Номинация: Аналитический материал
Название сми: «Арендатор.ру»
Автор: Илья Китов

***Победитель!***

Название статьи: Великое переселение госкомпаний

Владельцы офисных проектов в России стали воспринимать государственные структуры в качестве серьезных арендаторов во время кризиса 2008-2009 годов. Тогда спрос на офисные площади заметно снизился, и собственники бизнес-центров увидели в представителях власти и близких им компаниях надежного клиента. Сейчас, когда объем пустующих площадей в офисных комплексах обеих столиц бьет антирекорды, бизнес снова стал смотреть на государство как на стабильного, хотя и весьма привередливого партнера.
Чиновники разбирают кабинеты
За последние полтора-два года активность различных ведомств и госкорпораций на рынке деловой недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга серьезно увеличилась. Власти и связанные с ними предприятия заключили несколько громких сделок, условия некоторых из которых до сих пор окутаны тайной. По оценкам компании S.A. Ricci, в 2015 году на госструктуры пришлись 17% от общего объема поглощения офисов (в 2014 году - только 4%). Крупнейшими покупателями кабинетов в столице в 2016 году стали Сбербанк, получивший в собственность БЦ &quot;Президент Плаза&quot; (114,7 тыс. кв. м), группа ВТБ (башня &quot;Евразия&quot;, 93,9 тыс. кв. м), &quot;Транснефть&quot; (башня &quot;Эволюция&quot; (79,1 тыс. кв. м) и Правительство Москвы (часть башни &quot;Око&quot;, 55 тыс. кв. м).
Еще больше заметных соглашений было на рынке аренды. К примеру, Правительство Московской области арендовало около 20 тыс. кв. м (некоторые консультанты называют другие цифры - от 33 тыс. до 37 тыс. кв. м) в БЦ &quot;Орбита-2&quot; на северо-западе столицы, &quot;Автодор&quot; полностью занял &quot;Пушкинский Дом&quot; (12,2 тыс. кв. м), &quot;Росэнергоатом&quot; снял 11 тыс. кв. м в &quot;Порт Плаза&quot;, а Сбербанк - около половины нового многофункционального комплекса, также известного как &quot;Пирамида Хеопса&quot;, в Оружейном переулке (точные данные не разглашаются, речь может идти о 25 тыс. - 45 тыс. кв. м).
В Санкт-Петербурге основным игроком на рынке аренды уже который год подряд выступают &quot;Газпром&quot; и его подразделения, что связано с грядущим переездом монополиста из московских кабинетов в небоскреб &quot;Лахта-центр&quot; в 2018 году. А пока идет строительство башни, газовый монополист массово арендует офисные площади в различных БЦ города - за последние годы именно на &quot;Газпром&quot; и аффилированные с ним структуры могло приходиться от 20 до 50% поглощения офисной недвижимости (например, &quot;Тринити Плейс&quot; и &quot;Электро&quot;). Также &quot;Газпром&quot; и его структуры купили несколько зданий - Gazprom International приобрела здание на Невском, 58, &quot;Газпром Экспорт&quot; - здание на площади Островского.
По словам директора департамента аналитики и консалтинга S.A. Ricci Александра Морозова, госкомпании активизировались в связи со снижением цен на недвижимость, так как видят хорошую возможность для аренды новых качественных площадей и консолидации офисных подразделений. Особенно это актуально потому, что сейчас арендные бюджеты госкомпаний снизились в среднем на 10%. &quot;В Санкт-Петербурге переезд &quot;Газпрома&quot; поддержал рынок и цены, в Москве же влияние госструктур и госкомпаний, безусловно, позитивное, но менее значительное из-за большего объема рынка в целом&quot;, - добавил он.
Замечательный сосед
То, как активность государства на офисном рынке сказывается на индустрии в целом и конкретных объектах в частности, эксперты оценивают совершенно по-разному. Одни специалисты настаивают, что наличие представителей власти и окологосударственных организаций в числе крупных и якорных арендаторов повышают престижность БЦ в глазах как существующих, так и потенциальных нанимателей - не каждый может похвастаться тем, что работает в одном здании, например, с подмосковным правительством или столичной мэрией.
Разумеется, собственники не упускают возможности заработать на этом. Как рассказал Антон Герцен, директор департамента продаж корпорации АЕОН, зачастую арендные ставки в БЦ, где поселились госструктуры, вырастают на 20-25%. Еще одним следствием размещения госкомпании в конкретном объекте является формирование вокруг него целого кластера из филиалов и дочерних структур, поставщиков и подрядчиков, которые заинтересованы в близком размещении.
А вот коммерческий директор компании City&amp;Malls PFM Сергей Шиферсон убежден: появление властей и близких им корпораций не оказывает влияния на те компании, которые уже снимают площади в БЦ, поскольку коммерческие и прочие условия фиксируются в договоре и не зависят от других арендаторов. Такая же ситуация, хотя и по другим причинам, сложилась в Санкт-Петербурге. &quot;Компании, относящиеся к государственному сектору, арендуют объекты целиком или же берут в аренду крупные обособленные офисные блоки, что создает атмосферу автономности компании, отделяя ее от соседей по БЦ&quot;, - отметил Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate.
Как бы то ни было, одно можно сказать наверняка: уход &quot;якорей&quot;, в том числе и государственных, &quot;с насиженных мест&quot; негативно отражается на ближайшем окружении. К примеру, в ЮЗАО Москвы наблюдается локальное снижение ставок в тех объектах, которые постепенно освобождают структуры &quot;Газпрома&quot; в связи с переездом в Северную столицу, и возможно, на какое-то время местные бизнес-центры &quot;погрузятся в депрессию&quot;. &quot;Но со временем эта ситуация исправляется, проседание является временным&quot;, - полагает директор департамента офисной недвижимости компании Praedium Роман Щербак.
Консультанты в сфере недвижимости сошлись во мнении, что при аренде офисов госкорпорации, ведомства и подведомственные организации в целом ведут себя как стандартные рыночные компании и могут заключать соглашения через консультантов. Однако сделки с госструктурами имеют и свои особенности. Во-первых, покупка и аренда недвижимости проходит через конкурс: на официальном ресурсе размещается тендер, по итогам которого выбирается победитель. Информацию о тендере потенциальные участники получают заранее, поскольку в тендерах условия часто очень расплывчатые, и для конкретного понимания потребностей компании требуются личные встречи с ответственными лицами. Специалисты уверяют, что без правильной координации с представителями соответствующих департаментов госструктур подать потенциально успешную заявку на тендер практически нереально.
Чиновники и близкие к государству предприятия считаются очень требовательными арендаторами/покупателями офисных площадей, имеющими четкие критерии по уровню арендной ставки и показателю площади на одного человека, также серьезное внимание уделяется инфраструктуре объекта. Иногда может доходить и до крайностей: например, переезду может помешать отсутствие столовой, если на прошлом месте размещения она была.
Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров &quot;Сенатор&quot;, указывает, что локация размещения офисов госструктур сильно зависит от рода деятельности организации - например, городские организации стремятся занимать объекты в центре с хорошей транспортной доступностью, районные организации территориально привязаны к своему району.
В Москве такие клиенты делают выбор в пользу помещений классов A и В+, расположенных в пределах ТТК, в пешей доступности от транспортной инфраструктуры города. В Санкт-Петербурге госструктуры обычно предпочитают офисы в объектах класса А и В+ в центральной части города - исторически сложившейся деловой зоне. Значительная доля госструктур в Северной столице сосредоточена в районе городской администрации, что позволяет более активно вести бизнес-процессы. Общим условием для БЦ в обеих столицах является наличие кабинетно-коридорной планировки, open space даже не рассматривается. Также у ряда государственных арендаторов есть требования к конференц-залам и переговорным комнатам в офисном центре - чтобы переговоры на высоком уровне могли проходить в комфортных условиях. Но существуют и исключения из правил. К примеру, компания &quot;Ростелеком&quot; консолидировала ряд департаментов и дочерних предприятий в офисном парке Comcity за пределами МКАД, заняв там порядка 48 тыс. кв. м и заключив договор аренды сроком на 15 лет.
В то же время при поиске подходящего помещения госкомпании, как правило, не оперируют таким понятием как класс БЦ, а прежде всего интересуются финансовой стороной вопроса, что связано с жестким бюджетированием. Некоторые консультанты признаются: торговаться с государственными компаниями невозможно.
Брокеры участвуют в сделках с государственными клиентами, но со стороны собственника объекта: госкомпания не рассчитывает свой бюджет на оплату агентского вознаграждения, к тому же, сейчас у арендаторов масса возможностей для аренды и покупки офисов без комиссии. Во многих государственных структурах созданы собственные департаменты с профессионалами, которые отвечают за поиск недвижимости, и поэтому услуги консультантов им требуются нечасто.
Обычно заключаются долгосрочные договоры аренды - на три-пять лет. Все возможные дополнительные платежи (за коммунальные услуги, обслуживание и так далее) включаются изначально в арендную ставку. &quot;В последнее время наиболее часто звучит 20-25 тыс. рублей за 1 кв. м в год (&quot;все включено&quot;)&quot;, - подтвердила руководитель отдела офисных помещений CBRE Елена Денисова.
Иногда такие арендаторы предъявляют крайне специфические требования к будущим офисам, порой связанные с различными уровнями секретности: как правило, госструктуры обладают доступом к информации, составляющей государственную тайну, поэтому безопасность в БЦ должна быть на высочайшем уровне. &quot;Бывает, что требования индивидуально зависят от специфики арендатора: к примеру, Национальной системе платежных карт требуется в офисе собственный зал для консолидации управления платежными системами по всей России, и там располагаются большие технические мощности и операторы - есть определенная специфика требований&quot;, - поделился Роман Шербак.
Как и обычные арендаторы, госструктуры не прочь добиться от владельцев БЦ различных послаблений условий договора. Ежегодно представители административно-хозяйственного отдела компании или департамента аренды/недвижимости проводят мониторинг ситуации: отслеживают основные тренды рынка, &quot;прощупывают&quot; ставки и показатели и выходят на арендодателей с предложением улучшить собственные условия. Игроки рынка констатируют, что часто арендаторы добиваются перезаключения договора на выгодных для себя условиях даже при жестком контракте, причем без особых проблем, поскольку собственники не хотят лишаться крупных арендаторов.
Однако здесь следует обратить внимание на одну особенность, которая по мнению ряда экспертов, является полезной для девелоперов: из-за присущей государственной машине внутренней бюрократии крупные съемщики иногда годами не могут зафиксировать новые условия аренды, уже предложенные владельцем объекта. Интересно, что при наличии &quot;указания сверху&quot; госкомпании быстро согласовывают и подписывают все необходимые документы.
Пугающая активность
Продажа или сдача в аренду офисов государству имеет как достоинства, так и недостатки. Среди плюсов таких клиентов специалисты называют надежность (в отличие от других компаний, госструктуры не обанкротятся и не потеряют офис в ходе судебных разбирательств с кредиторами) и соблюдение сроков оплаты аренды, хотя даже здесь бывают исключения, и порой перевод денег затягивается на месяцы. &quot;По нашему опыту, а среди резидентов БЦ &quot;Парк Победы&quot; такие компании как &quot;Русал&quot; и РГМК, а также банки Сбербанк и &quot;ВТБ24&quot;, госструктуры арендуют площади, что называется, всерьез и надолго, что дает возможность собственнику точнее прогнозировать денежные потоки&quot;, - прокомментировал коммерческий директор московского БЦ &quot;Парк Победы&quot; Юрий Гума.
Однако есть и серьезные минусы работы с подобными клиентами, один из которых - большой &quot;ресурс влияния&quot; на арендодателя, особенно если у структуры имеются могущественные покровители. Условно говоря, в один прекрасный момент такой арендатор может &quot;развернуться и уйти&quot; - просто потому, что таков приказ головного офиса, и здесь ничего не поделаешь. Поэтому при заключении сделки специалисты советуют четко прописывать условия в договорах и детально обсудить их, чтобы в будущем не возникало неприятных неожиданностей.
В 2017 году, согласно прогнозам аналитиков, государство продолжит арендовывать и покупать офисные помещения. По сведениям замдиректора департамента оценки и консультационных услуг компании Swiss Appraisal в России и СНГ Юрия Панькова, на будущий год намечен ряд сделок по приобретению площадей в ММДЦ &quot;Москва-Сити&quot; и на западе за МКАД в Москве (до 30 тыс. кв. м), а также в Петроградском, Московском и Центральном районах Санкт-Петербурга (до 50 тыс. кв. м).
Не все видят лишь положительные стороны в такой активности властей и окологосударственных организаций. Стратегия госкомпаний по консолидации в своих портфелях крупных объектов офисной недвижимости тревожит некоторых игроков рынка: они опасаются, что к окончанию кризиса на рынке останутся только сверхгиганты с мощной государственной поддержкой.
В целом на столичном рынке ожидается дальнейшее снижение уровня пустующих офисов: девелоперы перестали анонсировать новые проекты, а те, что вводятся в эксплуатацию, постепенно переводят в формат апартаментов, чтобы снизить объем вакантных помещений в БЦ. В Санкт-Петербурге изменить ситуацию на офисном рынке способен переезд госкомпаний из Москвы, но проблема заключается в том, что далеко не все московские структуры готовы поменять город локации, особенно этому сопротивляются приближенные к Кремлю.
&quot;А вот частные компании вполне готовы к переезду в Санкт-Петербург и в другие регионы - некоторые технологичные бизнесы переместили свои головные офисы в Калугу, Нижний Новгород, Казань или тот же Санкт-Петербург. Есть место и для обратного процесса: петербургские компании уверенно покоряют Москву во многих сегментах рынка. В любом случае, в Москве мы ожидаем некой стабилизации ситуации на офисном рынке, и возможно это будет только после длительного периода без серьезных потрясений&quot;, - резюмировал Роман Щербак.