

Современное состояние и перспективы мирового рынка IWMS-решений

Е. Тарасевич, FRICS, к.т.н., д.э.н.
Научный руководитель НПЦ «Интехнедвижимость»

Настоящим материалом мы продолжаем публикацию аналитических обзоров, которые посвящены состоянию глобального рынка решений категории IWMS.

Предыдущий обзор рынка CAFM/IWMS-решений мы представляли в 2019 году (https://www.valmaster.ru/download/cafm_iwms.pdf).

За прошедшие 2 года динамика изменений на рынке IWMS-решений вышла на беспрецедентный в истории уровень как со стороны поставщиков программного обеспечения, так и со стороны покупателей. В целом рынок переходит в позицию «рынка покупателей», что связано с нарастающей активностью предприятий и организаций на пути внедрения инструментов повышения эффективности и снижения издержек при управлении портфелями корпоративной недвижимости.

В целом развитие рынка IWMS-решений функционально стабилизирует и направляет остающееся неизменным основное определение:

«Integrated Workplace Management Systems (IWMS) – это программная платформа корпоративного масштаба, которая помогает организациям собирать и анализировать информацию, управлять операционной деятельностью, оптимизировать на основе аналитической статистики процесс управления портфелем корпоративной недвижимости, включая управление арендой, управление использованием помещений и рабочих мест, управление услугами для пользователей недвижимостью, управление эксплуатацией, энергосбережением и устойчивым развитием портфеля». (Verdantix, 2022)

IWMS-решения обычно используются пользователями зданий и обслуживающими компаниями для централизации данных об инфраструктуре недвижимости и управления операционными улучшениями. Если традиционной аудиторией IWMS-решений были профессионалы в области управления недвижимостью, то сегодня такие решения расширяют сферу своего применения и включают всех пользователей и посетителей объектов недвижимости.

Отметим, что глобально на рынке доступны сотни программных решений в области недвижимости. При этом IWMS-решения отличаются от них тем, что они предлагают максимально широкий спектр интегрированной функциональности и являются ведущими претендентами на роль «верхнего обобщающего информационного слоя» для консолидации данных о недвижимости.

Эволюция рынка поставщиков IWMS-решений

Как мы уже отмечали в предыдущем обзоре, эволюция IWMS-решений берет начало в 1980-х годах, когда появились первые программные продукты (ARCHIBUS), помогающие эффективному и последовательному сбору, централизации и обработке данных по использованию недвижимости.

В целом эволюцию изменения рынка IWMS-решений за 30 лет его существования можно разделить на три временных этапа, которые можно охарактеризовать как периоды эволюции потребностей пользователей такими решениями и возрастающей роли таких решений в стратегии конкурентоспособности предприятий и организаций

Периоды	до 2010	2010-2021	2022 и далее
Ландшафт поставщиков IWMS	Поставщики с разным предыдущим опытом развивают свои CAFM-решения в IWMS платформы путем внедрения дополнительных модулей	Поставщики расширяют функциональность IWMS за счет органического развития, партнерства и вхождения в капитал	Диверсификация и консолидация ландшафта поставщиков в результате прихода новых участников и процессов M&A
Целевая фокусировка IWMS	ПО поддерживает функции управления недвижимостью с управлением потоками работ анализом данных.	Поставщики расширяют функциональность для дополнения существующих сильных сторон, таких как управление помещениями и рабочими местами Внедрение более клиенто-ориентированных приложений и улучшенных пользовательских интерфейсов (UI)	Поставщики предлагают IWMS как часть более широкого набора приложений умного здания, включая IoT платформы и цифровые двойники
Интеграция IWMS	Ручная загрузка документов Импорт данных из CAD и BIM приложений	Интеграция с другими системами предприятия Более глубокая интеграция с датчиками и устройствами умного здания для сбора данных и контроля активов в реальном времени	Программное обеспечение эволюционирует для того, чтобы стать открытой платформой, интегрирующейся с IoT платформами, PropTech решениями и приложениями искусственного интеллекта (AI)
IT стратегия управления недвижимостью	Пользователи внедряют IWMS платформы в объеме 2-3 модулей, в основном в области эксплуатации и аренды	Пользователи расширяют функциональность IWMS на новые области, в том числе управление помещениями и рабочими местами Фокус на распространении мобильной практики для пользователей офисов и техников.	Пользователи ищут интеграцию IWMS платформ с IoT источниками данных – датчиками и системами инженерной диспетчеризации (BMS)
Мотивация покупки IWMS	Управление сбором и обработкой данных по работе портфеля недвижимости Снижение издержек за счет большей эффективности и консолидации данных	Улучшение пользовательского опыта использования рабочих мест и оптимизация использования помещений. Поддержка повседневного управления операционной деятельностью портфеля недвижимости	Реализация стратегических программ, таких как трансформация рабочих мест и снижения углеродного следа
Ключевые критерии покупки IWMS	Качество и широта функциональности IWMS платформ для соответствия тактическим потребностям	Качество пользовательских интерфейсов (UI) приложений Способность IWMS платформы заменить точечные решения и централизовать данные	Широта функциональности мобильных приложений Легкость интеграции с внешними системами управления использованием помещений и с экосистемами умного здания.

Лавина стратегических M&A перекраивает рынок поставщиков IWMS-решений

В предыдущем обзоре мы назвали «бурной» интенсивность из полутора десятков слияний и поглощений на рынке IWMS-решений за период 2017-2019 гг, по сравнению с предыдущими периодами.

Однако то, что происходило на рынке за последние 3 года иначе как M&A-лавиной назвать трудно. Вот только основные факты трансформации рынка за счет инвестиций, слияний и поглощений:

07.2019	Слияние	FM:Systems объединилась с Rifiniti – поставщиком решения для оптимизации рабочих мест
07.2019	Слияние	MRI Software объединилась с Leverton – платформой для извлечения данных и анализа контрактов
07.2019	Слияние	MRI Software объединилась с ProLease – компанией по управлению арендой
07.2019	Инвестиция	Nuvolo инвестировала \$12 миллионов в серию В раунда фондирования
08.2019	Слияние	MRI Software объединилась с Rockend – поставщиком решения для управления недвижимостью
10.2019	Слияние	FM:Systems купила бизнес по управлению рабочими местами у Asure Software
11.2019	Слияние	MRI Software объединилась с Multifamily Insurance Partners
01.2020	Слияние	MRI Software объединилась с Lindsey Software Systems – поставщиком решения для управления недвижимостью
03.2020	Слияние	MRI Software объединилась с Orchard Information Systems – поставщиком решения для управления социальной недвижимостью
05.2020	Слияние	Archibus + Serraview объединилась с SpacelQ – поставщиком решения по управлению использованием помещениями и рабочими местами
06.2020	Слияние	MRI Software объединилась с Castleton Technology – поставщиком решения для управления социальным жильем и поставщиком услуг управления социальным жильем
08.2020	Слияние	MRI Software объединилась с MacMunnis – поставщиком решения для администрирования аренды
08.2020	Слияние	MRI Software объединилась с Housing Partners – поставщиком решения для социального жилья
09.2020	Слияние	MRI Software объединилась с RentPayment - платежным брендом для недвижимости от Priority Technology's
10.2020	Слияние	MRI Software объединилась с CheckPoint ID – поставщиком решения для ID верификации и предотвращения мошенничества.
11.2020	Инвестиция	Schneider Electric купил стратегический миноритарный пакет Planon
12.2020	Слияние	Spacewell объединилась с DEXMA – поставщиком решения для энергоменеджмента
01.2021	Слияние	MRI Software объединилась с AMTdirect – поставщиком решения для управления арендой и управления инфраструктурой
01.2021	Слияние	Planon приобрела мажоритарную долю в Reasult – поставщике решения для недвижимости
03.2021	Инвестиция	Nuvolo инвестировала \$31 миллион в серии С фондирования под управлением Insight Partners
03.2021	Слияние	MRI Software объединилась с WhosOnLocation – поставщиком решения для управления рабочими, подрядчиками и контрактами
03.2021	Слияние	MRI Software объединилась с Manhattan , подразделением Trimble по разработке решения для управления недвижимостью и рабочими местами
06.2021	Слияние	FM:Systems объединилась с WizzPass – поставщиком решения для управления посетителями
06.2021	Слияние	Planon объединилась с Axonize – провайдером облачной IoT платформы
07.2021	Контрольный пакет	Thoma Bravo выкупил контрольный пакет iOFFICE у Waud Capital Partners

07.2021	Слияние	MRI Software объединилась с Findspace – платформой маркетинга и аренды
08.2021	Слияние	MRI Software объединилась с FSI - поставщиком CAFM-решения
08.2021	Поглощение	SpacelQ и iOFFICE объединились
09.2021	Инвестиция	Autodesk сделал стратегическую инвестицию в iOFFICE + SpacelQ
09.2021	Слияние	MRI Software объединилась с Box+Dice – транзакционной CRM платформой
11.2021	Слияние	MRI Software объединилась с eSight Energy – поставщиком решения для энерго менеджмента
12.2021	Инвестиция	Tango увеличил акционерный капитал от инвестиций Berkshire Partners
01.2022	Слияние	IBM объединилась с Envizi – провайдером платформы для управления данными устойчивого развития
01.2022	Слияние	MRI Software объединилась с LeaseEagle – поставщиком решения для управления коммерческой арендой
01.2022	Слияние	MRI Software объединилась с Angus Systems – поставщиком решения для управления строительством
01.2022	Слияние	Tango объединилась с AgilQuest – поставщиком решения для управления гибкими и гибридными рабочими местами

Общими трендами и мотивацией трансформации рынка поставщиков стали:

- Стремление поставщиков IWMS-решений приобрести отдельные решения для заполнения своих «функциональных лакунов» или предложения новых продуктов. Особенностью последних трех лет является очевидное отклонение от традиционной практики, когда поставщики IWMS расширяли возможности их решений за счет «органического» внутреннего развития. Например, FM:Systems приобрела WizzPass для предложения решения по управлению посетителями и расширения присутствия в Южной Африке. Другой пример – приобретение Spacewell компании DEXMA для предложения решения по энерго менеджменту и достижению соответствующего конкурентного преимущества.
- Стремление поставщиков IWMS-решений к стратегическому расширению клиентской базы за счет выхода на новые географические рынки, предложению более глубокой функциональности или новых продуктов. Например iOFFICE и SpacelQ слились в августе 1921 с последующей инвестицией в объединенную компанию Thoma Bravo, JMI Equity и Autodesk Inc. Объединенная компания имеет большую глобальную доступность и более комплексный портфель продуктов, покрывающий управление активами и управление рабочими местами. Это позволяет компании расти в новых регионах и в новых отраслях экономики. Что от этого получает покупатель? Деятельность по M&A уменьшает количество поставщиков IWMS-решений на рынке, но увеличивает возможность выбора поставщика с международной экспертизой и программной платформой с широкими функциональными возможностями.
- Вывод на рынок решений IWMS-решений с использованием открытой архитектуры и API. Поставщики строят более открытую архитектуру и применяют API для того, чтобы позволить IWMS-решениям интегрироваться с внешними системами и оборудованием. Это позволяет потребителям поучать большую ценность за счет улучшения возможности расширения функционала и снижения ограничения возможностей поставщиков. Например, Planon запустил онлайн маркетплейс который обеспечивает покупателей новыми приложениями и интеграциями с внешними системами, такими как MazeMap, IoT решение от AurAir, bGrid, Disruptive Technologies, Ingy, PointGrab, Relogix, SWYCS и т.д.

- Снижение on-premise инсталляций и переключение пользователей на облачные решения. Некоторые поставщики (Nuvolo, Rapal, Tango и VLogic,) сразу предлагают облачные решения, а on-premise решения устанавливают в особых случаях. Это позволяет покупателям быстрее расширять необходимую функциональность по сравнению с покупкой полнофункциональной версии и за счет этого снижать первоначальные издержки.
- Распределение существенной доли выручки на развитие продуктов. Анализ показывает, что для поддержания своей конкурентоспособности поставщики IWMS-решений реинвестируют в среднем 25-30% годовой выручки в развитие своих продуктов. Эти инвестиции в основном направляются на расширение функциональности. В 2020-2021 годах поставщики решений концентрировались на улучшении возможностей функционала управления помещениями и рабочими местами за счет внедрения мобильных приложений, возможности работать с данными по использованию в реальном времени, учета коммунальных ресурсов и качества внутренней среды.
- Формирование новых альянсов с интеграторами и консультантами. Поставщики IWMS-решений все больше ищут партнеров из большой консалтинговой четверки и глобальных IT-компаний, которые могут расширить их практику. Например, Deloitte становится стратегическим партнером для облачного решения ManhattanONE. Такие альянсы обеспечивают поставщиков доступом к более широкой клиентской базе и лучшим видением в рамках стратегических проектов трансформации в отрасли недвижимости. Другими примерами являются стратегическое партнерство FM:Systems с глобальными поставщиками сервиса в недвижимости JLL, партнерство KPMG с Planon. Другими известными IWMS-консультантами по внедрению являются AREMIS, CBRE, eCIFM, eFM, Horizant and Newmark

IWMS-решения находятся под воздействием революции, которую вызвали новые технологии (IoT, AI) и мобильные приложения

Рынок IWMS-решений будет продолжать эволюционировать под воздействием рыночных трендов, таких как гибридная (гибкая) работа и опыт пользователей, а также возникающих новых технологий. В краткосрочной перспективе ближайших 3-5 лет воздействие технологий будет проявляться следующими тенденциями:

- Улучшение возможностей мобильных приложений для технических работников и сотрудников. Хотя поставщики IWMS, CAFM и CMMS решений предлагают мобильные приложения, для движения к гибридной и распределенной стратегии организации рабочих мест эти приложения находятся в зоне повышенного внимания. Улучшения таких приложений будет приоритетным для развития IWMS-продуктов в ближайшие годы.
- Интеграция WMS-платформ с более широким перечнем умных экосистем умного здания. Одним из главных изменений на ближайшем горизонте времени является большая интеграция с системами инженерной диспетчеризации (BMS) и умными «девайсами» в здании. Это развитие позволит IWMS-решениям получить больше данных по оборудованию здания и внутреннему микроклимату для того, чтобы запустить более умный и ориентированный на полученные данные поток работ. Например, путем передачи аварийных сигналов об отказе HVAC на IWMS-платформу можно автоматически инициировать работу путем формирования наряд-заказа на устранение неисправностей. Такие стратегии уже реализуются,

например FSI (входит в MRI) внедрила IoT Hub так, что он может обрабатывать данные BMS для создания заданий техникам.

- Использование элементов новых развивающихся технологий (AI, ML). Ожидается более активное внедрение таких технологий в функциональность IWMS-решений или интеграцию на уровне межпрограммного взаимодействия. Например, IWMS-платформа Tango использует AI и ML возможности, которые встроены в ключевых областях функциональности - анализ инвестиций в недвижимость или сценарное моделирование использования помещений и рабочих мест. IBM запустил AI-чатбота TRIRIGA Assistant, который резервирует места, определяет местонахождение коллег и дает информацию по заявкам на услуги. Однако на текущий момент следует рассматривать возможности таких технологий как весьма ограниченные.

Покупатели нуждаются в различных вариациях IWMS-решений и стратегиях поставщиков

IWMS-платформы являются уже достаточно зрелыми решениями, поэтому реагируя на потребности покупателей рынок объективно начал формировать специализированные ниши и уже достиг такого состояния, когда можно с определенностью сказать - нет двух одинаковых IWMS-решений.

Соответственно, покупатели хотят быть в курсе того, какие стратегии поставщика, какая архитектура и функциональность скрываются за общим термином «IWMS-решений». Поэтому при выборе конкретного решения покупатели обращают внимание на то, как поставщик:

- Реализует подходы к обеспечению интегрированной функциональности. Традиционно поставщики IWMS развивают свои модули самостоятельно для работы на одной технологической платформе и репозитории данных (IBM, Nuvolo, VLogic, zLink). Выходящие на рынок новые участники все чаще полагают, что вместо долгой и дорогостоящей собственной разработки более целесообразно использовать уже готовые модули и решения в целевых функциональных сегментах, которые «привязывают» к своим продуктам. Например, Rapal обеспечивает функционал управления активами за счет партнерства с Granlund. Planon вошел в партнерство со Schneider Electric для предложения продвинутого мобильного приложения, чтобы пользователи могли контролировать системы здания.
- Реализует специфический функционал для более глубокого учета потребностей разных отраслей и рынков. Например, Tango предлагает специализированную функциональность для индустрии торговли (ритейла), помогая ритейлерам определять наиболее прибыльные площадки. Nuvolo предлагает конфигурации своего софта, которые ориентированы на здравоохранение и ритейл. FM:Systems предлагает конфигурацию своего IWMS-решения для здравоохранения и образования. Planon обеспечивает конфигурацию IWMS-решения для потребностей поставщиков услуг (сервис-провайдеров) в отрасли управления инфраструктурой, а также сформировал конфигурацию для управления кампусами университетов. Rapal добавил шведский и французский языки для коробочных решений. MRI Software выстраивает свою функциональность в области управления арендой и финансового менеджмента. Service Works Global (SWG) выбрал выстраивание не бухгалтерской функциональности, а инвестирует в развитие инструментов для управления активами и эксплуатации

Эволюция потребностей покупателей IWMS-решений

Покупатели обращаются к IWMS-платформам для улучшения всех аспектов принятия решений в области управления недвижимостью.

Очевидно, что в 2022-2024 и последующих годах стратегии в области недвижимости будут продолжать определяться влиянием гибкой работы, снижением издержек и ESG трендами, поэтому покупатели будут руководствоваться именно этими предпочтениями:

- Снижение издержек является наивысшим приоритетом для предприятий и организаций, в том числе, имеющих большие портфели корпоративной недвижимости. Поэтому покупатели хотят получить инструмент для более детального анализа издержек портфелей, продуктивности работы подрядчиков, продуктивности выполнения планов эксплуатации и использования коммунальных ресурсов.
- Внедрение гибкой работы для поддержки гибридных рабочих мест требует наличия инструмента для управления резервированием помещений и рабочих мест, чтобы сотрудники могли запланировать свое рабочее пространство минимум на горизонте рабочей недели. Такой инструмент помогает не только при организации гибких рабочих мест, но также помогает в целом определить эффективность использования помещений, в том числе, их необходимость.
- Необходимость учета вопросов устойчивого развития требует внимания, как важный аспект управления инфраструктурой. Собственники портфелей корпоративной недвижимости все в большей степени попадают под давление сотрудников, инвесторов и регуляторов в части сбора и предоставления ESG-данных. Предприятия и организации вынуждены инвестировать в необходимые инструменты сбора данных и их обработки, в том числе на основе IWMS-решений.
- Предпочтение небольшого набора программных продуктов. Владельцы портфелей корпоративной недвижимости ищут пути управления с помощью небольшого набора программных продуктов с максимально широко функциональностью.

В целом актуальные IT-стратегии потенциальных покупателей отражает следующий график:



Почти четверть опрошенных владельцев портфелей корпоративной недвижимости хотят использовать несколько решений для отдельных процессов. В основе такой стратегии лежит желание выбрать наиболее подходящие под их процессы решения, а также отсутствие необходимости в какой-либо функциональности.

Почти 20% компаний планируют использовать одно интегрированное решение для управления портфелем корпоративной недвижимости. Основная мотивация – объединение всех данных на одной центральной базе с возможностью их комплексной обработки. Более того, еще 15 % компаний планируют расширить интегрированные IWMS-решения за счет дополнения их функционалами управления кадрами, управления IT активами и т.д.

Вместе с тем, 20% опрошенных планируют использовать множество небольших точечных решений с их объединением на уровне «верхнего» аналитического слоя. Как правило, мотивацией такой стратегии является отсутствие планов по расширению деятельности, невозможность серьезной функциональности и отсутствие средств на замену точечным решениям. Интересно, что для таких компаний в качестве верхнего обобщающего слоя предлагаются IWMS-решения с API для подключения точечных решений.

Покупатели инвестируют в IWMS-платформы для многофункционального использования

Среди компаний, уже имеющих интегрированные IWMS-платформы или набор отдельных решений, стратегия дальнейшего их использования имеет следующие тенденции:

- Программное обеспечение используется для управления финансовыми и операционными процессами, в том числе, для управления арендой (83%), управления эксплуатацией (63%) и управления помещениями и рабочими местами (62%). Это отражает то, что пользователи ищут возможности для снижения издержек путем оптимизации аренды, использования помещений и планов эксплуатации. Например, управление арендой на основе централизации данных в рамках портфеля позволяет более эффективно формировать бюджеты аренды. Управление эксплуатацией за счет оптимизации издержек жизненного цикла и контроля работы подрядчиков получает дополнительный эффект продуктивности и качества сервиса.
- Инвестиции в программное обеспечение используются для автоматизации управления помещениями и рабочими местами, в том числе, для управления переездами (47%), эффективное размещение рабочих мест (46%), и повышение эффективности использования рабочих мест (45%). Пользователи ищут решения, которые упрощают процесс управления переездами и перемещениями в связи с реализацией сценариев гибридной работы.
- Расширение взаимодействия с IoT-решениями. Среди организаций, уже внедривших IWMS-платформы, 34% уже имеют внедренные IoT-платформы, а 51% планируют их внедрять. За счет интеграции планируется организовать сбор данных об окружающей среде рабочих мест для обеспечения безопасной и продуктивной работы пользователей недвижимостью.

Использование IWMS-решений для автоматизации процессов управления корпоративной недвижимостью



Покупатели ищут IWMS решения с высококачественным интерфейсом и мобильными возможностями

Большие организации стараются использовать эффективные IT-стратегии для управления корпоративной недвижимостью, но при этом обычно ищут способы упростить их «IT-ландшафт» продуктами, которые поддерживают много процессов. Как показали исследования, покупатели выбирают IWMS-решения прежде всего на основе пользовательского интерфейса, ежегодных издержек и возможностей интеграции

- Качество интерфейса (UI) как один из существенных критериев принятия решения о покупке. Статистика показывает, что 42% организаций рассматривают качество интерфейса как «очень важный», а 54% организаций – как «важный» критерий при выборе решения. Имея это в виду поставщики решений активно модернизируют пользовательские интерфейсы. Например, новая версия легенды рынка Archibus в 2020 году выпустил новый релиз с обновленным интерфейсом, которые стал более интуитивным и визуально комфортным.

Критерии покупки IWMS-решений



- Ежегодные издержки владения программным обеспечением для покупателя являются определяющим критерием – 83% потенциальных покупателей назвали этот критерий «очень важным» или «важным». При этом 77% назвали издержки внедрения также «очень важным» или «важным» критерием.
- Качество мобильных приложений увеличивает свою значимость как критерий принятия решений о покупке IWMS-платформы – 93% потенциальных покупателей назвали этот критерий «очень важным» и «важным». Это отражает возросшее использование мобильных приложений конечными пользователями – техниками, сотрудниками, арендаторами в их повседневной деятельности. Поставщики решений все больше инвестируют в расширение функциональности и повышение качества пользовательского интерфейса мобильных приложений.
- Возможность интеграции с внешними системами третьих производителей, как существенный критерий выбора IWMS-решения, отметили 78% потенциальных покупателей. В ответ на эту тенденцию поставщики увеличили инвестиции в разработку API, что делает их платформы более открытыми для интеграции. Например в 2020 году Planon начал реализацию новой стратегии - сделать свою IWMS-платформу более открытой для интеграции с внешними решениями.

Покупатели ищут мобильные приложения для поддержки бронирования и совместной работы

При рассмотрении мотивации потенциальных покупателей отмечается, что они все в большей степени предъявляют требования к мобильным приложениям.

- Возможность бронирования помещений рассматривается как основной критерий функциональности мобильных приложений. Более 80% покупателей считают этот

критерий «очень важным» и «важным». Это отражает факт того, что покупатели преимущественно хотят инвестировать в мобильные приложения для того, чтобы поддержать политику «гибридной работы» и возвращение сотрудников в офисы после пандемии.

- Функционал корпоративного обмена мгновенными сообщениями с коллегами рассматривается как существенный элемент увеличения взаимодействия сотрудников и соответственно увеличения их продуктивности. Некоторые поставщики IWMS-решений обеспечивают эту возможность в мобильных приложениях для управления помещениями и рабочими местами. В то же время другие поставщики используют возможности интеграции с распространенными сервисами обмена сообщениями и конференцсвязи.
- Необходимость интеграции мобильных приложений с внешними системами или сервисами не является очевидно важным критерием. Например, некоторые мобильные приложения обеспечивают интеграцию с сервисами заказа такси, доставки еды и товаров и т.д. Только половина потенциальных покупателей рассматривают этот критерий как важный, в то время как остальные считают не целесообразным объединять внутренние корпоративные сервисы с внешними коммерческими сервисам.



Резюме

1. Рынок IWMS решений продолжает активно развиваться. Приток новых денег со стороны инвестиционных фондов и новых рынков стал катализатором массового M&A-процесса. Производители IWMS-платформ стали рассматриваться как надежные инвестиционные активы для портфельных инвестиций.
2. Барьеры для входа на рынок IWMS-решений становятся высокими за счет укрупнения игроков и более полного охвата ими географических и отраслевых рынков.
3. Поставщики (разработчики) IWMS-решений принимают во внимание изменения бизнес-потребностей покупателей, активно расширяют и адаптируют функционал и технологическую базу своих решений.

4. Структура используемых IT-стратегий не претерпела существенных изменений, доли владельцев портфелей корпоративной недвижимости, которые ориентируются на покупку функционально интегрированных решений и на комплекты отдельных функциональных решений, практически не изменяются. Вероятным объяснением данного факта может быть стабильность бизнес-задач управления, которые могут требовать, а могут и не требовать использования полного комплекта функционала для управления недвижимостью, что также может зависеть от масштаба организации.
5. Наибольшее внимание существующие и потенциальные пользователи IWMS-решений уделяли управлению рабочими местами и помещениями, а также мобильным решениям для обеспечения on-line взаимодействия с линейным персоналом и сотрудниками организации;
6. Как и в предыдущие периоды, основной мотивацией перехода на интегрированные IWMS-решения для пользователей является экономия времени на сбор, обработку и аналитику учетно-операционных данных о работе портфеля корпоративной недвижимости при несравненно более высоком качестве самих данных.
7. Для отечественной отрасли управления корпоративной недвижимостью в условиях категорической необходимости импортозамещения приведенные данные являются безусловным ориентиром эффективного совершенствования управленческих процессов.