



ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ КЛАССА А «ЛЕФОРТ» СОСТАВЛЯЮТ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ ОКОЛО \$100 ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР В ГОД

ного видения собственниками бизнес-центра перспектив увеличения ценности их актива. В свою очередь, по мнению Максима Жуликова, в договорах аренды индексация базовой ставки аренды привязывается к инфляции, а на рынке ее величина растет в соответствии с темпами изменения соотношения спроса и предложения. «В целом, по нашим прогнозам, до конца 2008 года базовая ставка аренды может вырасти на 10–15%», — полагает Ольга Широкова. Однако соответствующий рост вряд ли будет равномерным: по мнению большинства опрошенных экспертов, в 2008 году для БЦ класса А базовая ставка аренды вырастет на 16%, в то время как на БЦ класса В — всего на 8%. «Как известно, офисная недвижимость класса В сегодня несколько переоценена, поэтому совершенно логично, что базовая ставка аренды в этом случае будет расти несколько медленнее, чем у коммерческой недвижимости более высокого класса», — комментирует эти цифры Сергей Марков. Сэкономить арендаторы могут, заключая долгосрочные договоры аренды площадей в БЦ: по словам Эвелины Ишметовой, практика ее компании показывает, что средняя ставка индексации на крупные офисные блоки при долгосрочных договорах аренды составляет от 5% до 7% в год.

КОММУНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТИВ К следующим составляющим общей арендной ставки в БЦ традиционно относятся операционные и коммунальные расходы. Первые представляют собой оплату услуг управляющей бизнес-центром компании, то есть охраны, уборки, текущего ремонта, обеспечения работы всех систем и т. д. Как подсчитали аналитики компании Blackwood, эксплуата-

ционные расходы в БЦ класса В сегодня составляют \$75–110, а в БЦ класса А — \$100–130 за кв. м в год. К примеру, в БЦ «ЛеФор» соответствующий ценник составляет \$100, а в БЦ Citydel — \$120. При этом в отличие от базовой ставки аренды, индексация которой зависит от целого ряда факторов, исторически сложилось так, что «оперативка» ежегодно увеличивается пропорционально инфляции в стране. К слову, любопытный момент — из всех составляющих арендной ставки именно операционные расходы владельцы БЦ раскрывают перед потенциальными арендаторами наиболее охотно. «Происходит это из-за желания лишнего раз показать арендатору, что никто здесь на нем не наживается», — объясняет Максим Жуликов.

Что же касается коммунальных платежей, то это, как правило, оплата отопления, канализации, электричества и горячей воды. «Практически во всех БЦ класса А и В устанавливаются индивидуальные счетчики потребления коммунальных услуг, которые позволяют арендаторам платить за них по факту, то есть на основании выставленных счетов», — комментирует Эвелина Ишметова. — Такие платежи обычно не индексируются, а естественно увеличиваются при общем повышении официальных тарифов на энергоносители в стране». В целом расходы на «коммуналку», как правило, не превышают \$10–15 за кв. м в год, причем, по словам Максима Жуликова, в последнее время все ярче проявляется тенденция, согласно которой УК бизнес-центров заранее включают коммунальные платежи в счет эксплуатационных расходов.

БОЛЬШОЙ ВОПРОС Наконец, последняя составляющая арендных платежей в БЦ — и ее можно назвать



СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ МАШИНОМЕСТА В БЦ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ В ПОДЗЕМНЫХ ПАРКИНГАХ КОЛЕБЛЕТСЯ В ДИАПАЗОНЕ ОТ \$300 ДО \$600 В МЕСЯЦ. НАЗЕМНЫЕ СТОЯНКИ ОБОЙДУТСЯ В ПОЛТОРА-ДВА РАЗА ДЕШЕВЛЕ

самой «больной» составляющей — это парковка. Соответствующий ценник, как правило, зависит от двух факторов — престижности расположения БЦ и транспортной ситуации вокруг него, а также от парковочного коэффициента. Последний подразумевает предоставление возможности аренды одного парковочного места на определенное количество арендуемой офисной площади и обычно варьируется в пределах от 1/40 до 1/150. «Стоимость аренды машиноместа в месяц в подземных паркингах в ЦАО колеблется в диапазоне \$300–600, за пределами ЦАО — \$150–400, причем наземные стоянки обойдутся в 1,5–2 раза дешевле», — считает Ольга Широкова. По мнению Максима Жуликова, в среднем разброс цен на наземную парковку по городу составляет \$100–300 в месяц, на подземную — \$300–800 в месяц. Для примера: в строящемся Nagatino I-Land цена парковки, по предварительным за-

влениям застройщика, будет равна \$215 (парковочный коэффициент — 1/110), в БЦ «Северная башня» — \$450 (парковочный коэффициент — 1/100), в БЦ «Школа журналистов» — \$500 (парковочный коэффициент — 1/100). Дорого? «Безусловно, — комментирует Ольга Широкова. — Однако выхода у арендаторов нет: в условиях жесткого дефицита парковочных площадей в Москве пустующие машиноместа в хороших бизнес-центрах встречаются крайне редко». Впрочем, в некоторых случаях расходы на парковку можно существенно сократить. «Не стоит забывать, что цена за парковочное место всегда рассматривается одновременно с другими коммерческими условиями арендатора, — говорит Эвелина Ишметова. — И часто крупные арендаторы получают скидки или дополнительные бесплатные места в совокупности с другими условиями аренды». ■

ПОЛЕЗНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Говоря о структуре регулярных арендных платежей в бизнес-центрах, не стоит забывать о двух принципиальных моментах. Во-первых, о том, что ко всем упомянутым выше цифрам нужно прибавить НДС в размере 18%. Кроме того, существуют еще и скрытые расходы, вызванные так называемым коэффициентом потерь (то есть относительной разницей между арендуемой и полезной площадью офиса). Последние зависят от архитектурных особенностей здания и эффективности его планировки и в целом по столичным БЦ класса А и В колеблются в районе 8–15%. Чтобы понять размер скрытых расходов, достаточно привести такой пример. Допустим, компания хочет арендовать офис площадью 1000 кв. м и рассматривает два варианта площадей с фактором потерь в 8% и 15% соответственно. Здание с фактором потерь в 15% увеличит затраты компании на аренду офиса более чем на 8% относительно второго здания. Другими словами, при базовой ставке аренды в \$700 дополнительные расходы составят около \$5300 в месяц.

Таким образом, если подытоживать структуру регулярных арендных платежей в БЦ, то 68% от них отойдут базовой ставке аренды, 8% поделит между собой операционные расходы и «коммуналка», а еще 24% отойдут парковке. Другое дело, что в зависимости от конкретного бизнес-центра эта пропорция может меняться, но общий тренд остается неизменным — раскрытие прозрачности арендной ставки становится для БЦ, претендующих на статусных арендаторов, одним из главных критериев успеха на фоне стремительно обостряющейся конкурентной борьбы в сегменте офисной недвижимости. «Для привлечения статусных арендаторов собственники используют различные методы, и понятный механизм формирования арендных платежей крайне положительно влияет на имидж БЦ», — считает Ольга Широкова. Очевидно, что времена, когда арендаторам важно было «прописаться» в престижном бизнес-центре, невзирая на цену, прошли. Теперь компании готовы платить только за действительно качественные услуги, что, кстати, играет на руку самим девелоперам. Ведь это подстегивает их оптимизировать бизнес-процессы и подтягивать те параметры управления БЦ, по которым они проигрывают своим непосредственным конкурентам.

5 МОРЕЙ

Бизнес-центр класса «А» «Пять морей»
Ростов-на-Дону, ул. Нижнебульварная 4-6

Уникальный офисный центр класса «А» в Ростове-на-Дону
Общая площадь здания - 37 324 кв. м.
Полезная площадь - 23 948 кв. м.
Этажность переменная 14-17 этажей
Количество машиномест - 226
Количество лифтов - 17
Специализированное банковское помещение
Фитнес-центр, конференц-зал
Площадь земельного участка - 0,7 га

Бизнес-центр расположен на набережной реки Дон в центре г.Ростов-на-Дону, рядом с центральными улицами города (ул. Большая Садовая, ул. Социалистическая, Ворошиловский проспект)

344010 Ростов-на-Дону
пр. Ворошиловский, 54
т.: +7 (863) 232-06-32, 232-05-47
www.5morey.mazanov.ru

119180 Москва, 1-й Голутвинский пер., 6
т.: +7 (495) 725-00-88, 725-55-15
ф.: +7 (495) 725-55-00
e-mail: development@rusfund.ru, www.rusfund.ru

ЗАО «Бестинвест» с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.mazanov.ru/stroitel/declaration/