



Собственники бизнес-центров обычно перекладывают проблемы по цепочке на управляющие и клининговые компании, снижая уровень предоставляемых фасилити-услуг ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

# коммерческая недвижимость

Отток арендаторов, заставивший владельцев бизнес-центров снижать арендные ставки, сделал эксплуатацию офисных центров не самым прибыльным делом. Для повышения рентабельности управляющие компании вынуждены снижать издержки и пересматривать стратегию развития. Большинство компаний пошли по простейшему пути, сократив затраты на персонал. Однако участники рынка уверены, что это не самый продуманный ход.

## Утягивание офисных поясов

### эксплуатация

За 9 месяцев текущего года взаимоотношения арендаторов и собственников (управляющих) бизнес-центрами серьезно изменились. В конце прошлого года рынок качественной офисной недвижимости замер в тревожном ожидании. Арендаторы офисных центров не только почувствовали отражение кризиса на доходах своих компаний, но и поняли, что платить по прежним ставкам уже не могут или не хотят. Так же, как кризис позволил собственникам компаний снизить зарплаты своих сотрудников, так и в переговорах с управляющими компаниями позволил арендаторам получить значительные скидки. В классах В и В+ падение составило порядка 26%, в классе А — 30–50%. Многие компании покинули прежние офисы и переехали в более дешевые, либо меньшие по площади. Таким образом, прежде доходный бизнес по сдаче в аренду офисных помещений в бизнес-центрах стал на глазах терять свою привлекательность.

Между тем сложившаяся ситуация совершенно не устраивала сегодняшних владельцев офисных центров. В начале года управляющие бизнес-центрами по-разному реагировали на падение спроса и запросы о пересмотре условий аренды. Порядка 5% изменили условия аренды — расширили спектр дополнительных услуг, входящих в арендную плату (техобслуживание помещений, уборка офисов, аренда переговорных и др.), зафиксировали курс валюты, предоставляют

существенные рассрочки платежей. Около 36% бизнес-центров снизили арендную ставку и еще около 36% — уменьшили арендные платежи и одновременно изменили условия. Большинство арендаторов предпочло заключать краткосрочные договоры аренды — благосостояние фирмы может в любой момент измениться.

В результате некоторые бизнес-центры лишились арендаторов и сейчас имеют большую долю вакантных площадей. При этом там, где собственники и управляющие имеют более гибкую арендную политику, а сами центры — явные конкурентные преимущества (лучшие местоположение, инфраструктура, соотношение цены и предоставляемых услуг и технического оснащения вне зависимости от класса здания), уровень вакантных площадей держится на практически докризисном уровне. Самой собой, что и здесь не обошлось без того, чтобы не расстаться с какой-то частью арендаторов, но впоследствии управляющие нашли им замену.

Управляющим оставшейся, менее успешной части бизнес-центров пришлось принимать серьезные меры для сохранения существующих арендаторов, идя на значительные уступки. Объекты, которые были наиболее переоценены во время активного роста рынка, в большей степени испытали на себе отток арендаторов, снижение уровня заполняемости и арендных ставок.

«Сложнее всего пришлось тем, чьи объекты вышли на рынок в 2009 году. Собственники

их негласно рассказывают, что по сравнению с ожидаемой и ранее запланированной арендной ставкой, текущая ставка меньше как минимум на 20 процентов, но чаще — больше. Тем не менее сдавать свои площади за бесценок не желает никто, и поэтому заполняемость новых центров, тем более без «якорей», далека от идеальной», — рассказывает Сергей Федоров, исполнительный директор Praktis CB.

В целом, по его данным, на октябрь текущего года количество вакантных площадей в бизнес-центрах снизилось на 4% по сравнению со вторым кварталом и составляет 16%. Постепенно стали заполняться и новые центры. Согласно опросу управляющих, проведенному в Praktis CB, около 2/3 опрошенных отметили, что в бизнес-центрах появились новые арендаторы, а прежние — чуть расширили занимаемые площади. Также компании стали проявлять интерес к аренде помещений площадью более 50 кв. м, хотя по-прежнему самый популярный запрос — небольшие помещения площадью 15–50 кв. м. В третьем квартале уменьшилось число управляющих, которые отмечают активность арендаторов в переговорах о снижении арендной платы. Тогда как в начале года запросы об уменьшении платежей были повсеместно, что вызвало пересмотр условий аренды.

### Снижение ставок — не выход

Андрей Соколов, руководитель аналитического департамента Гильдии управляющих и

девелоперов приводит данные, что затраты на содержание бизнес-центра составляют от 50 до 100% доходов, получаемых управляющей компанией от сдачи офисных площадей в аренду. В составе издержек услуги управления составляют 20%, техническая эксплуатация и клининг — около 40%, коммунальные платежи — около 30%, охрана — около 10%. Таким образом, больше всего средств уходит на техническую эксплуатацию объекта, безопасность и коммунальные платежи.

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга Павел Созинов уверен, что лавинообразное снижение арендных ставок — не выход, так как сейчас не ясно, на какой отметке арендатор нацелен на оптимальное соотношение цен на предоставляемые услуги. «Чтобы удержаться на рынке, собственник должен либо перепозиционировать функциональное назначение убыточного объекта, либо предложить новые услуги своим арендаторам, если такой объект, по его мнению, сможет пройти испытание „кризисом“. Однако собственники обычно перекладывают проблемы по цепочке на управляющие и клининговые компании, снижая уровень предоставляемых фасилити-услуг. Задерживаются как плановые, так и текущие ремонты. Привлекается более дешевая, неквалифицированная рабочая сила. Собственники все чаще предпочитают работать в „ручном режиме“ самостоятельно», — говорит господин Созинов.

(Окончание на стр. 16)

14

страница

**Недвижимость с высокими амбициями**  
Инфраструктура аэропорта опережает планы

14

страница

**Операторы недосчитались офисных центров**

Телекоммуникационные компании идут на все, чтобы сохранить свою долю рынка

15

страница

**Денежный вопрос девелопера**

Участники рынка коммерческой недвижимости ищут способы финансирования проектов

15

страница

**Доходность офисов в Европе падает**

Ставки капитализации офисной недвижимости ждут, когда инвестиционный цикл достигнет своего дна

## ABYSS EXPLORER

18K Rose Gold / Mechanical Movement / Big Date / 100 Metres Water Resistant

**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

www.hysek.com

# HYSEK

РЕКЛАМА