



*и вообще к коммерческой недвижимости столицы*

**Российские компании оптимизировали свои расходы в том числе и за счет аренды офисов, что не могло не отразиться на рынке офисной недвижимости. Последние годы девелоперы активно возводили бизнес-центры, сейчас достраиваются начатые объекты. По оценкам специалистов, в первой половине 2009 года в Москве введено 1 млн 167,1 тыс. кв. м офисных площадей, а до конца года планируется к вводу еще 600 тыс. кв. м. Однако спрос на этот сегмент коммерческой недвижимости за время кризиса солидно упал, и нужны ли свободные площади арендаторам - вопрос спорный.**

"Высокие объемы ввода качественных офисных площадей в столице на фоне низкого спроса в первом полугодии 2009 года привели к увеличению уровня вакантных площадей до 19% для офисов класса А и до 20,5% для офисов класса В", - рассказывает Наталья Шлюева, заместитель руководителя по маркетингу и PR компании Knight Frank. Однако доля вакантных площадей увеличилась только в высококачественном сегменте, класс С по-прежнему в дефиците. Как объясняет Кира Смирнова, директор по стратегическому развитию департамента консалтинга GVA Sawyer, основные арендаторы офисных помещений класса С - это малый бизнес. Маленькие компании в основном занимают до 50 кв. м, "а снять такую площадь в более качественном здании практически невозможно". Хотя, по ее словам, сегодня, чтобы реализовать пустующие помещения, собственники уменьшили площадь минимального блока, предоставляемого в аренду. "И если раньше он составлял 500 кв. м, то сегодня - от 150-200 кв. м, но есть предложения и меньше", - говорит эксперт.

Большое количество вакантных площадей в высококачественных сегментах заставляет собственников искать и другие способы для привлечения арендаторов. К примеру, специалисты "МИЭЛЬ - Коммерческая недвижимость" отметили появление нового формата офисной аренды в классах А и В. Как сообщают в компании, на рынке появились предложения аренды полностью оборудованного офиса любой площади на любой срок. По их данным, стоимость одного рабочего места в бизнес-центре класса А доходит до 1-1,2 тыс. долл. в месяц, в классах ниже - от 400 долл. в месяц.

## **Обновленные ставки**

Помимо разработки новых решений, собственникам пришлось и серьезно снизить арендные ставки. Как рассказывает Наталья Шлюева, уровень арендных ставок на офисные помещения класса А и В в Москве в течение первого полугодия 2009 года снизился на 33% и 38% соответственно. "При этом по сравнению с первым полугодием 2008 года арендные ставки упали более чем в два раза - на 60% для офисных помещений класса А и на 53% - для класса В", - отмечает она.

По данным компании GVA Sawyer, средневзвешенные арендные ставки в классе А без учета НДС и эксплуатационных расходов в первом полугодии составили 550-800 долл. за 1 кв. м в год, в классе В+ - 350-550 долл., В - 200-350 долл. Офисы класса С сдают по 200-330 долл. за 1 кв. м в год, включая НДС и эксплуатацию. Как отмечает Кира Смирнова, собственники предлагают и более низкие цены для привлечения арендаторов. По ее словам, на рынке появились предложения офисных помещений класса В+ по 150-250 долл. за 1 кв. м в год. "Однако, как правило, договора, заключающиеся по достаточно низким ставкам, краткосрочные - до года", - говорит она.

## **И даром не надо**

Спрос на офисы в готовых объектах хоть и сократился, но есть, а строящиеся бизнес-центры никого уже не интересуют. "В первом полугодии 2009 года не было заключено ни одного предварительного договора аренды", - сообщает Наталья Шлюева. А ранее подписанные обязательства арендаторы активно пытаются расторгнуть. И причины такой тенденции очевидны. Во-первых, сейчас достаточно свободных площадей и в уже реализованных проектах. Во-вторых, теперь компании снимают площади, ориентируясь на текущие потребности, а не на будущее расширение. В-третьих, потенциальные арендаторы опасаются, что в обозначенные сроки здание не будет сдано в эксплуатацию. К примеру, как рассказывает Наталья Шлюева, из-за подобных факторов сегодня трудности возникают со сдачей офисных помещений на территории ММДЦ "Москва-Сити". "Сроки реализации проектов неопределенны, ряд их заморожен", - говорит она.

К готовым офисам арендаторы также предъявляют массу требований. Наиболее тяжело сдаются помещения без отделки. "Сейчас фактически нет компаний, которые готовы нести большие затраты при переезде", - считает Наталья Шлюева. Никого не

интересуют большие площади и, естественно, необоснованно завышенные цены.

### **Что будет дальше...**

Большинство экспертов уверяют, что произошедшее на рынке офисной недвижимости снижение ставок вполне оправданно, так как изначально они были крайне завышены. В будущем аналитики не видят оснований для еще большего падения ставок. По словам Киры Смирновой, в высококачественном сегменте (А, В+, В-) во втором полугодии 2009 года ожидается стагнация и коррекция арендных ставок вниз в пределах не более 10%. Не ожидает резких изменений на рынке и Алексей Чертков, руководитель коммерческого отдела технопарка Nagatino i-Land. По его мнению, рынок коммерческой недвижимости в целом уже достиг своего дна, и падение ставок фактически остановилось. В связи с положительным трендом и сезонным ростом деловой активности эксперт видит возможность увеличения количества сделок по аренде. "Компании, которые долго выжидали и откладывали переезд, сейчас могут решиться на новый офис", - отмечает он.

Но не будем забывать и о том, что сейчас наступил "рынок арендатора", и во многом успешная реализация вакантных мест в бизнес-центрах будет зависеть от того, насколько собственник лояльно и "гибко" будет относиться к запросам своего клиента.

**Ольга Петрова**