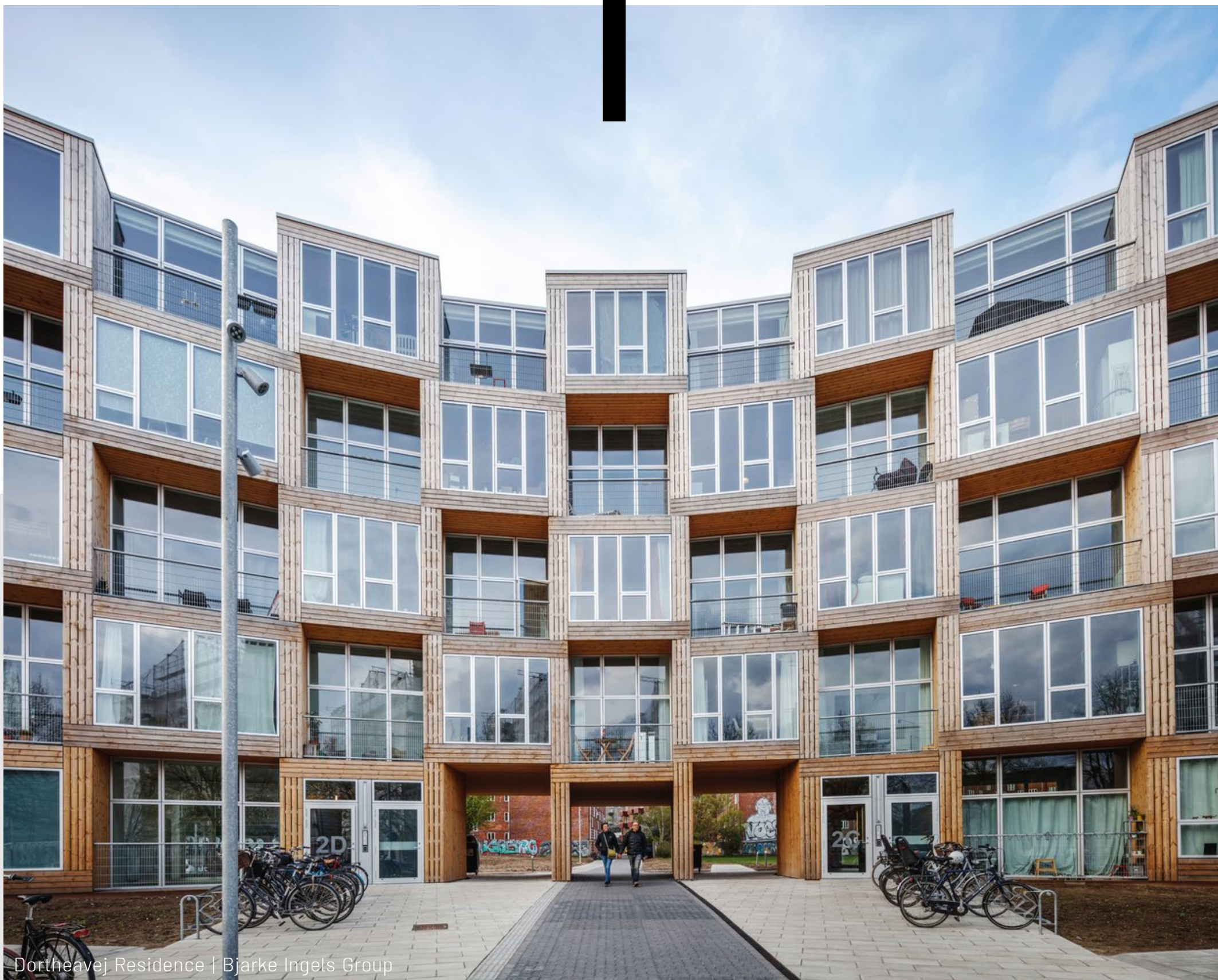


خانه‌هایی که می‌خواهیم



Dortheavej Residence | Bjarke Ingels Group

رشد | توسعه کسب‌وکار | اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴

محتوایی که خواهیم خواند:

مسکن آینده | تحولات صنعت ساخت‌وساز

زمان مطالعه: ۵ دقیقه

خانه‌هایی که می‌خواهیم

مقرون‌به‌صرفه و تغییرات صنعت ساخت‌وساز اشاره کرد که در میانه‌ی یک انقلاب فناورانه قرار دارد.

در سراسر جهان، صنعت ساخت‌وساز در حال ایجاد انواع جدیدی از مسکن است که مقرون‌به‌صرفه، اشتراکی، سازگار با محیط زیست، انعطاف‌پذیر، شیک یا سلامت‌محور هستند. شاخص‌های تقاضای آینده نشان می‌دهند که سهم این نوع واحدهای نوآورانه در سال‌های پیش‌رو افزایش خواهد یافت.

وقتی کلمه «خانه» را می‌شنوید، ممکن است تصویری از یک خانه‌ی دنج ویلایی، آپارتمانی در یک برج بلند، یا یک مجموعه باغی مرتب در ذهن‌تان نقش ببندد.

اما مفهوم خانه در حال تغییر است، و روش ساخت آن نیز همین‌طور. مکانی که مردم آن را با آسایش، امنیت و خانواده می‌شناسند، اکنون تحت تأثیر مجموعه‌ای از عوامل، در حال دگرگونی است. از جمله این عوامل می‌توان به رشد جمعیت، کمبود مسکن

”

صنعت ساخت‌وساز در حال ایجاد انواع جدیدی از مسکن است که مقرون‌به‌صرفه، اشتراکی، سازگار با محیط زیست، انعطاف‌پذیر، شیک یا سلامت‌محور هستند.

“

با این حال، نمی‌توان با قطعیت گفت که این صنعت خواهد توانست انواع خانه‌هایی را که مردم در آینده خواهان آن هستند، تأمین کند. برای تحقق این هدف، مالکان ساختمان، توسعه‌دهندگان املاک، پیمانکاران، و تولیدکنندگان مصالح ساختمانی باید شیوه‌های کسب‌وکار خود را متحول کنند. از جمله، آن‌ها باید از پیش برای تأمین زمین در نقاط مرغوب اقدام کنند و از

تغییراتی که بر نوع و محل زندگی افرا اثر می‌گذارند

شهرنشینی

مهاجرت مردم به شهرها ادامه دارد، که به افزایش تراکم شهری و نیاز به واحدهای مسکونی کوچک‌تر منجر شده است. بر طبق آمار تا دهه ۹۰ شمسی ۷۵٪ ایرانیان در شهرها زندگی می‌کنند؛ و پیش‌بینی می‌شود این روند تا ۱۴۳۰ به حدود ۸۵٪ افزایش پیدا کند.

تغییرات جمعیتی

اندازه خانواده‌ها رو به کاهش است و جمعیت جهان در حال پیر شدن. این تغییرات موجب افزایش تمایل به فضاهای مسکونی کوچک‌تر یا در برخی موارد بزرگ‌تر از استانداردهای امروزی می‌شود. تا سال ۲۰۳۰، ۴۳٪ از خانوارهای جهان تنها شامل یک یا دو نفر خواهند بود، که این مسئله تقاضا برای خانه‌های کوچک‌تر را افزایش می‌دهد.

قابلیت تأمین مالی

افزایش اجاره‌بها با سرعتی بیشتر از رشد دستمزدها، به همراه عوامل دیگر، موجب کمبود

فناوری‌های مدرن ساخت‌وساز بهره ببرند تا خانه‌هایی متناسب با نیاز و خواست مردم ارائه دهند. همچنین لازم است برای انجام تقریباً همه امور، از ابزارهای دیجیتال استفاده کنند. از جذب سرمایه گرفته تا ارتباط مؤثرتر با مشتریان نهایی. اگر در این مسیر موفق عمل کنند، می‌توانند جایگاه رقابتی خود را حفظ کرده یا ارتقا دهند. در غیر این صورت، ممکن است از رقابت عقب بمانند.

مسکن مقرون‌به‌صرفه در سراسر جهان شده است. برای مقابله با این بحران، شهرها اقداماتی مانند سیاست‌های توسعه تلفیقی (inclusionary up-zoning) را پیگیری می‌کنند، که در آن بخشی از ساختمان‌های جدید به مسکن مقرون‌به‌صرفه اختصاص می‌یابد. همچنین توسعه در زمین‌های رهاشده یا کم‌استفاده شهری (infill development) یکی دیگر از راهکارهای توسعه شهری است.

اقتصاد دیجیتال

با دیجیتالی‌شدن اقتصاد، اولویت‌های افراد در انتخاب محل زندگی نیز تغییر کرده است. اکنون بیش از نیمی از جمعیت جهان به اینترنت دسترسی دارند، و در کشورهای توسعه‌یافته، ۶۵٪ از نسل‌های دهه ۷۰ تا ۹۰ میلادی بیشتر از طریق ابزارهای دیجیتال با یکدیگر در ارتباط هستند تا به‌صورت حضوری. این روندها علاقه به کار از راه دور، دفاتر خانگی، خانه‌های هوشمند و زندگی اشتراکی را افزایش داده‌اند.



بازیگران صنعت ساختمان چطور خود را برای رقابت تازه آماده می‌کنند.

همچنین، مالکان باید تمرکز خود را از واحدهای با اندازه متوسط کاهش داده و بیشتر به سراغ واحدهای کوچک‌تر و بزرگ‌تری بروند که انتظار می‌رود در آینده محبوب‌تر شوند. برای هم‌راستا شدن با اقتصاد اشتراکی، پیشنهاد یا گسترش فضاهای اشتراکی و خدمات زندگی جمعی، از جمله فضاهای “زندگی اشتراکی” (coliving) و فضاهایی برای فعالیت‌های اجتماعی و ایجاد جامعه، باید در اولویت قرار گیرد.

مالکان باید در سراسر زنجیره ارزش از ابزارهای دیجیتال استفاده کنند؛ برای مثال، استفاده از واقعیت مجازی در برنامه‌های بازاریابی برای مصرف‌کنندگان نهایی یا بهره‌گیری از حسگرهای هوشمند در سیستم‌های نگهداری و مدیریت تاسیسات به منظور افزایش بهره‌وری.

برای آمادگی در برابر این تغییرات در بازار مسکن، ذی‌نفعان صنعت ساخت‌وساز باید درک کنند که این تحولات چه تأثیری بر عملیات فعلی‌شان دارند و چگونه باید خود را با آن‌ها هماهنگ کنند. به‌ویژه، شرکت‌های تثبیت‌شده باید هرچه زودتر خود را وفق دهند تا سهم بازار خود را حفظ کرده و به رقابت‌های جدید پاسخ دهند. در نهایت، اقدامات خاص هر شرکت بسته به بخش فعالیت و شرایط خاص آن تعیین می‌شود.

مالک‌ها

مالکان باید دارایی‌هایی در مکان‌هایی داشته باشند که مردم خواهان زندگی در آن‌ها هستند. با توجه به مهاجرت بخش زیادی از جمعیت جهان به شهرهای بزرگ، این به معنای ارائه واحدهای مسکونی در مناطق شهری ممتاز و مراکز حومه‌ای مطلوب است.



Superlofts | Marc Koehler Architects

شده‌اند. توسعه‌دهندگان می‌توانند از این روند استفاده کرده و با ابزارهای دیجیتال مانند واقعیت مجازی، معرفی پروژه‌های خود را برای مشتریان آسان‌تر کنند.

پیمانکاران

کمبود نیروی انسانی ماهر در صنعت جهانی ساخت‌وساز در آینده‌ای نزدیک بهبود نخواهد یافت. برای مقابله با این چالش بلندمدت، پیمانکاران باید با نیروی کار و منابع موجود، بهره‌وری را افزایش دهند. به‌عنوان مثال، می‌توانند از روش‌هایی مانند پیش‌ساختگی بهره بگیرند و از فناوری‌های مبتنی بر داده مانند مدلسازی اطلاعات ساختمان (BIM) برای بهره‌وری بیشتر استفاده کنند.

در صورت ورود به حوزه ساخت مسکن مقرون‌به‌صرفه، آن‌ها باید راه‌هایی برای مقابله با فشارهای هزینه‌ای بیابند. در این راستا، ترویج استانداردسازی در صنعت، تولید خارج از کارگاه (offsite production)، هماهنگی زنجیره تأمین، و استفاده از روش‌های نوین (lean) می‌تواند منجر به بهره‌وری بیشتر و کیفیت بالاتر پروژه‌ها شود.

توسعه‌دهندگان املاک

با توجه به افزایش شهرنشینی و دشواری در دستیابی به زمین‌های مناسب در مناطق پرطرفدار شهری، توسعه‌دهندگان املاک باید هرچه زودتر موقعیت‌های مطلوب را شناسایی و ایمن‌سازی کنند تا از رقبای خود پیشی بگیرند. آن‌ها همچنین می‌توانند مناطق درجه دوم یا حومه‌ای را خریداری کرده و با همکاری با نهادهای محلی یا شرکای دیگر، زیرساخت‌ها و حمل‌ونقل را ارتقاء دهند تا این مناطق برای ساکنان بالقوه، به اندازه مناطق برجسته شهری جذاب باشند.

همچنین، با توجه به گسترش منابع جدید تأمین مالی همچون تأمین سرمایه جمعی (crowdfunding)، امکان جذب سرمایه از منابع جایگزین برای پروژه‌های ساخت‌وساز فراهم شده است. توسعه‌دهندگان می‌توانند از پلتفرم‌های نوین تأمین سرمایه استفاده کرده و افراد عادی را به سرمایه‌گذاری در پروژه‌های املاک دعوت کنند.

با حذف واسطه‌ها در اقتصاد دیجیتال، مشتریان اکنون به تعامل مستقیم با ارائه‌دهندگان علاقه‌مند

تولیدکنندگان مصالح ساختمانی

شرکت‌هایی که مصالح ساختمانی تولید می‌کنند، باید برای پاسخ‌گویی به تقاضای روزافزون برای سفارشی‌سازی و عملکردهای جدید آماده باشند. یکی از راهکارها، ارائه مصالح پیشرفته‌ای است که قابلیت ادغام با راه‌حل‌های جامع را دارند. برای مثال، می‌توانند

شیشه‌های انرژی‌زا، چوب شفاف یا بتن خودترمیم‌شونده را به پیمانکاران بفروشند. برای کاهش ریسک‌های ناشی از ورود زود هنگام به حوزه‌های نو، تولیدکنندگان مصالح باید روندهای بازار را رصد کرده، توانایی خود در سفارشی‌سازی را تقویت کنند و در حوزه‌های هدف، سرمایه‌گذاری و تحقیق و توسعه انجام دهند.



جمع‌بندی

خانه‌ها همواره دیوار و در، سقف و کف خواهند داشت. اما اینکه این اجزا از چه موادی ساخته شوند، کجا تولید شوند، چگونه نصب شوند، در چه مکانی قرار گیرند و چه کسانی در این فضاها زندگی کنند، در حال تغییر است. مفهوم مسکن در حال تحول است. و صنعت ساخت‌وساز نیز باید هم‌راستا با آن تکامل یابد. ذی‌نفعان این صنعت باید با برنامه‌ریزی، خلاقیت، سرمایه‌گذاری در

تحقیق و توسعه و همکاری با شرکای زنجیره ارزش، به چالش‌های ناشی از اشکال نوین مسکن پاسخ دهند. در غیر این صورت، ممکن است خود را مانند صاحب‌خانه‌ای بیابند که کلید خانه‌اش را فراموش کرده است. اما اگر موفق شوند، دروازه فرصت‌های جدید را به روی خود خواهند گشود. شما به چه تغییر و تحولاتی در حوزه مسکن فکر می‌کنید؟

منابع مورد استفاده برای این محتوا:

BCG



تماس با ما

| ۰۹۹۰۲۲۱۱۴۱۲ | www.mineteams.com | info@mineteams.com | [@mineteams](https://www.instagram.com/mineteams) |