



ОФИСЫ В МОСКВЕ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

В искусствоведении есть понятие атрибуции, цель которой – установить авторство произведения, определив его подлинность или подложность. Скажем, висит у вас в замке картина Рубенса уже три столетия. Но появляются новые методы экспертизы, открываются какие-то обстоятельства, и выясняется, что это не Рубенс, а лишь талантливый современник гения. В качестве приданого для дочери картина уже не годится.

Обидно. Подобная ситуация для коллекционеров всего мира — страшный сон. На рынке недвижимости атрибуция носит свою окраску: благодаря новым технологиям и методам оценки проекты, бывает, теряют в ценности. Причем весьма серьезно. Допустим, то, что еще десять лет назад определялось офисным рынком как безоговорочный класс А, сегодня признается таковым уже с некоторыми допущениями — за былые заслуги. Еще через десять лет, возможно, и былые заслуги не помогут.

Первое, что необходимо отметить: на рынке офисной недвижимости Москвы (да и России в целом) не существовало общепринятой классификации.

Это было время офисного средневековья и законов силы. По оценкам директора по развитию департамента офисной недвижимости компании Penny Lane Realty Максима Жуликова, в 2002 году рынок недвижимости окончательно оправился от последствий кризиса, что привело к ощутимому дефициту предложения. Новые бизнес-центры начали сдаваться еще на этапе строительства, собственники стали пробовать сдавать помещения с отделкой shell and core. Иностранцы снова поверили в надежность российской экономики, поэтому начали подыскивать себе офисы в Москве.

«Десять лет назад было сложно получить разрешение на строительство, поэ-



В Москве уже существовали такие знаковые объекты бесспорного класса А, как «Японский дом», «Смоленский пассаж», «Башня 2000» (в составе «Москва-Сити»), Riverside Towers, «Токо Тауэр», «Чайка Плаза»

«Теперь все зависит от качества объекта. Если бизнес-центр действительно привлекателен для арендаторов и его заполняемость стремится к 100%, то управляющая компания может выдвигать те или иные условия. В менее успешных бизнес-центрах арендодателю приходится компенсировать недостатки объекта более комфортными условиями аренды как по ставкам, так и по другим пунктам договора (наличие депозита, размер арендных каникул, бесплатные машиноместа на парковке, отделка офиса)»

тому новое предложение на рынке обеспечивалось за счет реконструкции старых зданий. Неудивительно, что деятельность рейдерских компаний в начале 2000-х набирала обороты: появились инвесторы, которым было проще выкупить старый завод для редевелопмента, после которого объект становился бизнес-центром класса В или В+. Тогда стала активно развиваться Павелецкая промзона — например Кожевническая и Дербеневская улицы», — продолжает Максим Жуликов.

Правда, как конкретизирует директор департамента брокериджа компании NAI Besag Илья Фокин, в 2001 году 97% офисных площадей располагались внутри Садового кольца и только 3% — в пределах еще не достроенного тогда Третьего транспортного кольца, а перспектива

расположить офис в районе МКАД в тот период была совершенно невообразима.

Раз не было классификации, нельзя было точно подсчитать, сколько офисных зданий, хотя бы при первом приближении относящихся к классу А, существовало в тот момент на рынке. По статистике, которую приводит заместитель руководителя отдела исследований Cushman & Wakefield Лада Белайчук, на рынке «было 14 зданий класса А, а общее качественное офисное предложение составляло 2,42 млн м², при этом свободные помещения практически отсутствовали (менее 3%)». По данным руководителя отдела исследований рынка офисной недвижимости CBRE в России Клавдии Чистовой, в 2002 году общий объем качественных офисных зданий на рынке оценивался примерно в 3 млн м², из которых



«Десять лет назад было сложно получить разрешение на строительство, поэтому новое предложение на рынке обеспечивалось за счет реконструкции старых зданий. Неудивительно, что деятельность рейдерских компаний в начале 2000-х набирала обороты: появились инвесторы, которым было проще выкупить старый завод для редевелопмента, после которого объект становился бизнес-центром класса В или В+. Тогда стала активно развиваться Павелецкая промзона – например Кожевническая и Дербеневская улицы»

около 500 тыс. м² приходилось на помещения класса А.

Впрочем, расхождения в цифрах не столь важны. Эксперты сходятся в одном: рынок качественных предложений был чрезвычайно мал, географически компактен и страшно дефицитен. Тогда и самые крупные компании подыскивали себе помещения не по 10 тыс. м², а всего по 500 м². Как объясняет Максим Жуликов, «даже отраслевые гиганты вроде ТНК или «Русала» занимали 3–5 тыс. м², так как их административный штат сотрудников был намного меньше, чем сейчас. Десять лет назад не существовало такой разросшейся бюрократической системы, законодательные требования были не столь жесткими, поэтому и потребность в многочисленных юристах, адвокатах или менеджерах была минимальной».

Что касается арендных ставок, то они составляли в среднем около \$500–550 за 1 м² в год. Для сравнения: по данным Росстата, среднемесячная зарплата москвича в то время равнялась 6300 руб. (примерно \$2440 в год). По воспоминаниям старожилов рынка, моду на высокий офисный класс диктовали представительства иностранных компаний, которые отстаивали свои корпоративные требования к офисам. Наши арендаторы в то время были готовы довольствоваться меньшим.

Еще один интересный аспект той, прошлой жизни отмечает директор по России и СНГ, начальник отдела по работе с корпоративными клиентами Jones Lang LaSalle Алексей Ефимов: «Низкие ставки аренды создали предпосылки для роста ставок капитализации, которые в начале 2000-х годов в офисном сегменте Москвы равнялись 22% против нынешних 9%. Однако инвестиционных сделок на рынке почти не было: их объем на офисном рынке занимал около \$100 млн (по итогам 2011 года объем инвестиционных транзакций в России превысил \$8 млрд, из которых более \$3 млрд пришлось на сделки с офисными объектами). Одни из основных причин низкой инвестиционной активности начала нулевых — неблагоприятная экономическая конъюнктура и низкие цены на нефть, которые тогда не превышали \$40 за баррель».

Первая единая классификация офисной недвижимости была принята



То, что десять лет назад определялось офисным рынком как безоговорочный класс А, сегодня признается таковым уже с некоторыми допущениями. Еще через десять лет, возможно, и былые заслуги не помогут

Моду на высокий офисный класс диктовали представители иностранных компаний, которые отстаивали корпоративные требования к офисам. Наши арендаторы в то время были готовы довольствоваться меньшим

та Московским исследовательским форумом в апреле 2003 года. Директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG Юрий Тараненко подчеркивает, что здание класса А должно было соответствовать не менее 16 из 20 принятых критериев, для класса В достаточно было соответствие десяти критериям, для «получения» класса С — совпадения восьми характеристик.

Между прочим, как справедливо напоминает руководитель отдела исследований и аналитики Praedium Oncor International Ольга Павлик, к тому моменту в Москве уже существовали такие знаковые объекты беспорного класса А, как бизнес-центры «Японский дом», «Смоленский пассаж», «Башня 2000» (в составе «Москва-Сити»), Riverside

Towers, «Токо Тауэр», «Чайка Плаза» (здания I, IV, V, VI, VII), «Даев Плаза» и т.д.

Понятно, что офисный рынок образца 2012 года выигрывает у своего прототипа десятилетней давности по многим показателям: объем строительства, по разным оценкам, вырос не то в семь, не то в десять раз, а его качество и технологический уровень преодолели уже не одну промежуточную ступень. География бизнес-центров класса А сегодня максимально широка: офисы этого сегмента можно встретить не только у МКАД, но и за его пределами.

Но сильнее всего на понимание того, каким должен быть офис класса А, повлияла позиция арендаторов, которые с 2002 по 2012 годы пережили и период острейшего дефицита высококлассных зданий, и годы сумасшедшего роста



TS/Fotobank.ru

Первое офисное здание в Москве, получившее сертификат BREEAM, – Ducat Place III на ул. Гашека. Вторым сертифицированным объектом стал БЦ «Белая площадь» на площади Тверской заставы, других пока нет



ставок, и эпоху диктатуры арендодателей, и кризисное безвременье, и наступившее, но уже начинающее отступать в прошлое время арендатора. «За прошедшие десять лет арендаторы начали более требовательно относиться к объектам недвижимости. Если раньше главными требованиями были расположение здания, простота работы с арендодателем и какой-то минимальный набор технических характеристик, то теперь на первое место вышло удобство бизнес-центра для сотрудников компании-арендатора», — поясняет директор департамента офисной недвижимости компании Colliers International Ольга Побуковская.

Кроме того, по мнению Юрия Тараненко, сейчас потенциальные арендаторы стали гораздо избирательнее. «Теперь все зависит от качества объекта. Если бизнес-центр действительно привлекателен для арендаторов и его заполняемость стремится к 100%, то управляющая компания может выдвигать те или иные условия. В менее успешных бизнес-центрах арендодателю приходится компенсировать недостатки объекта более комфортными условиями аренды как по ставкам, так и по другим пунктам до-

говора (наличие депозита, размер арендных каникул, бесплатные машиноместа на парковке, отделка офиса и т.д.).»

Заметим, что, миновав период бездумной аренды дорогущих офисов «с видом на Кремль», которые в общем не больно-то были им нужны, современные арендаторы гораздо вдумчивее относятся к вопросам аренды. Выяснилось, что в офисе класса А в центре города разумно располагать руководство, а основной состав компании переместить в Подмоскovie.

Отдельной приметой последнего времени стал green development. Сначала эту тему активно развивали иностранные компании: у некоторых из них в корпоративных правилах официально записано, что офис не может размещаться в здании, которое не прошло сертификацию по стандартам BREEAM, LEED и т.д.

Кстати, напоминает Лада Белайчук, первое офисное здание в Москве, получившее сертификат BREEAM, — Ducat Place III на ул. Гашека. Вторым сертифицированным офисным объектом стал бизнес-центр «Белая площадь» на площади Тверской заставы, других пока нет. Но теперь и наши компании все чаще

УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА
И ИНТЕРНЕТ

PM Телеком



АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

www.rmt.ru e-mail: info@rmt.ru (495) 988-8212

- Подключение – в любом месте Москвы и Московской обл.
- Установка прямого московского телефонного номера
- Многоканальные телефонные номера
- Выделенные линии Интернет
- Корпоративные частные сети (VPN)
- Хостинг, услуги data-центра

«Если раньше главными требованиями были расположение здания и минимальный набор технических характеристик, то теперь на первое место вышло удобство бизнес-центра для сотрудников компании-арендатора»

обращают внимание на «зеленые» технологии, энергосбережение, эргономику пространства. Ведь именно эти факторы обещают стать трендом следующего десятилетия.

Каким же специалисты видят офисный рынок класса А образца 2022 года? По мнению Ольги Побуковской, «продолжится тенденция к децентрализации офисных объектов, большее распространение получают бизнес-парки, в строительстве все чаще станут применяться более качественные и экологичные материалы, а одним из обязательных признаков офисных комплексов класса А станет наличие «зеленого» сертификата — не исключено, что уже на основе российских стандартов «зеленого» строительства. По прогнозам Лады Белайчук, «через десять лет будут длин-

ные договоры аренды — на 15–20 лет, таким арендаторам будут даваться соответствующие арендные каникулы — два–четыре года».

Впрочем, высказываются и более умеренные мнения. По оценкам Максима Жуликова, «рынок десятилетней давности не сильно отличается от нынешнего: офисы класса А не стали супертехнологичными — вентиляция и кондиционирование, современные лифты и подземная парковка и раньше были обязательными требованиями». Эксперт добавляет, что, на его взгляд, через десять лет кардинальных изменений на рынке не произойдет: «Надеюсь, объекты будут иметь более жесткие ограничения по высотности и плотности застройки, а также более органично вписываться в архитектуру города».

Сильнее всего на понимание того, каким должен быть офис класса А, повлияла позиция арендаторов, которые с 2002 по 2012 год пережили и период острейшего дефицита высококлассных зданий, и годы сумасшедшего роста ставок, и эпоху диктатуры арендодателей, и кризисное безвременье, и наступившее, но уже начинающее отступать в прошлое время арендатора