

центров класса А+++++ представляется сомнительным», — рассуждает эксперт.

Дмитрий Абрамов, генеральный директор ОАО «БТК девелопмент», считает, что наличие такой структурирующей системы, как и любой упорядоченности, способствует большей прозрачности рынка. «Для арендатора это инструмент первичного отбора интересных для просмотра объектов. Как правило, уже на этапе осмотра класс объекта интересует арендатора в последнюю очередь, так как внимание сосредоточено на других, более важных аспектах: локации, качестве пространства, функциональности инженерных сетей, инфраструктуры и арендной ставке. Владельцев бизнес-центров наличие класса избавляет от необходимости дополнительных разъяснений относительно начинки объекта и позволяет сконцентрироваться на развернутом описании интересующих клиента параметров. Возможно, в среднесрочной перспективе классификацию можно будет использовать как эффективный инструмент продвижения объекта, но произойдет это в том случае, если классность бизнес-центра станет такой же понятной потребителю категорией как, к примеру, количество звезд гостиницы».

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Соколов говорит: «Классификацией занимаются многие, но до сих пор нет единого подхода. Поэтому зачастую появляются объекты, которым собственники самовольно приписывают некую классификацию вроде В+, которая помогает им потом подороже продать объект, как в случае с „Петровским фортом“. На самом деле классификация — это либо желание девелопера, либо она диктуется самим местом и функциональным назна-

чением объекта, если речь идет о переоборудовании».

Александр Захаров, директор по коммерческой недвижимости АН «Итака», считает, что в России классификацией бизнес-центров в основном занимается Гильдия управляющих и девелоперов, объединяющая в себе несколько организаций. «Сейчас из-за узкой специализации бизнес-центров классность большинства из них реально не соответствует необходимому для этого уровня характеристикам. Процесс присвоения класса бизнес-центру пока находится в самом начале своего пути, и поэтому получение класса еще не дает никаких преимуществ ни арендаторам, ни владельцам. При реальном соответствии „начинки“ классу арендатор получит правильное представление о комфорте и удобстве, а владелец — возможность устанавливать арендные ставки, реально соответствующие предлагаемым площадям», — полагает господин Захаров.

Марина Осадная говорит, что, помимо ГУД, в городе широко использовалась классификация, разработанная специально для рынка Петербурга тройкой крупнейших консалтинговых компаний (Colliers International, Jones Lang LaSalle и Knight Frank).

КОНКРЕТНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ Вице-президент ГУД, управляющий партнер компании «АйБи Групп» Сергей Игонин про сертификацию, разработанную крупнейшими международными консалтинговыми компаниями, говорит: «Она разработана, но никто не занимается конкретной сертификацией, а собственники и девелоперы, беря за основу эту классификацию, сами заявляют о принадлежности своего

бизнес-центру к тому или иному классу. Гильдия же ведет реальную работу, эта работа трансформируется в конкретные сертификаты и знаки, которые вручаются владельцам бизнес-центров».

Генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков согласен, что реальную работу в этом направлении проводит только ГУД, которая активно внедряет на рынке определенные стандарты классности офисных зданий. «Все делается бесплатно, на основе мнений независимых экспертов. Итоговое решение комиссия ГУД принимает голосованием, что гарантирует беспристрастность в оценке. Единая классификация дает арендаторам четкое представление о качестве того или иного объекта, для владельцев и управляющих — это внятное позиционирование и способ продвижения на рынке», — рассуждает господин Рыков.

Дмитрий Золин, эксперт Сертификационной комиссии по классификации бизнес-центров Гильдии управляющих и девелоперов, управляющий партнер LCMS, рассказал, что, по классификации Гильдии управляющих и девелоперов, сегодня в Петербурге насчитывается около 30 бизнес-центров класса А. «Класс А+ — это достаточно субъективное понятие, как правило, подобный „+“ добавляет своему объекту сами собственники. Говоря о классности „А+“, девелопер такого проекта подразумевает эксклюзивное качество помещений и в обязательном порядке — уникальный сервис. Это может быть служба охраны, которая помнит всех арендаторов в лицо (а значит, отпадает необходимость предъявления пропуска на входе в бизнес-центр). Или максимально полная и качественная инфраструктура

объекта: консьерж-служба, известный ресторан на территории объекта, эксклюзивные зоны отдыха и курительные комнаты. Естественно, классом „А+“ может называться только тот объект, который соответствует стандартам А-класса», — напоминает господин Золин.

Основной вопрос, который сейчас активно обсуждается участниками рынка: может ли бизнес-центр класса А находиться вне исторического и делового центра города. Город — это живой организм, который постоянно развивается, и, соответственно, формируются новые деловые зоны, сейчас локация в центре — уже не обязательный критерий для объекта класса А. Например, «Пулков Скай» находится в новой формирующейся деловой зоне, и по всем своим критериям удовлетворяет требованиям А-класса. «Но если объект претендует на „А+“, фактически подразумевается локация в центре города. Так как в зоне „золотого треугольника“ пятна, где можно построить новый объект максимального класса можно пересчитать по пальцам, а реконструкция существующих объектов чаще всего не позволяет создать даже объект А-класса из-за существующих ГИОПовских ограничений, в среднесрочной перспективе можно ожидать появления единичных проектов бизнес-центров класса „А+“. К тому же в Петербурге по сравнению с Москвой гораздо меньше штаб-квартир крупных корпораций, которым требуется пафосный эксклюзивный офис. А именно такие компании являются в первую очередь арендаторами бизнес-центров класса „А+“. Арендуя площади в таком здании, компании платят скорее за свой статус, за престиж, а не за конкретные услуги или инфраструктуру», — говорит господин Золин. ■

У КАЖДОГО СВОЯ СВЯЗЬ

 Детская	 Морская	 Индийская	 Ультразвуковая
 Шпионская	 Любовная	 Родственная	 Партийная
 Магическая	 Молодежная	 Военная	 Средневековая

У БИЗНЕСА



- ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ИНТЕРНЕТ
- ТЕЛЕФОНИЯ
- ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ
- ПЕРЕДАЧА ДАННЫХ
- IT-АУТСОРСИНГ

ТЕЛ. (812) 740-70-70

МЫ РАБОТАЕМ
— ДЛЯ ВАС —

10

Л Е Т

www.severen.ru