



«АВРОРА БИЗНЕС-ПАРК» — ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ МОСКОВСКИХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ, ГДЕ МОЖНО СНЯТЬ МАЛЕНЬКИЙ ОФИС. ЭТО ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЗОН В МОСКВЕ

рабочего места и оказывается вполне приемлемой. Среди других недостатков подобной схемы — невозможность индивидуализировать рабочее пространство: арендаторам не разрешается самостоятельно проводить даже косметический ремонт. Тем не менее, услуги Regus и им подобных пользуются немалой популярностью — на момент написания заметки выбор свободных площадей был только в еще не открытом комплексе Citydel. Похожие ситуации и в бизнес-центрах Millenium House и «Даев Плаза» (в последнем, например, был свободен только один офис).

МАЛЕНЬКИХ ОБИЖАЮТ Если же арендодатель решает поделить офисные площади и «впустить» в бизнес-центр «небольших» арендаторов, то отыгрывается на них «по полной» — стоимость аренды небольших блоков (50–60 кв. м, например) в крупном бизнес-центре существенно выше, чем стоимость аренды блока, скажем, около 1000 кв. м. «Так, например, в одном из бизнес-центров, с которым мы работаем — Diagonal House, мы предлагаем блок около 60 кв. м по ставке \$825 за кв. м в год (это базовая ставка, без учета операционных расходов, которые обычно одинаковы как для крупных, так и для более мелких арендаторов, и без учета НДС). Целиком же этаж предлагается по ставке около \$635 за кв. м в год», — рассказывает Ольга Сухарева, консультант отдела офисной недвижимости компании Cushman & Wakefield Stiles & Ribakobuyko. Как отмечает Айдар Галлиев, директор департамента консалтинга и исследований компании «Мизэль-Коммерческая недвижимость», в среднем разница ставок в одном здании на офисы разной площади может достигать 30–35%, и величины ставок на офисные помещения небольшой площади находятся в диапазоне от \$450 до \$1400 за кв. м в год. А базовые арендные ставки на небольшие офисные помещения в бизнес-центрах класса «А» зачастую превышают уровень в \$1,5 за кв. м. Это касается качественных бизнес-центров, которые обычно не рассчитаны на небольших арендаторов.

Иногда на небольшие помещения делятся первые этажи новых бизнес-центров. Зачастую такие помещения образуются в результате особенностей планировки, но подобные варианты на открытый рынок практически не попадают — маленькие офисы занимают сами рантье, которые не спешат расставаться с уникальным помещением. Тем более что привередливым клиентам такие варианты не подойдут: «Мы рассматривали и варианты в современ-

до 1500 кв. м, и разбить такое помещение на 5–10 отдельных блоков довольно затруднительно: возникают проблемы разграничения пространств компаний, что ведет к увеличению помещений общего пользования, невозможности оборудовать санузлы в каждом офисном блоке и т. д. Собственник бизнес-центра предпочитает сдавать большие площади в аренду, чтобы сократить затраты на потерю кори-

дорного коэффициента и сэкономить на «нарезке» помещений. «Маленьких» арендаторов «не любят» и из-за того, что большое количество арендаторов усложняет процесс управления бизнес-центром. Увеличивается ротация компаний из-за их общего количества и более коротких договоров аренды, принятых для офисов небольшого размера. Наконец, традиционно считается, что небольшие фирмы фи-

ных бизнес-центрах, но у них очень ограниченное предложение. Это обычно одна комната с внутренними перегородками, что не очень удобно с точки зрения размещения переговорных и создания атмосферы», — объясняет Александр Ковальский.

КТО ИЩЕТ, ТОТ ВСЕГДА НАЙДЕТ Девелоперов, которые сегодня были бы нацелены на строительство бизнес-комплексов для маленьких арендаторов, практически не существует. Такие примеры единичны. Так, компания «Амероп» периодически предлагает в аренду небольшие офисные блоки в бизнес-центре на Тверской улице д. 28. Также офисные блоки площадью от 20 кв. м недавно предлагались в офисном центре на Оружейном переулке д. 15. Возможный вариант — обращаться непосредственно к девелоперам строящихся бизнес-центров, поскольку на этапе строительства еще есть возможность заказать требуемую площадь с необходимой для конкретной компании планировкой. Учитывая тот факт, что арендные договоры на большую часть возводимых площадей заключаются до сдачи объекта, такой подход может оказаться наиболее разумным.

При поиске небольших помещений компании обычно и обращаются и в брокерские агентства, и ищут самостоятельно, и пользуются услугами частных риэлтеров — их услуги существенно дешевле, что немаловажно для небольших компаний, которые пытаются сэкономить на офисе. По свидетельству людей, которым пришлось столкнуться с подобными проблемами, в большинстве случаев офисы находят через знакомых и знакомых знакомых.

Небольшие офисные помещения надо искать в зданиях с коридорной планировкой. Это, как правило, офисные объекты низкого качества, которые в лучшем случае могут быть отнесены к классу «В» — бывшие НИИ, переоборудованные гостиницы или жилые здания, встроено-пристроенные помещения. Подобные предложения можно найти и в пределах Садового кольца, но, конечно, их качество будет невысоким, что создаст много проблем для сотрудников. То же относится и к бизнес-центрам невысокого класса, построенным еще в 90-е годы и не оборудованным необходимой для арендаторов инфраструктурой.

Довольно часто офисные блоки небольшой площади предлагаются в ТЦ на верхних этажах. Такие помещения по большей части располагаются не в центре, а за пределами ТТК, в основном в САО, ВАО, ЮВАО, ЮАО. ■

нансово неустойчивы; арендодатель же заинтересован в крупных и известных клиентах, проблемы у которых возникают реже. При этом статус самого бизнес-центра повышается за счет размещенных в нем крупных компаний с «громкими» именами. Специфика рынка коммерческой недвижимости такова, что центр города не способен насытить рынок достаточным количеством предложений

офисной недвижимости. В ситуации высокого спроса на качественные помещения со стороны средних и крупных компаний и рекордно низкой доли свободных площадей арендодатели не имеют проблем с реализацией офисных площадей, выбирая для себя более выгодные условия.

КОМСТАР > СВЯЗЬ > БИЗНЕС

ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА



«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 его бизнеса.



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

РЕКЛАМА