



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ

Увы, долгожданная многими отмена лицензирования строительной деятельности не состоялась. А это значит, что коррупционная составляющая в стоимости каждого квадратного метра не снизилась ни на цент.

Состав главных строителей в городе после назначения нового правительства Москвы изменился мало, что, говорят, скорее хорошо, нежели плохо. Кардинальная смена персоналий могла бы на несколько месяцев заморозить многие девелоперские проекты — до выяснения новых правил игры.

Нельзя не поприветствовать на рынке коммерческой недвижимости нового участника — РЖД. С другой стороны, почему финансистам и нефтяникам строить можно, а транспортной монополии нельзя?

Тем более что на рынке и не такое случается. К примеру, известная корпорация возила-возила в Канн свои мегапроекты, а первым реализованным девелоперским проектом компании стала... школа-интернат в Можайском районе Московской области.

Не менее парадоксальную историю рассказали недавно сотрудники одного известного металлургического комбината.

По причине продолжающегося в Москве и Московской области строительного бума материалы нынче распределяются примерно так же, как во времена Госплана. Обычная арматура пользуется прямо-таки ажиотажным спросом. При этом в свободной продаже есть так называемый круг — по сути, та же арматура, только на порядок более высокого качества (ее используют при строительстве высотных зданий).

«Круг» льют из металлов в десятки раз более прочных, нежели те, что идут на изготовление арматуры. Более качественный материал в сложившейся ситуации стоит почти в два раза дешевле арматуры.

Вполне логично поинтересоваться: почему же застройщики стоят в очереди и переплачивают за арматуру, если можно заменить ее материалом более высокого качества? Потому что, отвечают чиновники, наши российские СНИПы не позволяют заменять более дорогой продукт более дешевым.

С днем строителя, дорогие товарищи!

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СВОЙ СРЕДИ ЧУЖОГО

БОЛЬШИНСТВУ РАСТУЩИХ КОМПАНИЙ РАНО ИЛИ ПОЗДНО ПРИХОДИТСЯ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ: АРЕНДОВАТЬ ИЛИ КУПИТЬ ПОМЕЩЕНИЕ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ОФИСА? ГЛЯДЯ НА СТРЕМИТЕЛЬНО РАСТУЩИЕ ЦЕНЫ НА КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОСТОЯННЫЙ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ, МЫСЛЬ О ПОКУПКЕ КАЖЕТСЯ НАИБОЛЕЕ РАЗУМНОЙ. ПОЧЕМУ ЖЕ ОКОЛО 90% КОМПАНИЙ ВСЕ ЕЩЕ ПОМЕЩЕНИЯ АРЕНДУЮТ? МАКСИМ КОРНЕВ

Компания Aladdin Software Security R.D. — представитель российского среднего бизнеса на рынке информационной безопасности — 13 лет арендовала офис на Лубянке в особняке XVIII века. Статус памятника архитектуры не позволял проводить в здании ремонт с перепланировкой. Это ограничивало расширение штата и рост самой компании. Переезд назревал давно, а вместе с ним вставала и проблема выбора: снимать новые площади или выкупать собственные?

«Вопрос покупки или аренды очень индивидуален, — считает Сергей Груздев, генеральный директор Aladdin. — Здесь нет универсальных рецептов. Например, наши коллеги, сделав выбор в пользу приобретения здания, столкнулись с тем, что в процессе оформления офиса в собственность и ремонта штат компании вырос и площади нового офиса оказалось недостаточно».

Руководство компании Aladdin предпочло аренду: поскольку в их случае рост бизнеса составляет более 40%, то выводить средства из оборота нецелесообразно. Сегодня сотрудники Aladdin очень довольны своим удаленным от центра офисом на улице Докукина — 800 кв. м в бизнес-центре категории «Б» по цене 420 у. е. в месяц. Договор аренды заключен на семь лет вперед, есть парковка, кафе. Рядом Третье транспортное кольцо. Переезд завершился в начале 2007 года.

Этот пример, считают эксперты рынка, очень показательен для компаний, работающих в Москве. Руководитель отделения «Тургеневское» корпорации «Инком-недвижимость» Юрий Усков считает, что у представителя малого и среднего бизнеса больше шансов арендовать офисные площади, чем купить их. «Допустим, у нас есть возможность выкупить офис на 60 кв. м по \$10 тыс. за 1 кв. м или арендовать его по \$600 за 1 кв. м в год. Годовая аренда такого помещения будет стоить \$36 тыс. Затраченные на покупку \$600 тыс. будут окупаться минимум 17 лет, — рассуждает господин Усков. — По большому счету решение сводится к оценке, выгодно ли небольшой фирме извлекать из оборота большую сумму и адекватная ли это плата за уверенность».

Эксперт приводит пример из собственной практики: «В Сретенском тупике в небольшом офисном центре, которому можно присвоить класс „В-“, собственник помещений продавал комнату размером 43 кв. м. Подобные сделки сейчас крайне редки, коммерческой недвижимости продается мало, в основном она сдается в аренду. Покупатель нашелся, правда, после достаточно длительных поисков, и заплатил за объект \$400 тыс. Фирм, готовых купить такой объект „для себя“, за время показа были единицы, большинство звонков поступало от участников рынка, подбирающих помещения для дальнейшей их сдачи в аренду. В том же офисном центре компании арендовали площади по ставке \$650, то есть эта же комната обходилась бы арендатору приблизительно в \$28 тыс. в год. Окупаемость при пересдаче или экономии на собственной аренде — 14 лет. Малый бизнес

РАЗНИЦА В АРЕНДНЫХ СТАВКАХ МЕЖДУ КРУПНЫМИ (ОТ 500 КВ. М) И МЕЛКИМИ АРЕНДАТОРАМИ ОФИСОВ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ 10–15%, ПОСКОЛЬКУ КРУПНЫЙ АРЕНДАТОР ПОЛУЧАЕТ СКИДКУ НА ОБЪЕМ СНИМАЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ. НА НЕБОЛЬШИЕ ПЛОЩАДИ СКИДОК НЕ ДАЮТ

↑
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ЦЕНЫ НА ОФИСНЫЕ МЕТРЫ ТАК ВЫСОКИ, ЧТО 90% ПОМЕЩЕНИЙ НАХОДЯТСЯ В АРЕНДЕ

вряд ли готов к столь объемным вложениям на такой длительный срок».

И аренда, и покупка офисных площадей — затратные статьи. Но если при аренде эту статью можно назвать «текущими расходами», то покупка — это «капитальные вложения». И слово «капитальный» здесь имеет второй смысл, а именно «огромные» вложения. Если фирма способна выделить из своих активов сумму порядка \$700–800 тыс. и заморозить ее на несколько лет, то вряд ли ее можно отнести к «малому» бизнесу.

ЧТО НАМ СТОИТ Небольшие офисные площади можно купить. Высокий спрос в этом сегменте отмечает член совета директоров компании Mirax Group Максим Темников. По его словам, Mirax Group старается совмещать продажи крупных и маленьких объемов. «Офисы площадью от 50 до 200 кв. м быстро раскупаются. Собственные площади можно использовать как актив для получения кредита. Кроме того, это сокращает финансовые риски: арендная ставка, которая для небольших компаний существенна, может с течением времени вырасти, соответственно, вырастут и затраты», — говорит Максим Темников.

Девелопер в любом случае не проиграет: средняя цена этажа остается прежней даже при дроблении площадей,

которое требует расширения коридоров и общественных зон. Хотя продавцу удобнее иметь дело с крупным инвестором: чем меньше собственников или арендаторов, тем эффективнее управление и проблем возникает меньше. «Тем не менее большинство собственников бизнес-центров класса „А“ не спешат продавать площади. Поэтому найти 2–3 тыс. кв. м в таком центре под покупку сложно», — заключает представитель Mirax Group.

По данным Mirax Group, ставки аренды офисов класса «Б» в Москве с 2005 года выросли на 25–30%, класса «А» — на 30–35%. Сегодня арендные платежи составляют в среднем \$1–1,5 тыс. за 1 кв. м, и в течение нескольких лет ожидается рост показателей на 10–15% ежегодно. При этом разница в ставке аренды или цене покупки между небольшим офисом и крупным помещением составляет около 10%.

По расчетам Сергея Лобкарева, руководителя направления коммерческой недвижимости агентства МИАН, напротив, получается, что стоимость аренды небольшого метража выше по сравнению с большими площадями. По его утверждению, разница в арендных ставках между крупными (от 500 кв. м) и мелкими арендаторами может составлять 10–15%, поскольку крупный арендатор получает скидку на объем арендуемых площадей. На небольшие

ПОЛОЖИ НА СТЕЛЛАЖИ

ПОЛОЧНЫЕ И ПАЛЛЕТНЫЕ

(495) 97-494-97

ЗАВОД СТЕЛЛАЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
 СКЛАДСКИЕ МАШИНЫ ATLET (ШВЕЦИЯ)

 ГРУППА
 МАКССТОП®