

выписывают счет, рассказывает Даниил Орлов, управляющий партнер компании WM Capital Partners, — К примеру, если арендодателю компания-кандидат нравится, курс для нее окажется равен курсу ЦБ. Если что-то не устраивает, он называет курс 28. Можно начинать торговаться».

У собственников зданий есть еще несколько возможностей увеличить цену аренды. К примеру, не включать в стоимость аренды НДС и/или коммунальные платежи и называть их сумму по своему усмотрению. Кроме того, есть еще удивительное российское изобретение под названием «коридорный коэффициент». Это плата за места общего пользования, взимаемая с каждого арендатора пропорционально площади занимаемого им офиса. Начислять коридорный коэффициент тоже можно в зависимости от отношения арендодателя к арендатору.

«В Москве работает множество управляющих компаний, которые не являются собственниками офисных зданий и поэтому выдвигают требование не указывать адрес офиса в качестве юридического адреса компании, — жалуется Евгений Потапов, генеральный директор СК „Межрегионгарант“. — Да и качество зданий оставляет желать лучшего. Недавно мы подыскивали новый офис, обговорили стоимость аренды, планировку, все детали и хотели уже подписывать договор, но тут выяснилось, что в здании (в районе Павелецкого вокзала) нет лифта! Шахты есть, а лифтов нет». Управляющая компания предложила кандидатам в арендаторы установить лифт собственными силами и средствами. «Разумеется, мы отказались от такого предложения», — говорит Евгений Потапов.

ЛОЯЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ Что касается работы так называемой большой четверки международных консультантов — Colliers International, Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, Jones Lang LaSalle и Noble Gibbons, компаниям, ищущим офисные помещения, следует помнить о том, что права эксклюзивной продажи хороши тем, что брокеры берут проценты за свою работу только с бизнес-центров. При этом не стоит забывать, что, обладая уникальными правами продаж десятков офисных центров, брокеры этих компаний перестают мониторить рынок и предлагают арендаторам только те проекты, которые есть в базе компании.

Каждый арендатор решает сам, стоит ли ему проверить на собственном опыте эффективность работы корпоративной «китайской стены». Суть процесса заключается в следующем: компания-арендатор через одну из компаний-представительниц «большой четверки» нашла подходящий БЦ, но не хочет вести переговоры об условиях аренды напрямую. Потенциальный арендатор может нанять в качестве своего представителя на переговорах сотрудника той же компании-консультанта. То есть сотрудники одного отдела одной и той же компании будут вести переговоры с сотрудниками другого отдела, отставив при этом прямо противоположные интересы. Для того что бы исключить сговор персонала во время переговорного периода, сотрудники разных отделов не должны взаимодействовать — разделять их будет та самая умозрительная «китайская стена».

Уникальная и печально известная особенность российского рынка аренды офиса — это 11-месячные договоры. Согласно законодательству, все договоры на оказание услуг (аренды в том числе), если срок их действия дольше 12 месяцев, подлежат регистрации. 11-месячные и с меньшим сроком действия — нет. Некоторые собственники предпочитают не регистрировать договоры аренды. Регистрация — процедура недорогая и несложная, но вызовет вопросы налоговиков. Регистрируя договоры, арендодатель декларирует свою выручку, с которой затем платит налоги.

Арендодатели и арендаторы заключают джентльменское соглашение, согласно которому, например, арендо-

КУРС У. Е. СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ У КАЖДОГО АРЕНДАТОРА. БОЛЕЕ ТОГО, ОН МОЖЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ОТНОШЕНИЯ АРЕНДОДАТЕЛЯ К ТОМУ ИЛИ ИНОМУ АРЕНДАТОРУ



ВАСИЛИЙ ШОПОВНИКОВ

КРЕДИТОСПОСОБНЫЕ АРЕНДАТОРЫ С ДЛИТЕЛЬНЫМИ ДОГОВОРАМИ АРЕНДЫ — ВЕСОМЫЙ АРГУМЕНТ ДЛЯ СОБСТВЕННИКА БЦ НА ВСТРЕЧЕ С ИНВЕСТИБАНКИРАМИ

датель принимает в качестве оплаты «кэш», а арендатор соглашается на краткосрочный договор, который можно без штрафных санкций прервать в одностороннем порядке. Причем пострадать в такой ситуации может арендатор. 11 месяцев спустя договор с ним могут не продлить, а расторгнуть. Кроме того, в долгосрочных договорах обычно указывается размер увеличения годовой ставки (обычно он составляет 10% или равен инфляции), а в краткосрочных — нет. По истечении краткосрочного договора годовую ставку могут поднять с учетом роста рынка (в 2007 году, к примеру, рост составил 40%). Не хочешь — съезжай, у арендодателей и так очередь из кандидатов в арендаторы выстроилась.

«Кто-то действительно съезжает. А кто-то подсчитывает, во сколько компании обошелся предыдущий переезд, ремонт, комиссия риэлтерам, и соглашается платить больше, — рассказывает Дмитрий Павленко, управляющий партнер

компании WM Capital Partners, — К примеру, только переезд и минимальный косметический ремонт офиса площадью 400 кв. м обходится арендатору в \$200–300 тыс.».

Неудивительно, что в сложившейся ситуации компании, если у них есть свободные средства, стараются офис купить, а не снять. Особенно непросто тем, кого интересует настоящий класс А, — им прямой путь к Сергею Полонскому, Mirax Group в «Сити» поскольку офисные здания этого класса никто больше в Москве не продает. Цена квадратного метра в башне «Федерация» выросла до \$16–17 тыс., хотя этажи остались уже не самые привлекательные и продаются «кусками» — от 900 до 1400 кв. м.

Другой способ обзавестись офисом — купить квартиру и перевести ее в нежилой фонд. К примеру, недавно компания, нуждающаяся в офисе в центре с хорошим видом из окон, попыталась купить пентхаус стоимостью в \$12,5 млн. в элитной жилой новостройке. У пентхауса отдельный

вход, и его переделка в офис не должна была вызвать серьезных препятствий. Однако руководство компании отказалось давать взятку, юристы компании не гарантировали того, что при рассмотрении вопроса официальным путем он будет решен положительно, и от сделки пришлось отказаться. По неофициальным данным, «стоимость» подобных услуг составляет \$100–150 тыс. в зависимости от округа и количества «рук»...

Впрочем, свои маленькие слабости есть и у компаний-арендаторов. К примеру, далеко не все из них (а точнее, редко кто) готовы без торга отдать брокерам причитающийся им за поиск офиса процент. Он составляет от 5 до 9% от годовой ставки. Однако избежать расплаты не удастся: компании, занимающиеся брокериджем, много тратят на коллекторские услуги. Поэтому договариваться о скидке лучше до того, как подходящее помещение будет найдено, а не после совершения сделки. ■



ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОСЕДСТВО

В историческом центре Санкт-Петербурга строится общественно-деловой комплекс «Невская ратуша», на территории которого разместится новая резиденция петербургской администрации «Смольный-2» и бизнес-центры класса А. Проект не получил такой широкой известности, как питерский «Охта-центр», к примеру, но из компаний, желающих арендовать площади в престижном комплексе, уже выстроилась очередь.

Банк ВТБ инвестирует в проект \$500–800 млн, поручив контроль над его реализацией своей дочерней структуре ЗАО «ВТБ-Капитал», которую возглавляет сын губернатора Санкт-Петербурга Сергей Матвиенко.

«Невская ратуша» разместится на территории бывшего трамвайного парка площадью 6 га недалеко от Смольного — основной резиденции городского правительства. Будущий офисный комплекс «Смольный-2» займет треть построенной площади будущего делового квартала (400 тыс. кв. м коммерческой недвижимости, включая подземный паркинг площадью 100 тыс. кв. м). Таким образом губернатор Валентина Матвиенко сможет собрать под одной крышей разбросанные по центру Петербурга подразделения администрации, а затем более эффективно распорядиться освободившейся городской собственностью (стоимостью \$1–7 тыс. за 1 кв. м).

Согласно инвестиционному контракту, петербургское правительство выкупит предназначенные для него более 100 тыс. кв. м у ВТБ по себестоимости (ориентировочно по цене не менее \$1 тыс. за 1 кв. м).

Таким образом, город вернет ВТБ значительную часть налоговых поступлений в бюджет от перерегистрации в Петербурге в 2005 году головного офиса банка (оцениваются не менее чем в \$37 млн в год). Одновременно «Смольный-2» станет для ВТБ якорным жильцом, который повышает привлекательность остальной коммерческой недвижимости «Невской ратуши» — бизнес-

центров класса А (площадью 200 тыс. кв. м), где кроме офисов разместятся кафе и магазины, фитнес-центр и гостиничный комплекс на 300 номеров.

МОСКОВСКИЙ ОПЫТ Проект «Невской ратуши» разработан петербургским бюро «Евгений Герасимов и партнеры» совместно с немецким NPS Tchoban Voss во главе с выходцем из Петербурга Сергеем Чобаном (один из соавторов башни «Федерация» в «Москва-Сити»).

В конце прошлого года этот международный тандем победил в конкурсе, обязательным условием которого было соавторство петербургских и западных проектировщиков. Вдохновившись примерами немецкого Рейхстага и английского парламента, архитекторы предложили смелую политическую идею «прозрачности и открытости власти», поместив в центре административного комплекса стеклянный цилиндр с видовыми площадками на разных этажах, завершающийся прозрачной «летающей тарелкой». Купол станет доминантой «Невской ратуши», высота которой, в отличие от аналогичного проекта «Москва-Сити», не должна превышать 48 м.

Овальное здание главного бизнес-центра (куда глава ВТБ Андрей Костин пообещал перевести головной офис банка) в сочетании с круглым атриумом для чиновников будет символизировать гармоничный союз бизнеса и власти.

Управляющей компанией по проектированию и строительству в результате конкурса выбрана Bovis Lend Lease International Ltd. Сроки завершения строительства в ВТБ предварительно оценивают в пять лет. По прогнозу девелопера проекта компании «Охта Групп», арендная ставка в «Невской ратуше» составит не менее \$800 за 1 кв. м в год без оперативных расходов и НДС. Себестоимость будущего комплекса, по разным оценкам, составит \$1,1–2 тыс. за 1 кв. м, продажная цена площадей в нем — \$2,5–5 тыс. за 1 кв. м. Срок окупаемости составит семь-восемь лет.

АННА ПУШКАРСКАЯ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА