

ОХОТА К ПЕРЕМЕНЕ МЕСТ

СОКРАЩЕНИЕ БЮДЖЕТОВ, А ТАКЖЕ НЕВОЗМОЖНОСТЬ ДОГОВОРИТЬСЯ С РАНТЬЕ О СНИЖЕНИИ АРЕНДНЫХ СТАВОК ЗАСТАВИЛИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ МНОГИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗАДУМАТЬСЯ О СМЕНЕ ОФИСА. ИГРОКИ РЫНКА ПЕРЕВОЗОК, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИЕСЯ НА КОМПЛЕКСНОМ ПЕРЕЕЗДЕ, ПРИЗНАЮТСЯ, ЧТО ТАКОГО НАПЛЫВА КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ИХ ПРАКТИКЕ ЕЩЕ НЕ БЫЛО.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ Еще недавно компании меняли офис совсем по другим причинам. «Основным фактором для переезда в новые офисы в последние несколько лет были рост компаний и потребность в дополнительных площадях для размещения сотрудников. Аренда дополнительного офиса создавала определенные трудности в управлении компанией, и потому зачастую принимались решения о переезде в больший офис компанией целиком», — говорит директор отдела офисной недвижимости Knight Frank Russia and CIS Валентин Стобечкий. Однако ситуация изменилась, и теперь руководство задумывается о переезде, чтобы сэкономить значительные средства на аренде. Так как снижение арендных ставок для разного класса помещений составило 30–50%, на московском рынке начали происходить новые сделки по аренде, и активность переездов значительно увеличилась.

Среди московских компаний, отказывающихся от штаб-квартир, эксперты называют «Мосэнерго», которое продает здание своего головного офиса на Раушской набережной в рамках программы по избавлению от непрофильных активов. Аналогичные процессы происходят и в северной столице. Пример — крупнейший переезд «Главстроя СПб» из здания бизнес-класса «Нобель» во встроенные городские помещения, не поддающиеся какой-либо классификации. Компания переезжает с площади 1 тыс. кв. м на Пироговской набережной в дом Умновой на набережной Лейтенанта Шмидта, где будет снимать у города особняк площадью 2 тыс. кв. м. При этом арендная плата будет составлять ежемесячно 300 руб. за 1 кв. м, тогда как аренда помещений в «Нобеле» обходилась более 1 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц.

В последнее время компании в массовом порядке стали переезжать из офисов, расположенных в центре, на окраину либо в офисы меньшей площади, а те, кто остается на прежних местах, готовы потесниться. Например, компания Blackwood отказалась от дополнительного офиса в бизнес-центре «Александр-Хаус», а также сократила занимаемые ею площади в офисе на Волхонке.

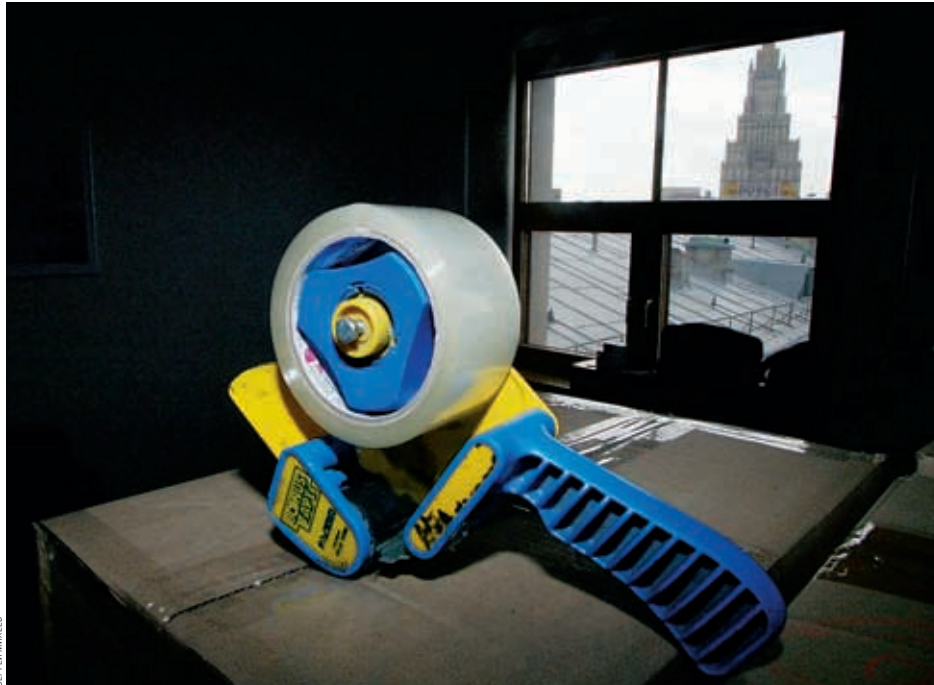
Однако решение о переезде должно приниматься взвешенно. Следует учитывать, что выгода от переезда должна перекрывать затраты на сам переезд и штрафные выплаты прежнему собственнику за разрыв договора аренды. В случаях, когда заключен долгосрочный договор, необходимо договариваться о таком уровне штрафа за расторжение договора, чтобы переезд оставался выгодным. Если же решение принято, следует искать специальных помощников.

СПЕЦАГЕНТЫ На российском рынке существует несколько компаний, специализирующихся на офисных переездах. Если переезжающая компания располагает достаточным бюджетом, ей следует обратиться к мувинговой компании, специализирующейся на комплексном переезде. Среди компаний, которые стали первопроходцами мувинга, — Voerman Group, Logistics Service, ACE International moving. По мнению большинства экспертов, среди российских компаний лидерами этого рынка являются «Деликатный переезд» и «Европереезд». Основные задачи му-

ПРОДАВЦЫ СТАЛИ АРЕНДОДАТЕЛЯМИ

По данным компании RRG, объем предложения коммерческой недвижимости в январе оказался ниже, чем в предновогодние месяцы, что, впрочем, неудивительно для послепраздничного периода: многие объекты еще не успели появиться в рекламных объявлениях, хотя по-прежнему продаются. Кроме того, не стоит забывать, что в последние меся-

цы 2008 года показатели объема рынка буквально каждый месяц ставили новые рекорды. Так, в декабре наблюдался рекордный уровень общей площади предложений — 2,7 млн кв. м. По сравнению с этим показателем 1,87 млн кв. м в январе выглядит не столь впечатляюще. Впрочем, снижению объема предложения на рынке купли-продажи есть еще и причины, тесно связанные с особенно-



ПО СРАВНЕНИЮ С АВГУСТОМ ИЛИ СЕНТЯБРЕМ КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ В СЕКТОРЕ ОФИСНЫХ ПЕРЕЕЗДОВ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 45%.

винговой компании — детальная разработка графика переезда с учетом оценки перевозок, демонтаж и монтаж мебели, оргтехники, а также ее упаковка и доставка. Такие компании предоставляют даже упаковочный материал для офисного оборудования и персональных вещей сотрудников. Таким образом, работникам офиса просто нужно сложить свои вещи в коробку и надписать ее, а через некоторое время распаковать уже на новом рабочем месте.

«Компаний, занимающихся перевозками, в Москве много, но они обычно для грузоперевозок предоставляют просто грузчиков — мы же предоставляем комплекс услуг „под ключ“. В этот комплекс входит: составление коммерческого предложения, работа по фиксированной стоимости без почасовой оплаты, предоставление упаковочного материала», — говорит менеджер по развитию «Европереезда» Вадим Андержанов. По его словам, у мувинговых компаний всегда есть свой штат сотрудников — около 50 человек, которые демонтируют мебель и укладывают ее, согласовывают план раскладки. «Для того чтобы провернуть эту операцию, от клиента нужно всего два человека — тот, кто будет встречать, и тот, кто будет провожать», — объясняет он. Кроме того, мувинговая компания должна иметь свой склад, чтобы хранить имущество компаний, которые уже выехали из старого офиса, но новое помещение еще не нашли.

Представители мувинговых компаний подтверждают, что в последнее время у них прибавилось работы. «По сравнению с августом или сентябрем количество клиентов в секторе офисных переездов увеличилось на 45%. Для

сравнения: в сегменте квартирных переездов спрос остался примерно на том же уровне», — говорит директор по маркетингу компании «Деликатный переезд» Татьяна Громак. По ее словам, последнее время переезжают разные компании. «Это могут быть магазины, офисы крупных международных компаний, офисы небольших российских компаний и т. д. Однако можно отметить тенденцию, что больше стало переездов в бизнес-центры класса B. Многие компании переезжали по причине несогласия арендатора с условиями аренды на 2009 год», — добавляет эксперт. Аналогичные данные приводят и в «Европереезде».

«Сложно оценить, связано ли это с кризисом, но многие контракты на переезд были подписаны как раз в конце прошлого года. У нас ощутимо прибавилось работы: люди попросту массово переезжают из центра за пределы третьего транспортного кольца. Если в центре они арендовали 1 тыс. кв. м, то теперь они могут снять маленький особнячок с парковкой, расположенный, к примеру, на территории завода», — утверждает Вадим Андержанов из «Европереезда». По его словам, переезжают в основном финансисты, аналитики, кредитные специалисты, ипотечные отделы, банки, IT-компании, обслуживавшие кредитные учреждения. «Например, мы перевозили недавно такую компанию, в которой работало 500 человек, буквально за год штат раздулся с 200 человек до такого уровня, в перспективе они планировали увеличить штат еще до 700 человек, но теперь из-за кризиса банк разорился и нужды в этих людях нет. В итоге 250 человек уже сократили, и компания ищет помещения, чтобы переехать», — объясняет эксперт.

У мувинговых компаний налажены контакты с управляющими компаниями бизнес-центров и риэлтерами. Поэтому как только решение компании о переезде становится

давать, по крайней мере вдвое больше. Продавцы пока не все готовы существенно снижать цену предложения. Тем не менее «процесс пошел»: вот уже третий месяц наблюдается снижение средневзвешенной цены предложения, выраженной в долларах. В январе цена предложения опустилась еще на 13% по сравнению с предновогодней и составила \$4970/кв. м. При этом снижение наблюдается во всех без исключения

сегментах: наибольшее произошло в офисном сегменте — на 13%, минимальное в торговом — всего 3%. Помещения свободного назначения подешевели на 6%, производственно-складские — на 8%. В то же время курс доллара по отношению к рублю за январь вырос на 20%, вследствие чего рублевые цены даже несколько выросли. Однако этот рост носит скорее технический характер и прек-

известно управляющему БЦ или брокеру, то ей зачастую сразу начинают поступать звонки от фирм, специализирующихся на переезде.

ВОПРОС СТОИМОСТИ Стоимость переезда может быть очень разной. По словам Валентина Стобечкого, важным моментом является необходимость делать ремонт в помещении, куда переезжает арендатор. В условиях кризиса многие собственники зданий готовы провести отделку офиса за свой счет. В таком случае надо учитывать стоимость перевозки мебели и вещей, установки кабельных сетей в офисе, разборки и сборки мебели, оборудование серверных, затраты на брокеров и юристов, заключающих новый договор аренды. Сам же переезд компании, его стоимость и сложность сильно зависят от специфики компании. Скажем, для компании IT-сектора, телекоммуникационной компании или банка переезд — это довольно дорогостоящее занятие, так как связано с перевозом и подключением большого количества разной аппаратуры.

Стоимость услуг по переезду зависит от количества рабочих мест, которые необходимо перевезти, от различий планировки и площади старого и нового офисов. Например, «Деликатный переезд» обозначает стоимость переезда в пределах 2–2,5 тыс. рублей за одно рабочее место, если необходимо перевезти до 20 рабочих мест. Если переезд более глобальный, то стоимость переезда одного рабочего места уменьшается. «Стоимость услуг в каждом случае индивидуальна. Зависит от объема перевозимого имущества и условий переезда», — рассказывает Татьяна Громак. «В действительности на стоимость переезда влияет даже характер мебели, но в среднем в нашей компании перевозка одного рабочего места, включающего стол, стул, полкафа и какую-то оргтехнику, в среднем составляет 3–3,5 тыс. рублей. Но все зависит от нескольких факторов. Бывает, люди уезжают без мебели, что, конечно, снижает стоимость», — говорит Вадим Андержанов. Таким образом, если необходимо перевезти компанию в 100 человек, занимающую 1 тыс. кв. м, то стоимость самого переезда составит примерно \$10 тыс.

Альтернативой переезду и этим затратам, по словам экспертов, может быть только снижение арендной платы по действующим договорам. «Желание арендаторов снизить арендную плату встречается достаточно часто. И рантье идут навстречу, чтобы не потерять арендаторов, ведь иногда для арендаторов выгоднее заплатить штрафные санкции и переехать в более доступный офис, чем платить по заключенному ранее контракту», — говорит Эвелина Павловская, вице-президент по консалтингу GVA Sawyer.

Например, интернет-холдинг Rambler Media и сеть салонов сотовой связи «Связной», подписавшие с девелоперской компанией Placon предварительный договор аренды в БЦ «Омега Плаза», получили дисконт почти в 40% от начальной установленной ставки. Большинство арендаторов, а также компаний, заключивших предварительные договоры, уже обратились к своим арендодателям с предложением уменьшить ставку аренды. Однако прежде чем начинать такие переговоры, нелишне собрать несколько предложений от альтернативных арендодателей. ■

ратится тогда, когда курсы валют стабилизируются. Отдельно стоит упомянуть и про такие показатели, как доли на рынке объектов, экспонирующихся с предыдущего месяца, цена квадратного метра которых за прошедший месяц снизилась или, наоборот, возросла. На фоне роста сроков экспонирования доля снизившихся в цене объектов за последний месяц составила 32% (месяцем ранее — 23%),

доля выросших в цене постепенно уменьшается и уже второй месяц подряд составляет 9%. Этот факт можно рассматривать как еще одно подтверждение того, что владельцы готовы снижать цены.