

ЗАГНАЛИ В УГОЛ

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НА ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В СТОЛИЧНЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ УСТРЕМИЛИСЬ ВНИЗ, НО НИКТО НЕ МОЖЕТ НАЗВАТЬ ТОЧНЫЕ ЦЕНЫ. В ПОПЫТКАХ ДОГОВОРИТЬСЯ МЕЖДУ СОБОЙ ВЛАДЕЛЬЦЫ ПОМЕЩЕНИЙ И АРЕНДАТОРЫ ДОХОДЯТ ДО ШАНТАЖА И СУДЕБНЫХ ИСКОВ.

ОЛЬГА ГОВЕРДОВСКАЯ

ПОБЕГ С ТОНУЩЕГО КОРАБЛЯ Осенью прошлого года компании начали массово съезжать из арендуемых офисов и в ультимативной форме требовать у арендодателей снижения ставок. Владельцы помещений напоминают о штрафных санкциях и изо всех сил пытаются сделать дисконт минимальным. Так или иначе, переговоры с арендодателями ведут практически все арендаторы, которые сняли свой офис в период 2007–2008 годов. О результатах говорить пока рано. Некоторые утверждают, что кризис приведет к тому, что арендаторы помещений класса В в массовом порядке переедут в подешевевший класс А. Более того, есть компании, которые всерьез рассчитывают, что ставка аренды сравняется с ценой эксплуатации недвижимости, или с процентом от «тающего» в условиях кризиса оборота бизнеса.

На первый взгляд у арендодателей нет шансов уговорить своих клиентов сохранить докризисные цены. О снижении активности арендаторов говорит невероятное количество рекламных растяжек с предложением аренды офиса «по выгодным ценам». «Несмотря на долгосрочные договоры и штрафные санкции (от депозита за три месяца до кабальных условий — оплаты всего срока аренды), владельцы коммерческой недвижимости заинтересованы во что бы то ни стало сохранить клиентов», — говорит заместитель генерального директора Vesco Consulting Олег Разин. — При нынешнем уровне вакантных площадей (30–40%, по моим субъективным оценкам, из-за большого объема субаренды, который сложно подсчитать) их просто не найти. Кроме того, переезд всегда сопряжен с ремонтом или переделкой помещения, что означает дополнительные затраты для владельца». И еще неизвестно, на каких условиях найдется новый клиент и как быстро это произойдет. Так что в любом случае старый арендатор выгоднее даже новых двух.

Однако не все готовы идти на уступки. IT-компания IBS расторгла предварительный договор с «ДОН-строем» по аренде 36,8 тыс. кв. м в комплексе Nordstar Tower, так как девелопер отказался снижать ставку аренды. Владелец бизнес-центра «Павелецкая тауэр» турецкая Enka и вовсе подала в арбитражный суд Москвы иск на авиакомпанию «Сибирь» о неисполнении обязательств по договорам аренды на общую сумму \$1,52 млн. Причиной спора стал отказ арендатора платить завышенные ставки и нежелание собственника пересматривать условия контракта. Однако такие скандалы пока скорее исключение из правил. Чаще всего вопрос снижения ставки стороны предпочитают решать кулуарно, и этому есть вполне логичное объяснение.

ТОРГ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН По словам вице-президента Coreglik Group Ильи Шершнева, арендаторы, обремененные контрактами, находятся в очень сложном



СОБСТВЕННИК БИЗНЕС-ЦЕНТРА NORDSTAR TOWER ОТКАЗАЛСЯ СНИЗИТЬ СТАВКИ АРЕНДЫ И ЛИШИЛСЯ АРЕНДАТОРА 36,8 ТЫС. КВ. М ПЛОЩАДЕЙ — IT-КОМПАНИЯ IBS РАСТОРГЛА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР

положении. «Владельцы идут на уступки неохотно, — подтверждает старший юрист департамента «Недвижимость. Земля. Строительство» фирмы «Вегас Лекс» Игорь Чумаченко. — Но рычаги влияния у арендаторов, безусловно, есть. Многие зависят от того, как составлен дого-

вор. Например, очень часто в контрактах не совсем корректно прописан срок аренды. Если доказать, что он не определен, арендатор может расторгнуть договор без штрафных санкций, предупредив арендодателя за три месяца». Юристы утверждают, что арендатор может

СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В 4 КВАРТАЛЕ 2008 ГОДА

	КЛАСС А	КЛАСС В+	КЛАСС В-
БАЗОВАЯ СТАВКА АРЕНДЫ (\$/КВ. М/ГОД)	750-950	500-700	450-600
ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ (\$/КВ. М/ГОД)	110-150	100-120	70-90

ИСТОЧНИК: JLL

пригрозить судом по поводу суммы депозита, предоплаты и штрафных санкций (чаще всего депозит вносится арендатором в размере арендной платы за несколько месяцев). Дело в том, что в суде «депозит», оставленный арендодателем в случае расторжения договора, может быть трактован как необоснованное обогащение владельца помещений. «Даже если это не удастся доказать, то, согласно статье 333 ГК, сумма неустойки с учетом обстоятельств дела может быть уменьшена судом», — добавляет господин Чумаченко.

Кроме того, арендодатель не всегда может проверить платежеспособность компании-контрагента. «Собственник вряд ли чего добьется, если арендатор банкрот или окажется, что контракт заключен на ООО, на чьем балансе ничего нет», — говорит господин Шершнев. По словам директора отдела офисной недвижимости Knight Frank Russia and CIS Валентина Стобецкого, никто не хочет видеть своего арендатора банкротом и если рынок диктует условия, то надо адаптироваться. «Впрочем, я думаю, мы в ближайшее время увидим множество судебных процессов на эту тему, и тогда будут прецеденты», — добавляет господин Стобецкий. Но пока стороны не спешат выносить сор из избы.

СВОИ ЛЮДИ — СОЧТЕМСЯ Так или иначе, возможны следующие основные варианты разрешения спора по-хорошему — подписать дополнительное соглашение к контракту, перезаключить договор по новым ценам или передать «лишние» площади в субаренду. Однако в последнем случае стоит помнить, что компаний, готовых арендовать офис, очень мало и арендатору придется конкурировать с профессиональными собственниками зданий. Более того, субаренда, то есть оптимизация площадей, не решает всех проблем и не исключает переговоров о снижении ставки. Даже если стороны договорились, при подписании дополнительного соглашения встает вопрос валюты оплаты. Подавляющее большинство договоров были заключены в долларах США или евро. По словам директора по развитию сети супермаркетов «Азбука вкуса» Сергея Руссова, до кризиса этот пункт ограничивался только фантазией арендодателя — доходило до четырех-пяти видов валюты, включая самые экзотические. Сейчас игроки рынка путаются в показаниях.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ ПЕРЕЕЗЖАТЬ НЕ СОБИРАЕТЕСЬ?

Сергей Приданцев, президент ОАО «КОМСТАР-ОТС»:

— Не собираемся, потому что мы ничего не арендуем, все офисные здания находятся в собственности. Так что нас эта проблема, слава богу, не касается, да и снижение арендных ставок, объективно говоря, не настолько революционно, чтобы из-за этого менять офис.хлопот с переездом все равно будет больше.

Рустэм Хадидуллин, заместитель председателя правления банка «АК БАРС»:
— Да, в ближайшее время перемещаем наши дополнительные московские офисы. Появился более широкий выбор помещений, причем цены на аренду снизились, по моим оценкам, на 30–40%. Мы переезжаем из района, близкого к третьему транс-

портному кольцу, в офисы в районе Садового кольца. Помещения будут меньше по площади, но зато престижнее классом — вместо В+ планируем арендовать А: они отличаются лучшей инфраструктурой, сервисом. А головной московский офис у нас в собственности.

Сергей Карпуничев, генеральный директор COLUMBUS IT RUSSIA:

— Пока мы не намерены переезжать. Помоему, даже сегодня возможная разница в цене не оправдывает расходов на переезд и ремонт, кроме того, наш офис нам нравится, для нас это важно. Зато сложившаяся ситуация дает возможность более продуктивно торговаться с арендодателем по поводу нынешних ставок. Наши коллеги поступают аналогично.

Вадим Куликов, председатель совета директоров компании «ЭКОВЕЙ»:

— Наверное, пока нет. Хотя этот вопрос все чаще встает на повестке дня на собраниях совета директоров нашей компании. Нам удалось зафиксировать арендные ставки в 2009 году на уровне конца 2008-го. Однако в любом случае издержки на аренду придется сократить на 20–30%: у нас много офисов, разбросанных по стране, для оптимизации арендных платежей их придется объединять.

Мирослав Мельник, председатель совета директоров компании «БЕТТА-ГРУПП»:

— Как бы ни была привлекательна ситуация на рынке аренды, не надо забывать народную мудрость, которая гласит, что один пе-

реезд равен двум пожарам. Мы не снимали помещения в офисных центрах групп А или В, а старались арендовать отдельные здания в центре города. Причем с собственниками заключали долгосрочные договоры аренды. В связи с нынешней ситуацией на рынке мы стараемся договориться о снижении арендных ставок, и нам идут навстречу.

Владимир Маркин, президент объединенной металлургической компании:

— Собираемся. У нас офис на Волгоградке, а скоро мы переедем на Бережковскую набережную. В конце зимы — начале весны должны перебраться, к этому времени здание сдадут в эксплуатацию. Это будет полностью наше строение. Собственное здание гораздо лучше, чем снимаемое: ты не за-

висишь, во-первых, от колебаний арендной ставки, а во-вторых, от прихотей арендатора. Сейчас арендные ставки упали, но кто знает, что будет с ними в перспективе.

Владимир Полеванов, президент консорциума «Золотой мост»:

— У меня офис в Замоскворечье, и пока мы переезжать не собираемся. Я давно понял, что связываться с московскими властями в вопросе аренды нельзя. Они слишком часто во время игры меняют правила. Поэтому мы всегда искали частных арендодателей. А так как еще в прошлом году предвидели кризисную ситуацию, то заключили долгосрочный договор аренды. Поэтому сейчас нам никто арендных ставок не поднимал, и мы можем не задумываться о том, чтобы переехать в офис подешевле.