

ДОМ

Равный двум пожарам

Выгоды от переезда можно ждать два года

Коммерческая недвижимость

Экономические сложности последнего года заставляют владельцев бизнес-центров активнее искать арендаторов и прибегать к переманиванию их у конкурентов. Независимо от мотивов, перед каждой компанией, принявшей решение о поиске нового офиса, стоит необходимость просчитать, сколько будет стоить переезд. Специалисты говорят, что даже если дисконт в новом офисе по стоимости аренды будет значительно выше, затраты на переезд окупятся не ранее, чем через полгода. А могут окупиться и до двух лет.

Филипп Леонов, коммерческий директор ИСГ «Сплав», отмечает, что в период экономического спада существовал большой спрос на объекты коммерческой недвижимо-

сти. «Фирмы расширялись, переезжали в новые просторные офисы, появлялись новые игроки на рынке, которым также были необходимы площади для ведения бизнеса. За последний год ситуация кардинально изменилась. Многим компаниям пришлось пересматривать свои бюджеты и статьи расходов, в связи с чем произошли и уменьшения арендуемых ими площадей в бизнес-центрах, некоторые из них вовсе прекратили свое существование или были вынуждены менять свои офисы на более дешевые, новых фирм на рынке аренды мало, поэтому наблюдается общий спад в сфере офисной недвижимости. В этих условиях собственникам бизнес-центров, управляющим компаниям

приходится приспособляться к нынешним условиям, вступать в диалоги с арендаторами, предлагать условия, которые устроили бы обе стороны. Некоторых игроков рынка коммерческой недвижимости, кризис вынудил прибегнуть к ужесточению маркетинговой политики, которая сводится к демпингу цен и прямому переманиванию арендаторов конкурентов. Для арендатора сейчас существует возможность значительного улучшения своих площадей за счет переезда в бизнес-центры более высокой классности. Однако существуют некоторые риски: стоимость самого переезда и вероятность того, что через некоторое время ставки аренды, которые изначально привлекали клиента, будут повышены», — говорит господин Леонов.

Директор по управлению NAI Besag Наталья Скаландис говорит, что для того, чтобы переманить арендатора, бизнес-центр должен предложить условия, при которых затраты арендатора на переезд и аренду по итогам года не только окупятся, но и будут ниже нынешних расходов на аренду. «Соответственно, в зависимости от арендатора и текущих условий аренды переманивающий бизнес-центр должен предложить ставку на 3–16% ниже той, по которой арендатор сидит сейчас», — говорит госпожа Скаландис.

«Данные нашего маркетингового исследования в III квартале показали, что для того, чтобы арендатора удержать, арендодатели снижают заявленные ставки на 10–30%, для крупных якорных арендаторов дисконт может состав-

лять до 50%. В среднем по бизнес-центрам классов А и В дисконт составляет 40–60%. Однако все эти скидки, как правило, не афишируются, чтобы, во-первых, не обрушить рынок, а во-вторых, чтобы другие сидящие на объекте арендаторы не потребовали аналогичных скидок», — отмечают в NAI Besag.

Помимо скидки, бизнес-центры закупают арендаторов увеличением арендных каникул на срок от двух недель до месяца, дополнительными местами на парковке (плюс одно-два места), дополнительными платными и бесплатными услугами (учет рабочего времени сотрудников с помощью калиток на входе, платежные терминалы и т. п.). При прочих равных арендатор выберет тот бизнес-центр, в котором есть возмож-

ность оплаты счетов, заказа билетов и прочие услуги.

Важно также количество операторов на объекте. Сейчас многие арендаторы вынуждены существенно переплачивать за связь из-за того, что в бизнес-центре на условиях эксклюзива работает один оператор. В таком случае наличие в офисе центра нескольких (хотя бы двух) альтернативных операторов станет существенным аргументом в пользу переезда. Сам же переезд стоит от 1,5 до 3,5 тыс. рублей за одно рабочее место. Это зависит от количества рабочих мест в компании (крупной компании могут сделать скидку), планировки бизнес-центра, в который переезжает компания (сложная планировка может затруднить, к примеру,

проведение коммуникаций), количества коммуникаций для проведения.

Все зависит от численности

Стоимость переезда зависит в первую очередь от количества сотрудников и площади арендуемого помещения. Для примера, специалисты компании Maris Properties in Association with CBRE предлагают рассмотреть самый распространенный вариант — офис компании N численностью 15 человек, занимающий 100 квадратных метров в бизнес-центре класса В+ и планирующий переезд в офисный центр такого же класса, но с более низкой арендной ставкой. Все затраты на переезд можно условно разделить на прямые и косвенные.

(Окончание на стр. 16)

Размытый пентхаус

Эксперты не определились в понятиях

Вид сверху

В последние годы нередко можно встретить предложения о продаже пентхаусов. Однако, как говорят эксперты, в Петербурге предложение жилья, которое бы могло подойти под классическое определение «пентхауса», единично.

Эксперты говорят, что настоящие пентхаусы могут быть расположены только в доме класса de luxe. Основные требования: квартира на последнем этаже здания, которая не имеет общих внешних стен с другими квартирами дома, что подразумевает панорамный вид на все четыре стороны; собственные лифты или лестницы, отдельные системы инженерного обеспечения, в частности собственные индивидуальные системы вентиляции и кондиционирования; второй свет, высокие потолки, до 6–8 м в холле; большая открытая терраса с великолепными видами

на город, воду или парковую зону. Генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер говорит, что для пентхауса обязательными требованиями являются панорамное остекление, наличие открытой видовой террасы, собственный лифт или отдельный вход, автономные системы инженерного обеспечения, высокие потолки (не менее 3,5 м). Возможно наличие бассейна, зимнего сада. Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», говорит, что пентхаус — это, по сути, «дом на крыше небоскреба», то есть единственная квартира на этаже, имеющая вид на все стороны света. «Открывающийся вид может быть на море, на центр города, реку, на горы. В любом случае этот вид должен завораживать. Именно ради этого вида покупатели пентхаусов готовы переплачивать огромные деньги и жить в

многоквартирном доме. Как правило, эта квартира имеет роскошные террасы по 100 и более метров, высокие потолки — до 5 метров. Площадь такой квартиры начинается от 200 метров и доходит до 600 метров. Лифт поднимается прямо в квартиру. Таких предложений в Петербурге единицы. Стоимость такого жилья за квадратный метр минимум в 2–3 раза выше, чем стоимость квартиры с похожими видовыми характеристиками этажом ниже», — говорит господин Логинов.

Вера Сереева, директор управления аналитического маркетинга холдинга RBI (в него входят компании RBI и «Северный город»), в качестве примера разницы в цене приводит дом на Тверской ул. (Центральный район): цена за кв. м двухуровневой квартиры со свободной планировкой общей площадью 235 кв. м — \$15 000, цена за кв. м в пентхаусе в этом же доме общей площадью 280 кв. м — \$28 572.

Ольга Бойко, начальник отдела аналитики группы компаний «Аверс», считает, что классических пентхаусов в городе нет вообще. «По американским меркам пентхаус — это практически целый отдельный дом, коттедж на крыше. В крайнем случае — это единственная квартира, которая расположена на верхнем этаже жилого здания, полностью остекленная, с шикарным видом, с отдельным лифтом и т. д. То, что позиционируется как пентхаусы, — достаточно удачно расположенная квартира на верхнем этаже дома с отличными видовыми характеристиками», — говорит Ольга Бойко. По ее мнению, наиболее близко к пентхаусам стоят квартиры в ЖК «Новая звезда» на Песочной набережной (RBI), в ЖК «Аврора» (Источники-строй), ЖК «Мойблан» («Строймонтаж»), в доме по ул. Кораблестроителей, 32 («Эталон-ЛенСпецСМУ»), в доме на наб. Робеспьера, 4

(«Возрождение Санкт-Петербурга»), в ЖК «Дом у моря» на наб. Мартынова («Возрождение Санкт-Петербурга»).

Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company | LCMC, также согласен, что классических пентхаусов в общепринятом понимании в нашем городе нет и не было. «Причина, по которой таких объектов у нас нет, по сути, в отсутствии платежеспособного спроса на такое специфическое жилье. Вернее, это отсутствие желания у покупателей значительно переплачивать за то, что им не совсем понятно, не известно, возможно, совсем не так уж комфортно и уж тем более не традиционно. Тем более сейчас, когда экономическая ситуация не самая лучшая», — говорит господин Костин.

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Павел Созинов говорит, что многие

владельцы последних этажей, рекламировавшихся застройщиками как видовые или даже выдававшихся за пентхаусы, после сдачи дома бывают неприятно удивлены наличием всевозможных труб, электрооборудования и прочих элементов инженерной мысли, наиболее отчетливо проявляющихся в подвалах и на верхних этажах. «Удивляют и сквозняки, возникающие зачастую из-за недостаточного опыта возведения высотных домов, отсутствие мусоропроводов. В то же время цена на видовые этажи часто дифференцируется застройщиками в зависимости от высоты. «Панорамные» квартиры в новых домах в спальных районах, как наиболее дорогие, штучные объекты, редко быстро находят своего покупателя, тем более что по цене они вступают в конкуренцию с новыми «невидимыми» квартирами в более престижных центральных районах», — рассуждает господин Созинов.

О размытости понятия «пентхаус» говорит и Татьяна Кузьмина, руководитель отдела продаж «Строительного объединения „М-Индустрия“». Она считает, что пентхаусы могут располагаться не только в элитных, но и в домах бизнес-класса. При этом она полагает, что стоимость кв. метра в пентхаусе может быть сопоставима или даже ниже стоимости метра в обычной квартире, так как речь идет о продаже больших площадей. «Сегодня такую продажу можно сравнить с торговлей крупным оптом. Например, в комплексе „Поэма у трех озер“ из-за текущей рыночной ситуации мы пришли к решению перепроектировки потенциальных пентхаусов на несколько одно- и двухкомнатных видовых квартир. Именно потому, что стоимость квадратного метра на такие квартиры сейчас выше», — поясняет она.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

КОНТЕКСТ

ПАРКИНГИ

В Пулковском увеличится количество автостоянок

Комитет по транспортно-транзитной политике Петербурга провел исследование рынка парковочных услуг в аэропортах Европы, Москвы и Санкт-Петербурга. Оно показало, что в рамках реконструкции аэропорта «Пулково» количество парковочных мест в будущем хабе должно возрасти в пять раз. В настоящее время в аэропорту «Пулково» представлены различные варианты парковки автомобилей: платные парковки, бесплатные места для парковки, многоэтажный паркинг. Весь парковочный комплекс двух терминалов рассчитан на 1 700 машино-мест, из которых примерно 250 — это парковочные места на неохраемых бесплатных парковках. Пассажиропоток аэропорта в 2008 году составил 7,1 млн пассажиров.

В рамках проекта развития аэропорта «Пулково» к концу 2013 года будет построен новый централизованный пассажирский терминал из расчета пассажирооборота 17 млн пассажиров в год, а парковочный комплекс аэропорта будет существенно модернизирован и расширен до 7200 машино-мест. Кроме того, в непосредственной близости от нового терминала будет построена бесплатная стоянка для краткосрочной остановки автомобильного транспорта.

Парковочные комплексы аэропортов крупнейших европейских городов, как правило, рассчитаны в среднем на 10 000 машино-мест.

Что касается стоимости парковки, то стоимость одного часа стоянки как в российских аэропортах, так и в европейских составляет порядка 2–3 евро (в российских — 100–120 рублей). В аэропорту Heathrow зафиксирована достаточно высокая стоимость 1 часа парковки — 6,6 евро, немного меньше в аэропортах Парижа и Франкфурта — 4 евро. В зарубежных аэропортах очень популярна услуга бесплатного первого часа стоянки. В аэропортах Санкт-Петербурга и Москвы такое бесплатное пребывание на стоянке не более 15 минут.

Оставить машину на открытой охраняемой стоянке терминала «Пулково-1» на неделю составит примерно 2100 рублей, на стоянках столичных аэропортов (близо расположенных к терминалу) — от 3500 рублей, а на парковке в Хельсинки, в аэропорту Vantaa — 32 евро (1400 рублей). Самыми дорогими среди зарубежных аэропортов оказались аэропорты Парижа (Charles De Gaulle) и Лондона (Heathrow). Недельная стоянка здесь обойдется автовладельцу в 130 и 119 евро соответственно. Роман Русаков

DIADEMA
CLUB HOUSE
de Luxe

КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ
ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИВЫК
К САМОМУ ЛУЧШЕМУ

Архитектурное бюро Земцов, Кондиан и партнеры



www.diademaclubhouse.ru

Вид из окон на Елагин остров



Константиновский пр., участок 1
(южнее пересечения Депутатской ул. и ул. Вакуленчука)

Безупречный дом на Крестовском:
продумана каждая деталь

Пентхаусы с собственными лифтами и террасами
Wellness-центр / Тренажерный зал

Подземный паркинг / Не менее двух машиномест на каждую квартиру

Зимний сад с лобби-баром, ресепшн и променадом

Круглосуточная охрана / Системы контроля доступа

Отделочные материалы высочайшего качества

КРЕСТОВСКИЙ
ОСТРОВ
ПРЕДЛАГАЕТ
СВОЙ
ЛУЧШИЙ
ПРОЕКТ

+7 (812) 995 55 66

управляющая компания

«КРЕДО-ИНВЕСТ»

+7 (812) 363 22 22

эксклюзивный агент

Knicht
Frank