



скорость открытия новых пространств. Он привел в пример самую большую в мире сеть коворкингов WeWork, которая открывает один объект в неделю. Участникам российского рынка до такой скорости пока далеко. «Ключ» собирается увеличить портфель площадей в обороте в два с половиной раза к концу будущего года (сейчас он составляет более 7 тыс. кв. м). Управляющий директор компании Regus Ирина Баева говорит, что в Санкт-Петербурге в 2017 году открылись два коворкинга, увеличив емкость рабочих мест с 900 до 1800 штук. «В Москве темпы открытий немного выше — в ММДЦ „Москва-Сити“ каждые полгода открывается новый коворкинг», — рассказывает госпожа Баева. Regus в этом году открыл три коворкинга, которые суммарно могут разместить 248 человек. По оценкам компании, количество рабочих мест за счет коворкингов в Москве, Санкт-Петербурге и крупных городах страны может ежегодно расти на 25%. Текущий объем площадей, занятых коворкингами, в Москве превышает 20 тыс. кв. м, в Санкт-Петербурге — около 9 тыс. кв. м.

Чтобы открыть коворкинг, нужно найти помещение, сделать в нем ремонт, закупить и расставить технику, сделать так, чтобы о нем узнали. Большинство сетей берут площади в аренду или договариваются с собственником объекта о разделе выручки (revenue sharing), так как покупка требует больших вложений, которые могут быть направлены на более агрессивный рост. Расходы на запуск зависят от того, в каком состоянии помещение, а окупаемость от того, кто их несет.

Российскому рынку нужно время, чтобы адаптировать новый формат использования офисов

Советник по управлению активами Игоря Рыбакова Ирек Аллаяров говорит, что модель revenue sharing, означающая, что владелец помещения предоставляет его под коворкинг в обмен на часть выручки, не предполагает существенных инвестиционных затрат для оператора и дает хорошую окупаемость в пределах двух лет. Самый длинный период возврата инвестиций, если оператор коворкинга берет площади в аренду и ремонтирует их самостоятельно, достигает пяти лет. По словам Павла Федорова, «Ключ» ищет помещения, требующие минимальной доработки и отделки. Тогда при расходах на открытие до 10 тыс. руб. за 1 кв. м коворкинг площадью 2,5 тыс. кв. м может окупаться от шести месяцев до года.

Если помещение требует полного ремонта, то открытие коворкинга с отделкой, мебелью, техникой и расходами на первичный маркетинг может обойтись в 45–60 тыс. руб. за 1 кв. м, подсчитал руководитель отдела управления недвижимостью Cushman & Wakefield Семен Юрченко. «Далее все зависит от стратегии выхода инвестора, но инвестор может фиксировать прибыль от

10% до 20% на третий-четвертый год работы площадки», — считает он.

Одна из значимых составляющих финансовой успешности коворкинга — его размер. Площадки, где могут разместиться всего 50 человек, оказываются прибыльными в 25% случаев. Если в коворкинге более 200 мест, то 75% из них прибыльны и еще 18% безубыточны, делится руководитель сети GrowUp Константин Королев, добавляя, что минимально необходимый для успеха уровень загрузки составляет 75%. «При более низком показателе коворкинг тоже может быть прибыльным, но увеличивается срок его окупаемости, что может перечеркнуть инвестиционную привлекательность проекта», — рассуждает господин Королев. По его словам, загрузка качественных коворкингов через год работы достигает 80–90%.

В содержании коворкинга основная статья расходов — это персонал, говорит Павел Федоров. «Для ежедневной работы на площадке площадью 2,5 тыс. кв. м достаточно одного человека. Если ломается техника — вызываем специалиста, уборка на аутсорсе», — рассказывает господин Федоров.

Каждый желающий может арендовать в коворкинге рабочее место, это обойдется от 6 тыс. руб. до 25 тыс. руб. в месяц в зависимости от локации и качества объекта. Нефиксированное место стоит на 20–30% дешевле. «Это основной поток выручки, помимо него 15–20% суммы аренды может обеспечивать продажа дополнительных услуг — сдача в аренду переговорной, оргтехники, ящиков для хранения», — перечисляет Ирина Баева.

Что ждет инвесторов

К 2020 году число пользователей коворкингов вырастет более чем в два раза и составит 3,8 млн человек. Сейчас для нужд 1,6 млн человек, арендующих рабочие места, работает более 20 тыс. коворкингов во всем мире. В России их менее 400, но через три года может быть уже 50 тыс. В международной практике уже не редкость, когда коворкинги для сотрудников арендуют крупные корпорации, такие как GE, KPMG, IBM. У лидера этой отрасли мирового масштаба, компании WeWork, 227 офисов в 53 городах, в ее управлении более 1 млн кв. м. Капитализация компании за семь лет работы превысила \$15 млрд.

Российскому рынку нужно время, чтобы адаптировать новый формат использования офисов. Ограниченный опыт успешных проектов в сегменте коворкингов — одно из препятствий, которое предстоит преодолеть. Классические инвестиции в коммерческую недвижимость — офисы, гостиницы или торговые центры — имеют разные стратегии, для развития коворкингов нужно разбираться в каждой из них. «С этой точки зрения риски утраиваются», — предупреждает Семен Юрченко, отмечая, что неверно выбранная локация, недостаточно продуманный дизайн площадки, чрезмерная экономия на отделке, отсутствие у оператора базы клиентов или операционных решений превращаются в риски, способные нарушить экономику проекта. Инвестиции в коворкинг сравнимы с вложениями в гостиничного оператора, агентский бизнес, а не в здание как объект недвижимости. «Основной риск этого бизнеса — невозможность спрогнозировать арендный поток, так как рабочие места сдаются на короткий срок. Для инвесторов коворкинг-операторы могут быть интересны только в формате арендаторов в объектах, которые они занимают», — подытожил директор департамента офисной недвижимости компании Knight Frank Константин Лосюков. ●