

усиления перекрытий в офисе для того, чтобы оснастить его многолитровыми аквариумами. В большинстве своем необычные требования связаны с личными потребностями руководителей компании».

Вадим Демешенков, заместитель генерального директора компании «Бест. Коммерческая недвижимость», отмечает: «Из современных тенденций, с которыми сталкиваются сегодня собственники и консультанты объектов А и В класса, это периодически возникающие запросы от арендаторов на использование в здании „зеленых“ технологий, однако подобные запросы и сегодня можно встретить не так часто и в основном от западных компаний».

Госпожа Еременко говорит еще об одном немаловажном аспекте: обязательное требование, которое должны соблюдать объекты класса А, — единый собственник. Это важно не только для инвесторов, но и для многих институциональных арендаторов. И действительно, в Петербурге имеются офисные центры, которые в разных долях принадлежат разным собственникам. Нередко между собственниками возникают конфликты, которые выливаются в то, что одна сторона начинает создавать различные сложности для арендаторов части здания, принадлежащей оппонентам. Эти сложности могут касаться как подачи энергии в помещения, так и обеспечения свободного доступа туда. Впрочем, подобные ситуации чаще всего все же возникают в офисных центрах класса С — такие объекты изначально при приватизации имели не одного собственника.

Алексей Попов директор УК Prior Development, говорит: «Арендаторы бизнес-центров класса А за последние пять лет также стали требовать, чтобы арендуемые здания были оборудованы бизнес-пространствами (конференц-залами, переговорными), комфортабельными зонами ресепшн с бесплатным Wi-Fi-доступом. Что касается бизнес-центров класса В и С, то в данном сегменте требования арендаторов, за редким исключением, остаются типовыми: оптимальная арендная ставка, низкие эксплуатационные расходы, удобная планировка, гибкая система оплаты».

**КТО СОСЕД?** При выборе помещений также нередко встречаются компании, которые интересуются своими соседями. «Во-первых, редко готовы „сидеться“ в один объект прямые конкуренты. Во-вторых, существуют компании со специфической деятельностью, и они ориентируются на высокий уровень безопасности и высокую степень обособленности. Например, это компании, занимающиеся какими-то секретными разработками», — говорит господин Золин.

Ирина Анисимова добавляет: «Даже если арендатор не предъявляет определенных требований к соседям, все равно он оценивает общий фон, который создается в бизнес-центре. Ключевым фактором при принятии решения об аренде может стать соседство с крупной российской или зарубежной компанией. Многие арендаторы „Невской ратуши“ выбирают наши офисы из-за возможности оперативного взаимодействия с комитетами городской администрации, поскольку в скором времени они займут целое здание».

Господин Починщиков подтверждает, что девелоперы «Невской ратуши» су-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ  
**АРЕНДОДАТЕЛИ В ОФИСНЫХ ЦЕНТРАХ РАССКАЗЫВАЮТ: ЕСТЬ КАТЕГОРИЯ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ОФИС НА ЭТАЖЕ С НЕЧЕТНОЙ ЦИФРОЙ ИЛИ ОФИС, НОМЕР КОТОРОГО В СУММЕ СОСТАВЛЯЕТ КАКОЕ-ЛИБО СЧАСТЛИВОЕ ЧИСЛО**

тели найти свою особую нишу на рынке. «Что касается соседей, отличным примером служит проект административно-делового комплекса „Невская ратуша“, идея которого заключается в консолидации на единой территории органов власти и делового сообщества. В большинстве своем компании, которые рассматривают данный проект, либо нуждаются в работе с различными комитетами, либо видят перспективу такого соседства с точки зрения имиджа», — говорит он.

Олег Сумбаев, генеральный директор группы Solo, подтверждает, что особенной популярностью пользуются бизнес-центры, в которых располагаются офисы известных компаний. «Для арендаторов это определенный критерий качества предоставляемых площадей», — поясняет он.

Нередко для привлечения арендаторов такие «якоря» даже могут рассчитывать на скидки. «Наличие известных и крупных компаний-арендаторов в бизнес-центре всегда является поводом к более серьезному рассмотрению возможности аренды офиса в этом здании. Если говорить о новых объектах, то первым якорным арендаторам зачастую предоставляются льготные условия аренды для того, чтобы в будущем привлечь в бизнес-центр большой поток новых потенциальных клиентов», — рассказал господин Починщиков.

Помимо этого, большое значение имеет вопрос безопасности и контроля доступа в здание. Многие арендаторы не хотят видеть в бизнес-центре лишних людей. Константин Меркель, заместитель директора департамента офисной недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, добавляет: «Среди специальных требований к характеристикам бизнес-центров можно выделить, например, особые требования по безопасности, которые предъявляют к помещению иностранные консульства и другие подобные учреждения».

Но есть совершенно противоположные запросы. «Например, одному нашему клиенту требовался свободный доступ в здание для своих посетителей. В данном случае бизнес-центр „Русские самоцветы“ пошел навстречу нашему клиенту и предложил гибкую систему доступа в офис, которая устроила потенциального аренда-

тора и привела к заключению сделки», — вспоминает госпожа Бойкова.

**БЕЗ ШУМА** Екатерина Лапина, вице-президент по управлению коммерческой недвижимостью АРИН, отмечает: «Шумных арендаторов стараются разместить таким образом, чтобы они не мешали соседям. К ним относятся, например, фитнес-центры. Чтобы их деятельность никому не мешала, требуется дополнительная шумоизоляция. Есть клиенты, которые занимают большие площади (дизайнерские студии, медицинские центры), и к ним идет большой поток

посетителей. В нашем случае был банк, категоричный в плане того, что рядом не должно быть точек общепита и игровых автоматов».

«Компания может отказаться от аренды в том случае, если ее не устраивает соседство, в основном это касается конкурирующих между собой организаций. Нежелание работать в одном здании с конкурентами может сыграть решающую роль для компаний юридической сферы, аудиторских и консалтинговых фирм, особенно зарубежных», — считает Ирина Анисимова.

«Стоит отметить, что зачастую крупные организации не могут арендовать площади рядом со своими конкурентами в силу внутренней политики, поэтому первые компании-арендаторы прописывают в договоре аренды список конкурентов, с которыми не может работать собственник», — разъясняет господин Починщиков.

Господин Демешенков отмечает: «Можно выделить три основные группы арендаторов, для которых соседство наименее желательно: IT/телекоммуникации, финансовый сектор, сфера услуг в одинаковом сегменте рынка. В данных сегментах, кроме фактора конкуренции, также присутствует угроза переманивания кадров. Для класса С отсутствие прямых конкурентов еще более существенно, так как чаще всего офисы таких арендаторов одновременно выполняют и функцию офисов продаж, что существенно усиливает конкуренцию среди арендаторов похожих по набору услуг».

Он считает, что идеальный пул арендаторов, к которому стремится девелопер с целью создания финансово-устойчивого проекта, — это арендаторы, дополняющие друг друга по сфере оказываемых услуг. ■



**Газета «Коммерсантъ» по специальной цене от пяти экземпляров.**

**Оформление доставки — по телефону (812) 271 36 35**



Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ», включая гляцевые цветные тематические приложения формата D2 и A3: «Дом», «Банк», «Медицина»; Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Финансовые инструменты / Банк», «Экономика региона», «Стиль» и другие.