

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

www.kommersant.ru/region/spb

Понедельник 19 октября 2009 №194/П (№4249 с момента возобновления издания)

Кризис заморозил процесс формирования рынка управления бизнес-центрами. Если до кризиса собственники коммерческой недвижимости старались отдавать управление недвижимостью на аутсорсинг, то сейчас контролировать процессы эксплуатации и взаимодействия с арендаторами владельцы офисных центров предпочитают самостоятельно. Рынок вернулся на пять лет назад, говорят аналитики.

Офисное дежавю

управляющие компании

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти Павел Созинов рассказывает: «с начала года произошло резкое снижение процентных ставок – до 25% в рублях, до 1000–1500 рублей в месяц за „квадрат“ – вполне реальная процентная ставка бизнес-центра класса А в центре города. Из тенденций можно отметить, что арендная ставка практически повсеместно перестала привязываться к валюте. Наибольшие трудности испытывают бизнес-центры, которые вовремя не успели пойти навстречу арендодателям и не снизили ставки, проблемы и у вводимых в период кризиса бизнес-центров с неустоявшими связями с арендодателями, заполняемость их часто не превышает 50%, что влияет на отношения с уже „расположившимися“ арендаторами», – говорит господин Созинов.

Участники рынка отмечают серьезные проблемы с заполнением у бизнес-центров на периферии, особенно в бизнес-центрах, заявлявших о себе как о высококласных объектах. Деловые зоны вне исторического центра так и не сложились, исключение может составлять только Выховская набережная, но и здесь интерес потенциальных арендаторов сильно снизился. В период кризиса управляющие компании и владельцы объектов недвижимости склонны экономить, необоснованные увольнения сотрудников и, как следствие, потеря организационной

структуры — повсеместное явление. «На стадии роста рынка росли и перспективы у независимых управляющих компаний. Это логично, поскольку собственнику бизнеса центра более выгодно переложить часть своей „головной боли“, наняв стороннюю компанию, и спрашивать с нее со всей строгостью, нежели организовывать с нуля свою структуру. Но похоже, что с кризисом, когда каждая копейка на счету, собственники предпочитают углубляться в вопросы эксплуатации самостоятельно и полностью контролировать процесс, чтобы избежать лишних трат. Склонность брать на себя управленцами подавляющее количество функций в ущерб качеству обслуживания — кажущаяся необходимостью. Работа „в ручном режиме“ успокаивает владельца бизнеса, но расширяет его устойчивость. Поэтому уменьшение в период кризиса количества независимых эксплуатирующих компаний — реальность», — считает господин Созинов.

На плаву

Евгения Скачкова, руководитель департамента по управлению и эксплуатации недвижимости компании Maris Properties in Association with CB Richard Ellis, полагает, что рынок услуг по управлению и эксплуатации повторяет общее состояние этого сегмента бизнеса. «Цены на услуги сократились до минимума, что позволяет только держаться на плаву, но ни о каком разви-



Обычно владельцы бизнес-центров стараются сохранить аутсорсинг на услуги технической эксплуатации, клининга и охраны, так как организация собственных служб сразу влечет за собой целый комплекс проблем: необходимы дополнительные инвестиции

тии (обучение, совершенствование, перевооружение) речи не идет. Поскольку рынок управления в Петербурге не был особенно развит, то и говорить о перенасыщении

не приходилось, а в кризис пострадали и были урезаны прежде всего сегменты, которые были перенасыщены и близки к избыточности. В основном многие компании,

сократив бюджеты, дрейфуют в ожидании окончания кризиса. Управление и эксплуатация — это услуга, которая при больших степенях риска требует наличия команды

специалистов хорошего уровня, поэтому развитие этого направления в компаниях, которые занимаются недвижимостью, происходит, когда заполнены остальные секто-

ры рынка, а собственникам подчас на стихийном рынке спокойнее создать (переводом сотрудников, которые занимались строительством) свою управляющую компанию, тем более, если объект недвижимости достаточно велик по размерам. На данный момент ситуация на рынке по соотношению профессиональных собственников компаний практически не изменилась. Все занимаются выживанием», — говорит она.

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости группы компаний «Аверс», согласна с тем, что кризис затормозил процессы специализации и разделения по отраслям. По ее мнению, он вернул ситуацию примерно в 2004 год. «Это видно на примере структуры ставки аренды — до кризиса в бизнес-центрах высокого класса применялась в основном чистая (triple net), с дополнительными счетами на оплату НДС, эксплуатации и коммунальных услуг, некоторых прочих услуг; сейчас повсеместно вернулись к валовой аренде (все включено). Полагаю, что количество эксплуатирующих компаний также сократилось. Вообще, рынок упростился», — говорит она.

Удержать объект

Константин Меркель, старший консультант департамента офисной недвижимости Colliers International, считает, что для существующих проектов кризис не оказал существенного влияния на модель управления.

(Окончание на стр. 18)

страница

К сердцу арендатора подъезжают на парковке

Расходы на оборудование
стоянки могут составить
треть стоимости бизнес-центра

страница

Деловой туризм в далекой перспективе

Городу не хватает
специализированных площадок

страница

Успеть за падающими ценами

Остывающий рынок мешает приватизации

страница

Покупки после еды

Торговые центры привлекают покупателей через рестораны.



Санкт-Петербург

Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90, ул. Маяковского, 1, т. (812) 273-51-59

Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21, П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66

П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85, Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84

Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78

Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76, www.imperial-ltd.ru

BREITLING

1884

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

BLACKBIRD

WWW.BREITLING.COM