

# УДАЛЕНИЕ ОТ ОФИСОВ

## ОФИСНЫЙ СЕГМЕНТ ОКАЗАЛСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОСТРАДАВШИХ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ. К КОНЦУ ВЕСНЫ 2020 ГОДА ОКОЛО ТРЕТИ АРЕНДАТОРОВ ПЕТЕРБУРГСКИХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ НАПРАВИЛО ЗАПРОСЫ НА РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА АРЕНДЫ, ЕЩЕ 21% — НА ПЕРЕЕЗД В МЕНЬШИЕ ПЛОЩАДИ В РАМКАХ БИЗНЕС-ЦЕНТРА. ОДНАКО РОТАЦИИ ПОДВЕРЖЕНЫ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ НИЗКОГО КЛАССА. В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ КЛАССА А ВАКАНСИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ НИЗКАЯ.

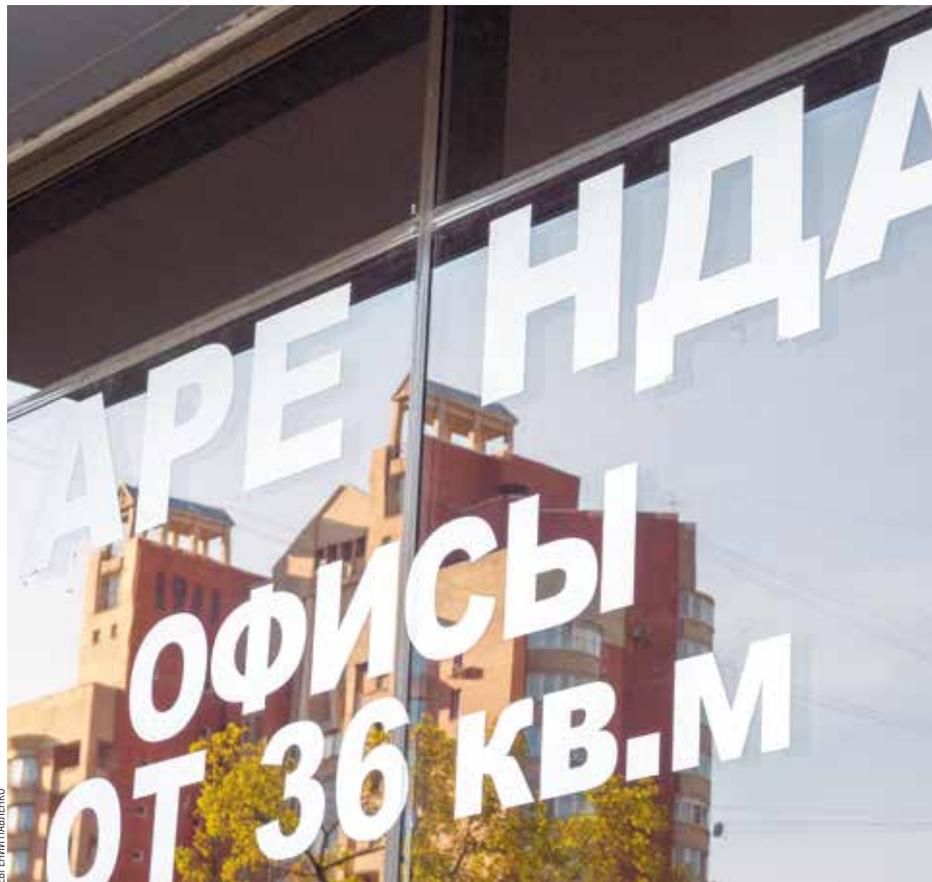
ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Такие данные приводит Bright Rich I CORFAC International. По данным компании, количество сделок на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга за первое полугодие уменьшилось на 23% по сравнению с прошлым годом: были заключены 224 ключевые сделки. При этом средний размер сделки составил 450 кв. м. Общая площадь арендованных помещений уменьшилась на 46%, до 70 168 «квадратов». «Процесс поглощения происходит достаточно быстро. Изменений в размере арендной ставки мы пока не видим, как и перспектив к ее снижению на фоне низкой вакансии на рынке», — отмечает Виктор Заглумин, партнер Bright Rich I CORFAC International.

**РАСПРОБОВАТЬ ФОРМАТ** Дмитрий Кузнецов, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International, говорит, что в период самоизоляции многие компании «распробовали» формат удаленной работы, однако полагает, что далеко не все могут сократить арендуемые площади раньше срока окончания договора аренды. «К тому же, чтобы отвечать требованиям Роспотребнадзора, компаниям сейчас требуется больше площадей на меньшее количество людей, находящихся в офисе. В случае если площади не используется, такие излишки зачастую сдаются в субаренду. Те компании, которые рассматривают сейчас возможность переезда с целью экономии, ищут разные площади — до 3 тыс. кв. м. Однако предложение качественных и недорогих крупных блоков фактически отсутствует в Петербурге. Поэтому в основном заключаются сделки на небольшие блоки до 500–600 кв. м», — говорит господин Кузнецов.

Иван Починщиков, управляющий партнер IPG.Estate, считает, что на данный момент пока рано говорить о том, какие последствия окажет пандемия коронавируса на рынок офисной недвижимости. «Сейчас мы можем отметить, что видна незначительная ротация арендаторов: компании, которые не смогли договориться о предоставлении скидки в 20–30%, переезжают в объекты по более низкой ставке аренды. Потери бизнеса и, как следствие, высвобождение офисных помещений за счет сокращения арендуемых площадей, а также за счет закрытий компаний коснулось в основном только мелких офисных блоков площадью до 200 кв. м. По нашим оценкам, наибольший уровень вакансии был достигнут в офисных центрах класса С, предлагавших арендаторам площади в мелкую нарезку», — полагает он.

Господин Починщиков утверждает, что уровень вакансии в классе А суще-



КОМПАНИИ ПЕРЕСМАТРИВАЮТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ: ОДНИ ОСТАВЛЯЮТ СОТРУДНИКОВ НА УДАЛЕННОЙ РАБОТЕ ДО СЕНТЯБРЯ, ДРУГИЕ ПЕРЕВОДЯТ ЧАСТЬ ШТАТА НА УДАЛЕННЫЙ РЕЖИМ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ, ТРЕТЬИ ВВОДЯТ ПОСМЕННЫЙ ГРАФИК

ственно не изменился и составляет 9%, уровень вакансии в классе В/В+ увеличился за счет ввода новых площадей и достиг уровня 10%. «На конец первого полугодия 2020 года средний уровень запрашиваемых ставок аренды на офисные помещения класса А существенным образом не изменился и находится на уровне 1700 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и КУ», — говорит он. Средний уровень ставок аренды на офисные помещения класса В/В+ также не претерпел серьезных изменений и находится на уровне 1230 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и КУ.

**ВАЖНЫЙ ПАРАМЕТР** Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, говорит, что самый важный параметр, который влияет на ставку, — это уровень вакантных помещений. «Сейчас в среднем по рынку он составляет 4–5%, и до тех пор пока вакансия составляет менее 10%, ставка останется неизменной. Если к концу года свободных помещений будет более 10–20%, ставки уменьшатся, но пока этого не происходит», — считает он.

Господин Тюнин прогнозирует, что в сегменте офисной недвижимости в ско-

ром времени изменится и сам формат отношений, и сам продукт в сторону гибких офисов — помещений с полной отделкой и мебелью, гибкими условиями по увеличению-уменьшению площадей.

«Что касается востребованных площадей, то в настоящий момент чаще всего ищут небольшие помещения с ремонтом, с возможностью съехать раньше срока без больших штрафов — это стало одним из главных аспектов, на которые обращает внимание арендатор при подписании договора», — указывает господин Тюнин.

Виталий Коробов директор группы «Аквилон», сообщил: «В начале июля мы начали продажу помещений в бизнес-центре класса А „Аквилон Links“ на Московском проспекте, 83. Несмотря на кризис, спрос на них достаточно большой. За последние несколько лет в Петербурге сформировался дефицит качественных офисных объектов. Поэтому на старте реализации проекта площади в основном приобретают профессиональные инвесторы для последующей сдачи в аренду или перепродажи. По нашим оценкам, наиболее востребованы небольшие офисы от 15 до 800 кв. м и такие гибкие форматы, как open space, коворкинги».

Майя Харченко, заместитель директора офисного отдела East Real, говорит, что в июне появилось большое количество новых запросов на аренду офисов площадью 200–300 кв. м, а также возникла необходимость в смене офисов компаний, которые оказались заложниками сложившейся ситуации: собственники их помещений оказались крайне негибкими.

По данным Bright Rich, наиболее востребованными стали небольшие офисные блоки площадью 100–200 кв. м, доля таких сделок составляет 42%. С помещениями площадью до 500 кв. м было заключено 38% сделок, офисы площадью более 500 «квадратов» в структуре спроса занимают 20%. При этом на помещения свыше 1 тыс. кв. м пришелся наибольший суммарный объем поглощения: этот показатель равен 31 481 кв. м (45% от общего объема поглощения за первое полугодие).

При этом господин Починщиков отмечает, что запросы арендаторов изменились. «Если раньше основной поток запросов был на помещения площадью 1000–2000 кв. м, то сегодня в основном запросы поступают на помещения площадью до 1000 кв. м. Причины такого сокращения связаны с тем, что компании пересматривают бизнес-процессы: одни оставляют сотрудников на удаленной работе до сентября, другие переводят часть на онлайн-режим на постоянной основе, третьи вводят посменный график, есть случаи, когда компании сокращают штат. Также есть случаи, когда компании вообще отказываются от офисов и намерены вернуться к поиску лишь осенью, если не будет второй волны коронавируса», — поясняет господин Починщиков.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», отмечает, что спрос на офисы во встроенных помещениях почти не пострадал. «Мы продаем офисы, встроенные в жилые дома, на первых и вторых этажах, и ни спада, ни потери интереса к ним не увидели. Для офисов востребованы маленькие площади, магазины просят 500–600 кв. м», — рассказал он.

По словам господина Починщикова, в июле бизнес-активность начала расти, компании начали частично и поэтапно возвращаться в офисы, но делать окончательные выводы, считает он, преждевременно. «На настоящий момент значительная доля собственников и арендаторов все еще ведет переговоры о льготных условиях, скидках и рассрочках. Поэтому в рамках рынка уровень номинируемых арендных ставок не показал падения, но в ходе переговоров собственники могут идти навстречу арендаторам», — говорит эксперт. ■