

18 → При этом, отмечает она, спрос на офисные блоки от 350 кв. м также возвращается. «Безусловно, девелоперы стараются корректировать проекты с учетом потребностей рынка. На сегодня оптимальным является возможность предусмотреть офисные блоки с небольшой нарезкой, которые можно сдать как одному крупному арендатору, так и разбить при необходимости на несколько лотов», — говорит она.

Антон Саенко говорит, что теперь девелоперы более внимательно относятся к проектированию бизнес-центров. «Они стараются увеличить, во-первых, количество арендопригодных площадей в здании, во-вторых, шаг колонн, который позволит делать любую нарезку площадей», — отмечает он.

Александра Смирнова, руководитель отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит, что при проектировании офисных центров девелоперы учитывают ситуацию в целом на офисном рынке. «Это приводит к тому, что многие проекты были пересмотрены еще до реализации, офисная составляющая была либо значительно сокращена, либо от нее отказались вообще, в пользу строительства жилья. Настороженное отношение девелоперов к офисным проектам сохраняется и сегодня. До конца 2011 года к вводу в эксплуатацию заявлено около 177 тыс. кв. м высококлассной офисной недвижимости. Общий прирост предложения более чем в два раза уступает докризисным темпам прироста офисных площадей».

Арендаторы сегодня стремятся оптимизировать рабочее пространство в офисе, максимально выгодно разместить рабочие места и офисную технику. «При этом

при проектировании и строительстве любого бизнес-центра соблюдаются нормы и правила, предусматривающие определенный метраж на одного сотрудника. Именно в соответствии с этими нормами производится инженерное оснащение офиса», — напоминает госпожа Койнова.

В Colliers International отмечают, что спрос в 2010 году охарактеризовался как увеличением доли заявок на офисные площади свыше 500 кв. м (с 16% в 2009 году до 22% в 2010 году), так и повышением требований арендаторов к качеству арендуемых площадей. Однако глобальных изменений в предпочтениях арендаторов не произошло: наиболее популярны два типа блоков — 300–500 кв. м и 1000–1500 кв. м.

«По-прежнему востребованы минимальные офисные блоки (до 100 кв. м). Появились запросы и от арендаторов, которым нужны блоки от 5 тыс. кв. м, однако это единичные случаи на рынке», — рассказал Дмитрий Шишанов.

ДЕШЕВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ — В ЦЕНЕ

Валерий Хламкин, директор по развитию VMB Trust, говорит, что помещения площадью 20–30 кв. м в бизнес-центрах с демократичной арендной ставкой «уходят» в первую очередь. Он считает, что девелоперы должны заранее «рисовать портрет» потенциального арендатора в тот или иной офисный центр и формировать варианты отделки и «нарезки» помещений под него.

Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, говорит, что единственные дефицитные площади, на которые не повлиял никакой кризис, — это офисы в 7–10 кв. м, спрос на которые в силу своей специфичности

будет всегда. «Поэтому сегодня при проектировании новых офисных центров стараются учитывать тенденцию на небольшие площади, но с возможностью последующего объединения помещений, на случай увеличения спроса на более крупные площади», — говорит господин Киямов.

Генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков приводит такую статистику: «Наиболее часто запрашиваемые площади — до 50 кв. м (немногим менее 50 процентов от общего числа обращений). Примерно 40 процентов — это запросы на площади от 100 до 500 кв. м и 10 процентов — на площади от 500 кв. м. В последние 2–3 месяца наблюдается увеличение активности спроса на площади 1–3 тыс. кв. м».

Марина Осадчая, ведущий аналитик «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), говорит: «За последние два года можно отметить следующие изменения — с 2009 года наблюдался резкий рост спроса на помещения площадью до 50 кв. м (почти в два раза), доля площадей от 50 до 200 кв. м наоборот сократилась почти на 20 процентов. В прошлом году структура спроса претерпела небольшие корректировки в пользу спроса на помещения большого метража (спрос с площадей 50–100 кв. м сместился в сторону 100–300 кв. м)».

Участники рынка указывают на то, что активность арендатора и величина снимаемых площадей нередко увязаны с его деятельностью. Александра Смирнова, руководитель отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит, что самыми активными категориями в поиске помещений

являются строительные, юридические, консалтинговые компании, а также фирмы, занимающиеся инжинирингом и проектированием. «В первом квартале 2011 года был отмечен рост спроса на крупные офисные блоки площадью 1–1,5 тыс. кв. м. В разгар кризиса большинство арендаторов проявляли „фиктивную“ активность, проводя мониторинг рынка по ценовому предложению, чтобы получить аргументацию в переговорах с собственником помещения, которое они в данный момент занимали. Фактически до переездов дело доходило крайне редко: для арендатора это весьма затратный шаг, а собственники шли навстречу, желая сохранить арендатора. При реальном поиске помещений заявки были минимальны. Восстановление объема заявок происходило медленными темпами, до середины 2010 года наибольшим спросом пользовались помещения площадью до 100 кв. м, на их долю приходилось около 65 процентов от всех запросов. Только к концу 2010 года возросло число заявок на помещения 300–400 кв. м, это те площади, которые пользовались наибольшим спросом в докризисный период», — рассказала госпожа Смирнова.

Генеральный директор АТС «Малиновка» Евгений Айтжанов при этом считает, что рост спроса на большие офисные помещения может быть связан еще и с тем, что сейчас активно развивается бизнес сдачи в субаренду офисных площадей меньшей площади. Риелторские компании берут в аренду крупные объекты площадью 200–500 кв. м, оборудуют офисной мебелью и пересдают помещениями по 20–50 кв. м. Благодаря таким операторам большие по площади офисные помещения находят своего потребителя. ■

ОСТАТЬСЯ В СЕТИ В ПЕРИОД КРИЗИСА СТОИМОСТЬ УСЛУГ СВЯЗИ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ПОПОЛЗЛА ВНИЗ, АРЕНДАТОРЫ ВСЕМИ СИЛАМИ СТРЕМИЛИСЬ УРЕЗАТЬ ЭТУ СТАТЬЮ РАСХОДОВ. ОСОБЕННО ПОДЕШЕВЕЛ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ, ЦЕНЫ НА КОТОРЫЙ УПАЛИ В ДВА-ТРИ РАЗА. НО СЕГОДНЯ РЫНОК ОТЫГРЫВАЕТ СВОЕ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ НАПОЛНЯЕМОСТИ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ, КОЛИЧЕСТВА НОВЫХ ПОДКЛЮЧЕНИЙ, А ТАКЖЕ РОСТА ТРАФИКА. МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

Рынок по предоставлению услуг связи корпоративным клиентам всегда был лакомым куском — за счет иной модели продаж и обслуживания цены на них всегда были выше, чем на услуги для физических лиц. В кризис, который серьезно ударил по этому сегменту, многим пришлось поменять модель обслуживания, а также снизить цены. Тем более что уровень конкуренции на рынке связи Петербурга был высоким из-за высокого числа игроков.

Кроме того, за последние два года возникла тенденция, при которой некоторые операторы домашних сетей активно выходят в корпоративный сегмент и предлагают свои услуги даже в бизнес-центрах. «Цены при этом остаются на уровне цен

сегмента ШПД для частных пользователей», — говорит Ирина Волчкова, PR-менеджер компании «ВестКолл». — В результате это привело к тому, что тарифы на услуги связи в бизнес-центрах стали существенно ниже».

Сегодня участники рынка говорят, что общей тенденции на снижение рынка уже нет. Какие-то клиенты сокращают потребление, оптимизируют расходы, другие развиваются, подключают новые точки и новых сотрудников. «Операторы продолжают экспансию в новые объекты коммерческой недвижимости», — говорит Алиса Киреева, заместитель директора по маркетингу компании «Телфин». — Так как сам рынок продолжает укрупняться, то резко снижать



Вокзалы Петербурга связаны в одну сеть

В 2010 году дирекция железнодорожных вокзалов приняла решение о создании единого информационного пространства между всеми вокзалами России, и в частности, Санкт-Петербурга. Значительный объем работ по строительству волоконно-оптической сети в нашем городе взял на себя оператор связи «Прометей». Уже в первом квартале 2011 года проект в Петербурге был реализован.



«Прометей», по заказу Северо-Западной дирекции железнодорожных вокзалов, в кратчайшие сроки построил десятки км волоконно-оптических линий связи, объединяющие вокзалы нашего города. На базе этой сети создано единое информационное пространство, что позволит в ближайшее время внедрить новейшие технологии и выйти на новый качественный уровень обслуживания пассажиров.

После запуска единой информационной сети у Северо-Западной дирекции железнодорожных вокзалов появится возможность увеличить безопасность пребывания пассажиров на вокзалах города и запустить ряд социально значимых сервисов. Это и доступ в Интернет, и качественная телефонная связь, и терминалы оплаты на вокзалах Петербурга.

Все это позволит ускорить и упростить процесс покупки и использования электронных билетов. Любое путешествие отнимает много времени на его организацию и приносит определенные хлопоты. Радует тот факт, что скоро этих хлопот будет меньше. Покупка билетов станет намного проще, а ожидание поезда можно будет скоротать, сидя в Интернете.

**Генеральный директор ООО «Прометей»
Венедиктов Р.Э.**

www.ptspb.ru
тел.: 313-88-18

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ