

коммерческая недвижимость

К сердцу арендатора подъезжают на парковке

Расходы на оборудование стоянки могут составить треть стоимости бизнес-центра

инфраструктура

Сложные времена, наставшие для владельцев офисной недвижимости, когда бороться приходится за каждого арендатора, заставляют многие компании уделять гораздо больше внимания дополнительным сервисам. Одним из способов привлечь новых арендаторов является парковка. Несмотря на достаточно серьезные затраты, участники рынка говорят, что ее обустройство позволяет серьезно увеличить привлекательность бизнес-центра.

Виталий Антонов, генеральный директор «Эспро Девелопмент», говорит, что до кризиса фактор достаточности парковок играл несущественную роль при выборе бизнес-центра арендатором. Более того, в ряде случаев большое количество платных парковочных мест, от которых было нельзя отказаться, рассматривалось арендаторами как дополнительная финансовая нагрузка. Сейчас же, в условиях существенно превышения предложения над спросом в офисном сегменте, бизнес-центры, не имеющие достаточного количества парковочных мест, становятся непривлекательными и вынуждены снижать ставки гораздо сильнее конкурентов.

Ценность парковки зависит от местоположения бизнес-центра. В центре города, где парковочных мест мало, а транспортное движение активное, парковка — желательный, но не обязательный элемент объекта, говорят эксперты. Например, бизнес-центр класса А «Лениум» вообще не имеет парковки, зато расположен в начале Невского проспекта. Но парковка востребована всегда. И понятно, чем меньше пар-



Комитет по градостроительству и архитектуре не пропускает проекты с недостаточной парковкой. Хотя по факту зачастую инвесторы заложенные в проект парковочные места перепрофилируют под иные цели

ковочных мест в районе, тем выше будет цениться парковка в бизнес-центре. «Окупится паркинг в любом случае. Если взять два аналогичных бизнес-центра одного класса, расположенные рядом, то в случае если стоимость парковки не включается в арендуемую плату, эти объекты будут различаться не по величине ставок, а по скорости заполнения. Понятно, что более ликвидным будет объект с парковкой. Дальновидные девелоперы всегда предусматривают в объекте паркинг», — рассуждает директор по маркетингу NAI Besag Наталья Черейская.

Соответственно, собственный объект в центре города от отсутствия парковки в бизнес-центре практически ничего не теряет, но ее наличие может

существенно увеличить его доходы.

В объектах на периферии парковка обязательна, говорят участники рынка. Причем в бизнес-центрах класса А оптимальный вариант — внутренний паркинг в двух частях: служебный и гостевой.

Татьяна Яблокова, ведущий консультант департамента маркетинга и консалтинга Praktis C & B рассказывает, что при отсутствии парковки сразу отсеиваются крупные арендаторы, поскольку при запросах площадей от 400 кв. м идет требование о наличии не менее пяти машино-мест. «То есть отсутствие парковки лишает бизнес-центр конкурентного преимущества, снижает престиж офиса и его ликвидность. Это, в свою очередь, ведет к

снижению ставки или необходимости предлагать какие-то иные услуги арендаторам», — говорит Татьяна Яблокова.

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга Павел Созинов говорит, что в центре города парковка пока воспринимается как дополнительная, а не основополагающая услуга. «Иное дело — на периферии. Отсутствие парковки здесь при прочих равных не выпускает БЦ из класса С, со всеми вытекающими последствиями для владельцев по величине арендной платы», — говорит господин Созинов.

Дополнительная нагрузка

Удорожание строительства офисного объекта зависит от типа паркинга: например, в

спальных районах подземный паркинг существенно затратнее, чем создание внешнего холодного паркинга.

Парковка увеличивает стоимость бизнес-центра в среднем на 20%. Если она внутридворовая, то на 10–15%. Если к тому же парковка вместительная (коэффициент обеспеченности составляет одно машино-место на 60–70 кв. м), то стоимость самого бизнес-центра может быть увеличена даже на 30%.

В простую парковку (площадка, ограждение, плаглаум, пропускная система — автоматические плаглаумы, фотоэлементы, системы видеонаблюдения и т. д.) инвестиции составляют от \$200–250 за кв. м. Окупаемость данных инвестиций зависит от режима использования самой парковки и самой арендной платы. Если использовать парковку только под нужды бизнес-центра при стоимости машино-места в 5–6 тыс. руб. в месяц, то затраты будут окупаться лет десять. «Если предусмотреть сдачу машино-мест еще и в ночное время, например, жителям окружающих домов (почасовая оплата или, в зависимости от времени дня, ночная и дневная парковка), то окупаемость может составить менее пяти лет.

Инвестиции в многоярусный наземный паркинг — составляют \$700–1000 за кв. м, в подземный — \$ 1100–1400 за кв. м.

Сегодня в 75% бизнес-центров города используются внутридворовые и оборудованные уличные парковки.

По мнению специалистов NAI Besag, оптимальное количество парковочных мест в бизнес-центрах различается в зависимости от стандартов страны, региона и даже района. Например, в Польше стан-

дартно 1–1,5 машино-места на 100 кв. метров полезной офисной площади, в США — 3,5, в России — 1 машино-место. Если речь идет о центре города, то достаточно 1–2 машино-мест на 200–300 кв. метров. В Англии стандарт — 1 машино-место на 1000 кв. метров.

В результате последнего исследования компании Praktis C & B в конце сентября средняя обеспеченность машино-местами в бизнес-центрах Петербурга составляла одно машино-место на 140 кв. м арендопригодной площади бизнес-центра.

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, говорит, что сейчас комитет по градостроительству и архитектуре не пропускает проекты с недостаточной парковкой. «Хотя по факту зачастую инвесторы заложенные в проект парковочные места перепрофилируют под иные цели», — отмечает она.

Андрей Вересов, директор по развитию компании «МИР недвижимости», считает, что для более эффективного использования территорий следует строить многоуровневые парковки с автоподъемниками.

Оптимальное количество

По результатам опроса управляющих бизнес-центров (конец сентября 2009), машино-места на территории парковок в БЦ в 78% случаев предоставляются платно (в т. ч. включение в арендную плату за офисные помещения), в 9% случаев — бесплатно, в остальных применяется комбинированная схема.

Средняя стоимость парковочного места на уличной или внутридворовой парковке стоит в среднем 5 000–7 000 руб./

мес., в центральных районах стоимость достигает 15 000 руб./мес. Стоимость машино-места во встроеном, полуглубленном или многоэтажном паркинге в среднем составляет 6 000–8 000 руб., в центральных районах достигает 15 500 руб. в месяц.

Алексей Федоров, директор отдела офисных помещений компании Maris Properties in Association with CB Richard Ellis, при этом отмечает: «Паркинг в БЦ обладает интересной особенностью — все арендаторы на первой встрече требуют наличия большого количества парковочных мест. Но по факту далеко не все готовы платить за эти машино-места, поэтому во многих случаях значительная часть парковки остается невыкупленной. Поэтому мы рекомендуем девелоперам не упирать на дорожную подземную парковку и по максимуму использовать открытую площадку, если есть такая возможность».

По мнению Алексея Федорова, гораздо больше на цену влияет не тип паркинга, а локация объекта — можно найти варианты и открытой стоянки по 15 000 руб., и подземной — по 3 000 руб. «В некоторых случаях парковка используется как разменная монета в маркетинге и в переговорах: «Да, арендная ставка у нас на 50 руб. выше, чем у наших конкурентов, но мы же даем еще два парковочных места бесплатно». Как правило, необходимость платить за парковку не является для арендаторов чем-то пугающим, за эту услугу клиенты готовы платить. Да, практика оплаты парковки применяется и на развитых рынках», — говорит господин Федоров.

Ирина Солонова, директор департамента консалтинга

GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, говорит, что в последнее время некоторые бизнес-центры отказывались от платы за парковку. В условиях кризиса управляющие предпочитали давать дополнительные бонусы арендаторам, нежели снижать напрямую ставки аренды. И в качестве дополнительного бонуса очень часто шло бесплатное парковочное место (или несколько). «Сейчас ситуация изменилась, ставки аренды достаточно серьезно упали, и стало понятно, что для удержания арендаторов и для привлечения новых необходимо снижение именно ставок. И большинство бизнес-центров идут на это. Поэтому для компенсации затрат и возвращается плата за парковку, — говорит госпожа Солонова. — Думаю, что отказ от бесплатной парковки не может отпугнуть арендаторов, ведь всегда есть возможность не оплачивать ее, а искать паркинг на ближайших улицах, что сейчас часто и происходит».

Екатерина Марковец говорит, что поскольку развитого рынка купли-продажи бизнес-центров в Санкт-Петербурге нет, то и выявить какую-то статистику по поводу увеличения стоимости бизнес-центра за счет парковки тоже невозможно. «Удивительно то, что если у бизнес-центра, выставленного на продажу, есть большая открытая парковка, то большинство продавцов объектов при формировании цены объекта предполагает возможность последующей застройки данной парковки вторым корпусом со встроеным паркингом. И до кризиса это также нормально воспринималось потенциальными покупателями объектов», — говорит госпожа Марковец.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Дефицитные метры и неутешительные прогнозы

Падая целый год, цены на недвижимость в начале осени замерли в ожидании новостей. Правда, новости эти в большинстве своем слабо утешительные, кризисный год, скорее всего, вызовет дефицит ликвидного жилья на рынке, что неизбежно заставит цены постепенно отвоевывать потерянные высоты. Дешевое жилье закончилось.

Рынок недвижимости в Петербурге начал падать в октябре 2008 года. За это время в рублях, по данным аналитической группы «БН», первичный рынок потерял почти 21%, а вторичный и все 26%. В долларовом исчислении с 1 октября 2008 года цены упали более чем на треть. Несмотря на это, говорить о том, что сбылись мрачные декабрьские прогнозы и рынок умер, нельзя. Как говорят эксперты, сейчас на рынке присутствуют два тренда: потенциальные покупатели еще надеются на снижение цен, а продавцы уже не готовы дальше идти на уступки. Но, тем не менее, консенсус хоть и тяжело, но находится.

Если оценить состояние на рынке в целом, то сейчас мы проходим стадию стагнации, говорят участники рынка. Это не так плохо. Но рынок не мертвый, он живет, особенно в секторе эконом-класса, подчеркивают они. Последний год на рынке наблюдается приличная разница между ожиданиями продавцов и ожиданиями покупателей. Продавцы хотят продать свои объекты на 20–50% выше цены реальных сделок. Покупатели, наоборот, хотят купить объекты на 15–25% ниже цены реальных сделок. Но с течением времени, по сравнению с ситуацией на январь-февраль, ожидания продавцов и покупателей все больше сближаются. Причем последние два месяца тренд не в пользу покупателя. Все больше экспертов прогнозируют, что цены на недвижимость после годового падения опять будут расти. Причем основная причина — грядущий дефицит жилья.

Первые ласточки уже есть: ряд компаний, например «Лидер-групп» и «Лен-СпецСМУ», официально объявили о том, что поднимают цены на свои строящиеся объекты.

Ускорение дефицита

В прошлом году за первое полугодие в Петербурге было введено в эксплуатацию 820,8 тысяч квадратных метров, а в этом — только 778,5 тысяч. Пока спад невелик, чуть больше 5%, но нужно учитывать, что сейчас сдаются те дома, которые начинали строить в докризисное время.

В дальнейшем жилья будет сдаваться все меньше и меньше, основное падение специалисты прогнозируют в 2011–2012 годах. Одна из причин — это «вставшие» стройки. Уже сейчас, по данным экспертов, в Северной столице полностью заморожено около 15–20% рынка строящегося жилья. Как рассказал начальник Службы госстройнадзора и экспертизы Санкт-Петербурга Александр Орт, в первом квартале этого года его служба получила 14 официальных извещений о прекращении строительных работ на объектах. Однако реальное число «замороженных» строек больше, потому что на многих площадках работы хоть и не прекратились совсем, но идут крайне медленно. По данным участников рынка, практически полностью работы прекращены на 100 объектах, из-за чего под вопросом оказалось строительство около миллиона квадратных метров жилья. «И если в 2010 году предполагаемые объемы ввода жилья сохраняются по инерции, поскольку эти объекты были запущены до кризиса, то уже с 2011 года в Петербурге будет нарастать дефицит жилья», — говорит президент Ассоциации строительного промышленного комплекса Северо-Запада Максим Шубарев. Всего, по мнению экспертов, в Санкт-Петербурге отложенный спрос на жилье уже к концу 2009 года может составить 1 млн кв. м.



Жилой комплекс «Лондон Парк»



Дом на бульваре Новаторов

Дефицит предложения на рынке недвижимости ощущается уже сейчас. К примеру, у одного из крупнейших игроков на рынке Петербурга, Компании ЛЭК, на готовых объектах осталось всего несколько квартир — в доме рядом с Московским проспектом и в жилом комплексе на Ленинском проспекте, но все они площадью более 100 квадратных метров. Наиболее востребованы однокомнатные и двухкомнатные квартиры, поэтому у всех застройщиков их осталось совсем мало. И это при том, что только ЛЭК до конца 2009 года планирует заселить 10 объектов, в числе которых три жилых комплекса: «Серебряные зеркала», «Монпелье-Зир», жилой комплекс «Золотая долина», 7-й корпус. Новоселье встретят жители домов на улицах Турку, Софийской, на пересечении улицы Бухарестская и про-

спекта Славы, домов на улице Ленской, на Серебристом бульваре, на пересечении улицы Ушинского и Луначарского пр. «Сейчас мы строим только те объекты, которые были начаты до кризиса. Их мы, разумеется, достроим. Те же, которые не начинали, мы не торопимся сейчас запустить. Каждый год мы закладывали не менее 100 тыс. кв. м, но в этом году не будет ни одного нового объекта. Мы только готовим документацию», говорит руководитель Компании ЛЭК Павел Андреев. Такая же ситуация и у других участников рынка, что не прибавляет оптимизма тем, кто нуждается в улучшении жилищных условий и уже сейчас ощущает дефицит предложения ликвидного жилья.

«Цены на квартиры уже достигли своего дна, и, учитывая отложенный спрос и скудность предложения на рын-

ке, они будут только расти», — уверен Павел Андреев.

Дорогой 214

Еще одной причиной для будущего роста цен строители называют кампанию по переводу всех застройщиков на работу по 214-му закону. Как всегда, благое намерение оказалось дорогой если пока не в ад, то к повышению цен уж точно. Власти, увидев кризис, решили предотвратить появление обманутых дольщиков. Но власти почему-то не обратили внимание, что такие проблемы в подавляющем большинстве происходили у компаний строящих один-два дома. Чаще всего эта была ситуация, когда люди начали в первый раз что-то строить, им казалось, что это простой рынок, где можно хорошо заработать, но в итоге компания рушилась. Крупные игроки уже показали, что они умеют работать, и для их клиентов нет принципиальной разницы, по 214-му закону работает компания или по предварительным договорам. Однако, «закон суров, но он закон». И большинство застройщиков согласовали планы по переводу.

«Нам, чтобы перевести на работу по 214 закону все объекты, необходимо подготовить достаточно большой объем документации: график перехода мы предоставили в Смольный. Но дольщики все равно начали волноваться. Пресса сделала свое дело. Тогда мы решили пойти навстречу клиентам и до перехода на 214-й при их желании переоформить договоры с компанией-агентом на компанию, которая находится в группе ЛЭК. Меня стали спрашивать: это же тоже предварительные договоры? Да, конечно,



Жилой комплекс «Империя»

просто без участия агента. Чтобы еще больше успокоить клиентов, мы вообще купили агента — компанию Г.С.К. Теперь она так же входит в группу ЛЭК. Хотя мы изначально всем гарантировали, и это написано в договоре, что по агентским договорам отвечает непосредственно Застройщик — Компания ЛЭК», говорит Павел Андреев.

К сожалению, любые согласования любой новой документацией влекут за собой новые затраты. По словам участников рынка, минимум, который приходится тратить на переогласования, обойдется застройщикам в 5–12% от общей сметной стоимости строительства. И неизбежно они отразятся на цене квадратного метра.

«Одновременно с этим шагом цены на квартиры в комплексе автоматически будут подняты. И так будет происходить с каждым строящимся объектом компании — переход на 214-й закон, вызовет повышение цен», — говорит один из застройщиков.

Осенний прогноз

Большинство участников рынка считают, что ждать дальнейшего снижения неразумно: либо цены вновь начнут расти в связи с дефицитом, либо ниже рынка можно будет купить только то, что никогда не будет достроено. И если участников рынка еще можно заподозрить в пристрастности, то губернатор Петербурга — фигура явно незаинтересованная. Но и она на заседании правительства еще в начале августа предупредила: «Граждане, которые ожидают, что цены на рынке жилья еще упадут,

ошибаются, и потом они будут виноваты сами», — заявила Валентина Матвиенко на заседании правительства города. — Строительные компании практически не создают новых проектов, что, естественно, приведет к дисбалансу спроса и предложения по жилью. А дисбаланс, в свою очередь, приведет к росту цен».

«Я оптимист и верю в лучшее. Тем более, что я помню, какая тяжелая была ситуация в 1998 году. Казалось, что все рухнет. Начало кризиса, как вы помните, было в августе, и только в апреле-мае рынок пошел вверх. У меня осталось в памяти, что в октябре 1998 года мы продали всего лишь пять квартир. Очень мало даже для маленькой компании.

Сейчас же ситуация не ухудшается, и это уже хорошо. Я стараюсь следить за ситуацией в Америке, поскольку кризис отсюда начался, и теоретически, оттуда должен и закончиться. Последние данные вселяют осторожный оптимизм — сделки с недвижимостью пошли в рост. Хотя по-прежнему ситуацию прогнозировать сложно. И я не верю ни одному гуру, который что-то сейчас обещает. Никто из них явно не готов поставить свои собственные деньги на эти прогнозы. Главное же в строительстве, да и в экономике в целом — не паниковать, ведь продажи напрямую зависят от доверия клиентов. И, как мне кажется, люди сейчас, после девяти месяцев кризиса, как раз начинают понимать — уж паниковать точно нет смысла. Жить, оказывается, можно и нужно. А значит можно двигаться вперед. Такие мысли и есть начало выхода из кризиса», — говорит Павел Андреев.



Жилой комплекс «Серебряные зеркала» на Малой Монашней улице