidentyfikować regiony, miasta i dzielnice, w których mieszkańcy korzystają z alternatywnych form transportu. Ta informacja może zainspirować właścicieli budynku biurowego lub kompleksu mieszkalnego do przydzielenia dodatkowej przestrzeni na parking lub zainstalowanie stacji ładowania pojazdów elektrycznych, co ostatecznie przyciągnie większą liczbę najemców. Ciekawym pomysłem jest budowa naziemnych parkingów w taki sposób, aby można było je z czasem przekształcić w mieszkania, sklepy lub magazyny, jeżeli liczba samochodów nadal będzie spadała.

Innym przykładem wykorzystania przestrzeni handlowej jest przekształcenie galerii sklepowej Randall Park w Ohio w centrum dystrybucyjne. Kluczem do identyfikacji, która lokalizacja będzie odpowiednia na centrum dystrybucyjne, jest analiza łańcucha dostaw w oparciu o informację geograficzną. Modelowanie sieci dostaw na cyfrowych mapach ujawnia kluczowe współzależności, takie jak: przemieszczanie się ładunku z miejsca na miejsce w określonym czasie, miejsce sortowania towaru czy zapotrzebowania klientów na przestrzeń magazynową w danej lokalizacji.

Nieruchomość hubem dla infrastruktury technologicznej

Miasta stają się coraz inteligentniejsze, ale nie oznacza to, że każdy budynek posiada infrastrukturę technologiczną, która spełnia wymagania np. w obszarze szybkiej łączności niezbędnej przy budowie Smart Cities. Niektórzy właściciele nieruchomości używają informacji o lokalizacji, aby ocenić lokalne zapotrzebowanie na zaawansowane łącza szerokopasmowe, takie jak 5G, i ustalić czy ich nieruchomość może nadać się do instalacji takiego sprzętu.

Inteligentna mapa oparta o GIS może pomóc obliczyć, ilu mieszkańców i osób dojeżdżających do pracy korzysta codziennie z usług szerokopasmowych i zidentyfikować obszary o najwyższym zapotrzebowaniu na takie łącze. Może również określić nachylenie i wysokość terenu oraz położenie budynków. Pozwoli to zlokalizować najbardziej atrakcyjny dach budynku dla planującej infrastrukturę 5G firmy telekomunikacyjnej. Daje to również właścicielowi nieruchomości cenną informację odnośnie wartości budynku przy ewentualnych negocjacjach.

Nieruchomość a logistyka dronowa

Drony już wkrótce staną się nowym środkiem transportu, który może zrewolucjonizować branżę handlową. W październiku tego roku amerykański UPS, dostawca usług logistycznych stojący za pionierskim projektem wykorzystania dronów do transportu próbek medycznych dla szpitala w Północnej Karolinie, otrzymał zgodę Federalnej Administracji Lotnictwa Cywilnego (FAA) na rozszerzenie usługi w całym kraju. Miesiąc wcześniej Walgreens ogłosił partnerstwo z filią Alphabet Wing, aby rozpocząć dostarczanie przekąsek dla dzieci, lekarstw na kaszel itp. za pomocą dronów do domów w Christiansburgu w stanie Wirginia.

W miarę jak transport dronami zacznie się upowszechniać, potrzebne będzie wyznaczanie najlepszych i bezpiecznych tras lotów. Pomogą w tym systemy informacji geograficznej (GIS), które uwzględnią wytyczne FAA czy przeszkody lotnicze takie jak linie wysokiego napięcia czy niekorzystne warunki pogodowe. Z uwagi na to, że klienci oczekują dostaw pod drzwi, kluczowa będzie tu ścisła współpraca właścicieli nieruchomości z firmami logistycznymi.

Dzisiejsi właściciele nieruchomości są stewardami zmieniającej się gospodarki. Od dronów po wieże 5G, centra dystrybucyjne i automatyczne siłownie. Czerpanie korzyści z posiadania nieruchomości to ciągła praca i szukanie najlepszych możliwości na ich maksymalnego zagospodarowania. Dostrzeżenie niewidzialnych zmian kulturowych i ekonomicznych może wskazać

drogę do świadomych inwestycji. Dla innowacyjnych kadr zarządzających, technologia lokalizacyjna uzasadnia inwestycje w miejsca, które są rentowne teraz i będą w przyszłości.

[1] wg portalu wiadomoscihandlowe.pl od maja 2018 roku sukcesywnie zmniejsza się liczba klientów centrów handlowych w Polsce.