

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

«При проектировании офисных центров мы стараемся встать на место будущих арендаторов и понять, что же им реально будет необходимо, — рассказывает Кирилл Субботин, руководитель департамента офисных помещений «ДС-Девелопмент» (ГК «Дон-строй»). — В каждом нашем центре должны быть: автомойка, кафетерий для арендаторов, конференц-залы, переговорные, отделение банка, туристическое агентство с кассой авиа- и железнодорожных билетов, прокат автомобилей и другие сервисные службы. Рынок сам регулирует этот набор, и услуга будет востребована. На мой взгляд, слишком необычные опции рассчитаны на узкую категорию клиентов, чем арендодатель сознательно ограничивает круг арендаторов. Но если арендодатель угадал, то он может быть вознагражден более высокой арендной платой».

СОН В РАБОЧИЙ ПОЛДЕНЬ Собственно, широкая распространенность формата shell & core (сдача офиса под чистовую отделку, со свободной планировкой) уже сама по себе свидетельствует о том, что девелоперы понапрасну рискуют, воплощая собственные фантазии, не любят.

«В качестве примера нестандартного требования к офисному помещению можно привести случай, когда руководитель крупной компании захотел иметь рядом с кабинетом звукопроницаемую комнату, в которой хотел обустроить студию, где, не отрываясь от работы, мог бы играть на барабанах, не мешая при этом остальным сотрудникам, — рассказывает директор департамента коммерческой недвижимости и инвестиций NAI Global Владимир Журавлев. — Еще один пример оригинальной заявки — желание совместить офисное помещение и спальню: так, известный политический деятель потребовал, чтобы в соседней с его кабинетом комнате располагалась релакс-зона с кроватью».

Впрочем, такое пожелание в последнее время оригинальным назвать сложно. Кровать в соседстве с кабинетом требуют все чаще: руководители вынуждены проводить на работе большую часть своего времени, и комната отдыха зачастую бывает необходима.

Но спальня и музыкальная комната — причуды одного, пусть и высокопоставленного, сотрудника компании-арендатора. А вот наличие в офисном центре фитнес-клуба представляет интерес для всех сотрудников.



НОВЫЙ ТРЕНД В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: КВАРТИРА И РАБОЧИЙ КАБИНЕТ В ОДНОМ КОМПЛЕКСЕ

«Как раз недавно сменил владельца офисный центр на Большой Черемушкинской, на последнем этаже которого есть бассейн под остекленной крышей, — говорит заместитель руководителя отдела исследований и аналитики компании Praedium Александра Кадченко. — Появление в офисном здании помещения, изначально предназначенного для фитнес-центра, становится тенденцией».

Так, фитнес-центры планируется разместить в некоторых объектах ММДЦ «Москва-Сити» (Mercury City Tower, «Город столиц»).

СПОРТИВНЫЙ КАБИНЕТ Необычные запросы офисам чаще поступают со стороны компаний, деятельность которых связана с творчеством: рекламных фирм,

маркетинговых и дизайнерских агентств, архитектурных бюро. Для таких компаний необычный офис — один из способов подчеркнуть свою уникальность. Однако даже они достаточно редко предъявляют требования, которые можно назвать «безумными». Фантазия российских арендаторов обычно не заходит дальше того, что уже давно реализовано на Западе. В частности, одним из требований могут быть высокие потолки (шесть и более метров), двухуровневый офис с антресолями, арендаторы могут пожелать устроить офис в заводском помещении.

Иностранцы могут быть куда изощреннее в своих желаниях. Правда, в ряде случаев их пожелания можно угадать заранее, и для их воплощения даже не потребуется переоборудование пространства.

«В моей практике встречались случаи, когда в крупном многофункциональном комплексе в Москве, где есть все: и фитнес-центр, и бассейн, и гостиница для долгосрочного проживания, и офис для работы, и конференц-зал, руководитель фирмы — потенциального арендатора, житель одной из стран Ближнего Востока, просил отдельный спортзал для жены, — делится собственным опытом Кирилл Субботин из «ДС-Девелопмент». — Пришлось оборудовать ей мини-зал прямо в офисе. В рамках другого заказа арендатору-финну пришлось делать в офисе мини-сауну».

Строго говоря, национальные особенности нельзя отнести к разряду необычных требований, но некоторые из них могут поставить в тупик российского девелопера. Например, мусульмане часто обращают внимание на расположение входов и окон в помещении, ориентируясь на Мекку. Японцы не любят этажи и номера офисов с цифрой «четыре» (на японском языке ее написание совпадает со словами, обозначающими понятие смерти).

Впрочем, какие бы экзотические требования ни высказывал арендатор, девелоперы едва ли изменят под них уже разработанный проект, а тем более концепцию уже готового офисного центра. Если ее и приходится менять, то по иным причинам.

«В качестве примера изменения концепции можно привести ситуацию с бизнес-центром «Бородино» на Русаковской улице, — вспоминает Армен Шаваршян, специалист департамента офисной недвижимости Penny Lane Realty. —

ШИРОКАЯ РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ ФОРМАТА SHELL & CORE (СДАЧА ОФИСА ПОД ЧИСТОВУЮ ОТДЕЛКУ, СО СВОБОДНОЙ ПЛАНИРОВКОЙ) УЖЕ САМА ПО СЕБЕ ГОВОРИТ О ТОМ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОНАПРАСНУ РИСКОВАТЬ, ВОПЛОЩАЯ СОБСТВЕННЫЕ ФАНТАЗИИ, НЕ ЛЮБЯТ

Когда его сдавала в аренду управляющая компания, предлагались площади маленькими блоками, и при этом почти 90% были свободны. После того как собственник подписал эксклюзивный договор с одной из ведущих компаний, которая полностью изменила концепцию сдачи в аренду, 80% площадей были сданы в течение трех месяцев».

Подобные ситуации происходят из-за непрофессионализма. Девелопер придумывает оригинальную, но при этом непрактичную планировку здания с нестандартным использованием площадей. Далее есть несколько вариантов: если это здание используется «под себя», то компания полностью реализовывает собственное представление о комфортном рабочем пространстве. Если же девелопер имеет цель впоследствии продать объект, то необычное функциональное назначение помещений затрудняет его продажу. «Например, около года назад на продажу в центре Москвы было выставлено банковское здание, в цокольном этаже которого располагался банальный комплекс, включающий небольшой бассейн, джакузи и т. д. Данная особенность значительно увеличила срок экспозиции объекта на рынке», — рассказывают в компании Praedium.

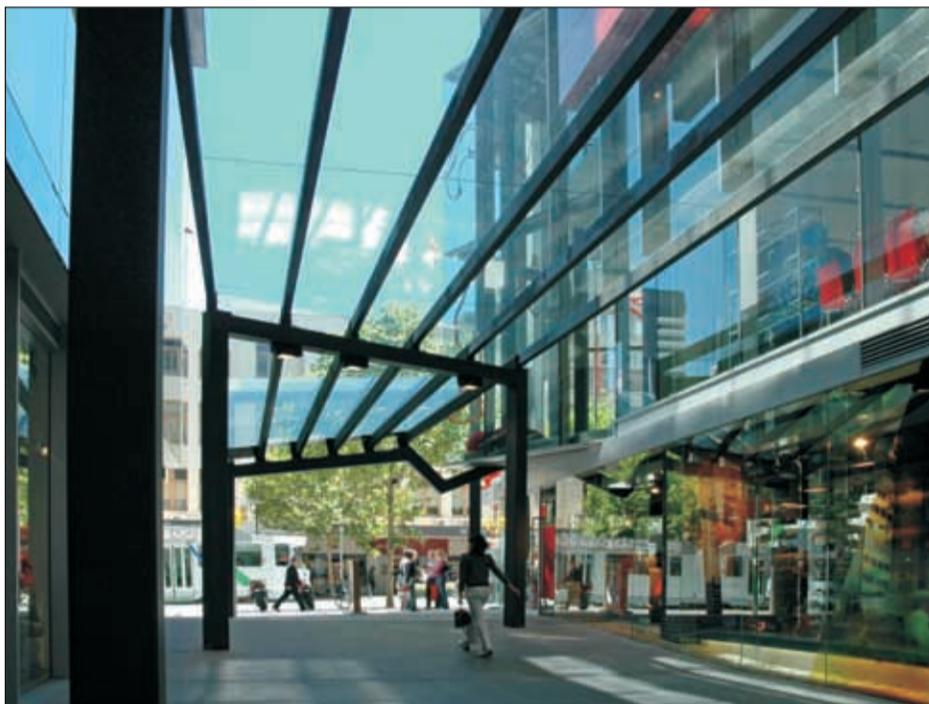
Что же касается специфических пожеланий арендаторов, то и при всем нынешнем обилии офисов компаниям зачастую долго не удается найти подходящее помещение даже со стандартным набором требований.

Поэтому на этапе поиска арендаторы с оригинальными идеями относительно их будущего офиса отдают предпочтение тем объектам, которые в целом отвечают их запросам и собственники которых принципиально не против изменений. Ведь совершенно ясно, что любые модификации офисного пространства неминуемо влекут увеличение стоимости помещения. Владельцы бизнес-центров могут учесть нетипичные требования арендаторов еще на этапе строительства, после подписания предварительных договоров, однако эти улучшения будут проведены за счет арендатора. Кроме того, это будут неотделимые улучшения, то есть право собственности на них должен получить владелец помещения, а не арендатор. Так как в любом случае для собственника это небольшой риск: то, что для одной компании — удобный и оригинальный офис, для другой — абсолютно неприемлемое помещение. ■

ОГРАНИЧЕНИЕ ЖЕЛАНИЙ

У арендаторов, ищущих нестандартное помещение, возникают определенные трудности с подбором офиса, поскольку большая часть бизнес-центров все же проектируется с учетом среднестатистических требований, предъявляемых к зданиям класса А. Решением данной проблемы является принцип build-to-suit, то есть строительство здания с учетом требований потенциального арендатора.

И проекты, в рамках которых такое решение возможно, пользуются спросом. На сегодняшний день на рынке таким проектом является «Химки Бизнес Парк» (девелопер и арендодатель — шведская компания IKEA). Он включает шесть офисных зданий, строительство которых ведется поэтапно. На этапе согласования предварительного договора есть возможность учесть особые технические требования потенциального арендатора.



Инвестиции
Управление Проектами
Управление торговыми и бизнес-центрами
Аренда
Покупка недвижимости и проектов



Гарант-Инвест
Инвестиции • Недвижимость • Торговля

127051, Москва, 1-й Колобовский пер., 23. Тел.: (495) 650-90-03, Факс: (495) 650-33-54
www.garant-invest.ru

реклама



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА