



САМОЕ СЛОЖНОЕ ПРИ РЕКОНЦЕПЦИИ И, СООТВЕТСТВЕННО, РЕМОНТЕ ИЛИ РЕКОНСТРУКЦИИ ОФИСНОГО КОМПЛЕКСА — СОХРАНЕНИЕ АРЕНДАТОРОВ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

# ОФИСЫ ТЯНУТСЯ К СОВРЕМЕННОСТИ

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СРЕДНИЙ СРОК ЖИЗНИ ОФИСНОГО ЦЕНТРА СОСТАВЛЯЕТ 10–15 ЛЕТ. ПОСЛЕ ЕМУ ТРЕБУЕТСЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ: КОСМЕТИЧЕСКИЙ РЕМОНТ, РЕКОНЦЕПЦИЯ, РЕБРЕНДИНГ, РЕКОНСТРУКЦИЯ. СЕГОДНЯ КОМПЕТЕНЦИИ И ОЖИДАНИЯ АРЕНДАТОРОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВОЗРОСЛИ. КОНЦЕПТУАЛЬНОСТЬ ВЫШЛА НА ПЕРВОЕ МЕСТО, В СВЯЗИ С ЧЕМ ПОВЫСИЛИСЬ ТРЕБОВАНИЯ К ДИЗАЙНУ, ИНЖЕНЕРИИ, ВЕНТИЛЯЦИИ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЮ И ПРОЧИМ УДОБСТВАМ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ АРЕНДОДАТЕЛЕМ. РОМАН РУСАКОВ

Согласно исследованию международной консалтинговой компании Colliers International, в первом квартале 2019 года рынок не пополнился ни одним спекулятивным объектом. Единственный бизнес-центр (арендопригодная площадь 3450 кв. м), который был введен в эксплуатацию в начале года, компания «Базис-2» построила для собственных нужд. По оценке экспертов, одним из ключевых источников нового предложения в 2019 году будет выступать редевелопмент: на реконструируемые объекты приходится 41% от ожидаемого в 2019 году объема ввода, или 56,5 тыс. кв. м, в то время как в 2018 году площадь реконструированных и введенных в эксплуатацию зданий составляла 18 тыс. кв. м.

**ОРИЕНТАЦИЯ НА ОТКРЫТЫЕ ПРОСТРАНСТВА** Современные компании все чаще стремятся к гибкой и открытой организации рабочего пространства: уходят от коридорно-кабинетной нарезки к офисам open space. Дмитрий Беляев, генеральный директор ООО «КВС. Управление недвижимостью», говорит: «На мой взгляд, новой тенденцией в скором времени станет наличие в офисном центре коворкинга. Это является огромным преимуществом, поскольку создает дополнительные рабочие места и бизнес-инфраструктуру, зачастую необходимую той или иной компании при проектной или сезонной работе, при этом не требует существенных затрат для аренды дополнительных квадратных метров или покупки оборудования».

Самое сложное при реконцепции и, соответственно, ремонте и (или) реконструкции офисного комплекса — сохранение арендаторов в процессе осуществления изменений. Не каждая компания готова мириться с ремонтными работами за стенкой или с закрытием тех или иных зон общего пользования. «Для сохранения добрых отношений с арендаторами лучше действовать поэтапно и четко следовать обозначенным заранее срокам вводимых ограничений и неудобств», — советует господин Беляев.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», рассказывает: «В 1990-х бизнес-центры почти не строились. Те единичные объекты с офисной функцией, которые были построены в те годы, устарели полностью. Даже среди офисных центров,

построенных в „нулевые“, морально и физически устарело 80–85%».

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, подсчитал, что объем введенных до 2001 года офисных площадей составляет 119 тыс. кв. м. Большая их часть — это исторические здания, реконструированные под офисные цели. Он полагает, что по сравнению с торговыми центрами у офисных вопрос реконцепции стоит не так остро. «Если у торгового центра реконцепция — это способ не потерять рыночную позицию и покупателей, не проиграть конкуренцию, то у бизнес-центров такой зависимости от потребительского спроса нет, работа идет преимущественно с компаниями. При этом качество локации также меняется не так динамично, и расположенный в хорошей локации бизнес-центр может сохранять достаточно высокий уровень арендных ставок, даже имея устаревший дизайн, устаревший ремонт и далеко не самые современные инженерные системы», — указывает господин Кокорев. Он отмечает, что улучшение офисных площадей проще производить без полного или частичного закрытия объекта, чем в случае торгового центра. При этом международные консультанты контролируют сравнительное качество объектов на рынке и учитывают это при обновлении реестра объектов, иногда снижая класс для зданий, которые уже не в полной мере соответствуют современным требованиям к бизнес-центрам высокого класса.

**РАДИКАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ** Вариант реконструкции или реконцепции объекта с повышением класса и уровня ставок может быть целесообразным в отдельных случаях. В первую очередь — для объектов в популярных деловых локациях, недалеко от метро, в центре или в Московском районе. Так, например, под нужды «Газпрома» был перестроен и достроен бизнес-центр «Виктория Плаза» на площади Победы. Объем инвестиций в реконцепцию может существенно различаться — от нескольких процентов от стоимости создания нового объекта, до 50 и даже более процентов от стоимости нового строительства. В этом случае возможен и «прыжок» из класса С в класс А — с соответствующим ростом ставок.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, тем не менее считает, что, в отличие от торговых центров, в сегменте офисной недвижимости целесообразно говорить не о реконцепции, а скорее о реконструкции или ремонте здания, в результате которых улучшаются технические характеристики объекта, в первую очередь системы вентиляции и кондиционирования, отделки. «Подобные меры позволяют повысить класс здания, обычно до класса В. В остальных случаях либо собственники ремонтируют помещения, освобожденные предыдущим арендатором, либо сами компании делают дизайн интерьера „под себя“. Но все эти процессы касаются именно конкретных помещений, а не комплекса в целом», — говорит эксперт.

Стоимость отделки и ремонта варьируется в достаточно широких диапазонах и во многом зависит от технического задания, в большинстве случаев речь идет о 10–30 тыс. рублей за квадратный метр, отмечает господин Фадеев. «Сумма может быть и ниже, когда речь идет исключительно об отделке помещения, без внесения существенных изменений в систему кондиционирования и вентиляции. Есть примеры, когда за счет улучшения инженерных систем стоимость ремонта оказывалась существенно выше и была сопоставима со стоимостью строительства комплекса», — говорит аналитик.

Но в офисном сегменте реконцепция все же не так распространена, как в торговом. Господин Антонов отмечает, что реконцепция подразумевает радикальную смену основной функции здания. На месте бизнес-центра может возникнуть торговый комплекс, апартаменты или многофункциональное здание. В свою очередь, административные здания и здания, которые занимали банки, довольно легко превращаются в бизнес-центры. «Часто реконцепция связана с переходом собственности на объект в другие руки. Новый собственник иначе видит возможности локации и здания. Иногда он ограничивается реновацией бизнес-центра с повышением класса. Число таких объектов за последние пять лет исчисляется десятками. Это совершенно будничным процесс. Иногда собственник идет дальше — со сносом и строительством со-

вершенно нового объекта с другим функционалом», — рассказывает господин Антонов.

Он приводит пример типичного случая, когда собственники бизнес-центров осознают, что фитнес-центры занимают в их зданиях большую площадь по низкой арендной ставке (как правило, она в два раза ниже той, которую платят арендаторы офисов). «У них возникает понятное желание расторгнуть договор, сделать вместо тренажерных залов и бассейна мелкую нарезку помещений и сдать их под офисы. Но посчитав затраты на перепланировку и переоборудование, они осознают, что отбивать вложения придется более десяти лет, и продлевают договор с оператором фитнес-центра», — говорит господин Антонов.

Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», рассказал, что у группы «Бестъ» есть опыт реконцепции торгового центра «Аура» в бизнес-центр класса А со встроенным многофункциональным этажом (с рестораном, лобби и местом для проведения встреч). «Похожую эволюцию несколько раньше пережил деловой центр „Желтый угол“ на улице Маршала Говорова, 35. Изначально он был построен как многофункциональный комплекс с преобладающей функцией торговли (под нее было отдано три этажа). Но торговля в этой локации себя не оправдала, поэтому акционеры решили провести реконцепцию здания, превратив его в классический бизнес-центр. Разобрали эскалаторы, добавили лифты, сделали мелкую нарезку помещений — и все отлично сдалось. Самый свежий (и самый радикальный) пример реконцепции в нашем портфеле — бизнес-центр „Гранат“ со сносом старого офисного здания и постройкой на его месте апартаментов сети Avenue Apart», — делится господин Ступников.

В ближайшее время число проектов с реконструкцией будет только возрастать. Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, подсчитал, что объем офисной недвижимости класса С, к которой относятся различные бывшие административные здания, производственные корпуса, здания НИИ, может достигать 3 млн. кв. м. И это та недвижимость, которая входит в первый эшелон реконцепции. ■