



Увага до здоров'я та гарного самопочуття з точки зору дизайну інтер'єру та технічних зручностей набуває центрального

значення серед пріоритетів орендарів у виборі робочого середовища, підтверджує опитування клієнтів MatchOffice 2018 року.

Впродовж останніх років значно зросла увага до здоров'я та гарного самопочуття працівників, коли йдеться про вибір [гнучких офісів](#).

Щоб показувати гарні результати, всім працівникам повинно бути комфортно – така точка зору набуває все більшої

популярності в новому щорічному опитуванні клієнтів MatchOffice 2018.

Все більше клієнтів наголошують, що оздоровчі програми, місця для занять спортом та медитацією, кімнати відпочинку, тощо,

допомагають підтримувати продуктивність на належному рівні. Цей аспект набуває все більшої цінності та допомагає утримувати

постійних клієнтів протягом тривалого часу. Більше того, відчуття приналежності до спільноти, що також має місце

серед пріоритетів наших клієнтів цього року, так само пов'язане з увагою до самопочуття, оскільки люди прагнуть об'єднуватись

з однодумцями поза робочим місцем.

Фітнес як необхідність

«Увага до здоров'я та гарного самопочуття в гнучких офісах була ключовою серед вимог клієнтів в 2018 році.

Більше як для чверті, кімнати та зручності для занять фітнесом стали обов'язковим атрибутом, без якого не обійтись», зазначає CEO

компанії MatchOffice, Джейкоб Дальхофф. «Ймовірно, що для багатьох людей з динамічним стилем життя, дістатися з роботи до

тринажерного залу є незручністю, з якою вони не хочуть миритись. У той же час, наявність душі є обов'язковою умовою для майже

однієї п'ятої респондентів, що їздять на роботу на ровері. Розважливість стала життєвим вибором для багатьох сьогодні.

Можливість бути присутнім тут і зараз допомагає уникнути стресу, і ми спостерігаємо зростаючу потребу простору для медитації у

гнучкому офісному середовищі.» MatchOffice публікує клієнтське опитування вже четвертий рік поспіль, зосередивши увагу на орендодавцях

впродовж останнього року. Даний звіт базується на аналітичних даних, зібраних шляхом опитування 1,033 офіс-менеджерів в 23 країнах Європи.

Ринок стрімко розширюється, залучивши цього року 60% нових клієнтів. Проте, це також є чудовим стимулом для орендодавців

запропонувати решті 40%, які ще не продовжили контракт, нові та свіжі рішення.

Зв'язок з однодумцями

«Більшість клієнтів – це маленькі команди з 1-2 двох чоловік, що також пояснює, чому гнучкі офіси все частіше пропонують коворкінг.

Окрім можливості дбати про здоров'я та хороше самопочуття, зв'язок з однодумцями це пункт, який проходить золотою ниткою

по всій шкалі. Порівняно з традиційними офісами, це беззаперечна перевага, оскільки це дозволяє знайти людей, які щонайменше

можуть ділитись цікавою інформацією, та навіть ставати бізнес-партнерами,» додає Джейкоб Дальхофф.

В опитуванні клієнтів MatchOffice 2018, 18.5% респондентів (17.4% за даними минулого року) наголошують, що спільний простір

та зони для нетворкінгу їх зближують і таким чином вони залишаються вірними своїй компанії.

Також, усі види нетворкінгу, соціальні події, розваги щотижня чи щомісяця та професійні заходи в компанії

чи офіси утримують високі рейтинги серед працівників.

Деталі мають значення

«Здоров'я, гарне самопочуття та соціалізація є ключовими для будь-якого орендодавця, що прагне створити додаткову цінність

та втримати орендарів. Власне кафе все ще залишається хітом, оскільки воно дає можливість налагоджувати зв'язки не віддаляючись

від робочих місць. Орендодавцям слід пам'ятати, що конкуренція серед тих, що прагнуть запропонувати найкреативніші,

захоплюючі та цікаві гнучкі офісні рішення, надзвичайно висока. Клієнтам ще ніколи не пропонували такий вибір сучасних офісів, обладнаних

за останнім словом техніки. Розміщення та приваблива ціна все ще залишаються основними факторами конкурентоспроможності,

коли компанії шукають нове приміщення, проте деталі – зручності та сервіси, яскравий дизайн, розумна техніка – мають вирішальне

значення у виборі місця для сучасної компанії,» підкреслює Джейкоб Дальхофф.