Одни говорят, что сегодня, когда рынок продавца превратился в рынок покупателя, предпочтение отдается фиксированной ставке в валюте (как правило, доллар США) с четким коридором колебаний или максимальным значением курса. В то же время, по словам господина Разина, в конце прошлого года несколько арендодателей уже прогорели, указав в допсоглашениях ценовой коридор — курс ЦБ, но не больше 30 рублей за доллар. «Сейчас уже не знаю. Точно не в долларах и евро»,— говорит господин Разин. Арендаторы голосуют за рубли или зафиксированный ценовой коридор валют, а их оппоненты — за текущие курсы доллара и евро. Единой практики не существует.

Арендодатели пытаются отвлечь внимание клиентов, поставив скидку в зависимость от размера занимаемой площади. «Если компания занимает несколько тысяч квадратных метров, то ей будет проще договориться о скидках»,— говорит управляющий партнер Panorama Estate Омар Гаджиев.— Если речь идет о маленьком арендаторе, снимающем площадь до 500 кв. м, то ему будет сложнее. Как вариант, можно объединиться нескольким арендаторам для того, чтобы совместными усилиями убедить арендодателя пойти на уступки». По данным Panorama Estate собственники ведут себя сейчас достаточно гибко: они готовы давать скидки по аренде и снижаться по ставкам до 20–30%, а для арендаторов, снимающих большие площади (от 10 тыс. кв. м), дисконт может составить и 40–50%. Но не в размере дело.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АФФЕКТ Эксперты говорят, что никто не обнародует цены только потому, что собственники пытаются удержать рушащийся рынок. Арендодатели, особенно крупные, сознательно не оглашают ставки, да и арендаторы хранят тайну сделок с оглядкой на коллег. Например, в компании «Тройка Диалог» и банке «Возрождение» мы с удивлением обнаружили, что арендная ставка является коммерческой тайной. Другие крупные арендаторы просто сообщили, что довольны условиями владельцев помещений или ведут переговоры.

«Дело в том, что собственники пробуют для разных арендаторов разные скидки, и не дай бог один узнает об условиях другого. Какая тут справедливая цена. В одном и том же здании могут сидеть компании по совершенно разным ставкам»,— говорит директор по развитию компании «Дэвис» Денис Сойников.

ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

ВЛАДЕЛЕЦ БИЗНЕС-ЦЕНТРА «ПАВЕЛЕЦКАЯ ТАУЭР» ТУРЕЦКАЯ ENKA ПОДАЛА ИСК НА АВИАКОМПАНИЮ «СИБИРЬ», ЗАДОЛЖАВШУЮ ЕЙ ПО ДОГОВОРАМ АРЕНДЫ $1,52 МЛН.

Валентин Стобецкий оценивает увеличение доли свободных помещений на рынке с 4–5% до уровня 15–18% за счет зданий, вводимых в эксплуатацию, и увеличения предложения по субаренде, констатирует снижение арендных ставок на 25–30% по сравнению с уровнем августа 2008 года. «Сегодня, с точки зрения арендатора, справедливая базовая арендная ставка за помещения класса А в районе Садового кольца должна составлять $600–700 за 1 кв. м в год, а для класса В — $400–550 за 1 кв. м в год. Возможна дальнейшая коррекция ставок и предложения дополнительных бонусов арендатору (отделка, арендные каникулы)»,— говорит эксперт. В Vesco признаются, что «сбили» цену на свой особняк класса В на Николоямской улице на 35%. Однако по городу снижение еще больше. В башне «Федерация» офисы сдаются по $900 за 1 кв. м в год, а совсем недавно ставка составляла $1800. На главной торговой улице, где еще недавно ставки достигали $10 тыс. за 1 кв. м в год, можно найти немало помещений по $600 за 1 кв. м в год. «Но это субаренда, так как собственник не хочет совсем потерять место»,— комментирует господин Разин. По его словам, сейчас справедливая цена класса А составляет $800, В — $550–600, то есть рынок офисной недвижимости опустился до уровня 2006 года. Илья Шершнев добавляет, что с декабря на рынке царит хаос: «Какая цена адекватна, в долларах или евро? Я думаю, что можно смело просить скидку в 50% по долларовым ценам». «Во многом собственники принимают решения в результате психологических факторов»,— резюмирует Валентин Стобецкий. Кроме того, впервые за многие годы проявилась тенденция сокращения сроков аренды. Долгосрочные договоры на три-пять лет сейчас практически никто не заключает: компании предпочитают максимум годовой договор аренды. «Объясняется это просто: арендаторы не хотят фиксировать нынешние ставки, ожидая дальнейшего снижения в течение года»,— говорит господин Гаджиев. Сергей Руссов приводит, по его словам, интересные примеры: в США в этом году собственники согласились отменить арендную плату и ограничиться взиманием только эксплуатационных и коммунальных платежей. «С учетом динамики развития событий в российской экономике можно ожидать, что подобные решения очень скоро появятся и на нашем рынке»,— рассуждает он. ■

КОМСТАР > СВЯЗЬ > БИЗНЕС

Комплексные решения для объектов недвижимости

«КОМСТАР – Объединенные ТелеСистемы» предлагает застройщикам и девелоперам обеспечить объекты недвижимости полным набором современных телекоммуникационных услуг: телефонии, передачи данных, высокоскоростного доступа в Интернет, виртуальных частных сетей, цифрового телевидения. Для нас нет невыполнимых задач! Мы найдем оптимальное телекоммуникационное решение для каждого клиента с учетом всех потребностей и особенностей ведения бизнеса.

COMSTAR

ОАО «КОМСТАР – ОТС»
119121, Москва, Смоленская-Сенная пл., д. 27, стр. 2
тел.: (495) 956-00-00 info@comstar-uts.ru www.comstar-uts.ru

на правах рекламы