

# ЗАКАЗУХА

## ДОБРАЛАСЬ ДО ОФИСНОГО РЫНКА

АВТОР:  
*Оксана Самборская*

ТЕРМИН BUILD-TO-SUITE (СТРОИТЕЛЬСТВО ПОД КОНКРЕТНОГО ЗАКАЗЧИКА) ОБЫЧНО ОТНОСИТСЯ К СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОДНАКО ОН ПРИЖИЛСЯ И НА ОФИСНОМ РЫНКЕ — ТАК ОБОЗНАЧАЮТ ШТАБ-КВАРТИРЫ ОТДЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ. НА ЗАПАДЕ ПОЧТИ КАЖДАЯ КРУПНАЯ КОМПАНИЯ, КОГДА ДОСТИГАЕТ ОПРЕДЕЛЕННОГО ВЕСА В БИЗНЕСЕ, ОБЗАВОДИТСЯ СОБСТВЕННОЙ ШТАБ-КВАРТИРОЙ. В РОССИИ ТАКОЙ ПОДХОД ПОКА В НОВИНКУ.

Некоторые компании арендуют большие площади в бизнес-центрах. Так, офис ТНК-ВР снимает львиную долю площадей в БЦ Nord Star на Беговой, «Лаборатория Касперского» занимает один из офисных особняков в БЦ «Олимпия Парк», «Яндекс» обосновался в деловом квартале «Красная Роза 1875», Mail.ru Group арендовала одну из двух башен БЦ SkyLight на Ленинградском проспекте.

Но речь пойдет о зданиях, которые запланированы, спроектированы и построены специально для той или иной крупной компании. По словам директора отдела офисных помещений компании CBRE Елены Денисовой, в современной России, в частности в Москве, подобных примеров не слишком много. Среди них — штаб-квартиры Bosch, «Лукойла», «Аэрофлота», «Газпрома», «Роснефти», «Новатэка». Тем же путем собирается пойти «Спортмастер»: генеральный директор девелоперской компании «Высота» Ирина Харченко рассказала, что компания будет управлять

### *Компании строят офисы «под себя» для консолидации структурных подразделений и оптимизации расходов — не приходится платить за аренду*

строительством здания для «Спортмастера» и его дистрибьюторского подразделения — сети магазинов O'stin. Офис площадью 75 тыс. м<sup>2</sup> появится в Москве на Магистральной улице через четыре года.

По мнению директора департамента коммерческой недвижимости компании Capital Group Марии Сергиенко, build-to-suite — это признак цивилизованного рынка: его участники с уверенностью смотрят в будущее и готовы планировать перспективное развитие. Приняв такой формат, компания получает индивидуальное пространство, спланированное с учетом потребностей бизнеса. Компании строят офисы «под себя» для консолидации разрозненных структурных подразделений и оптимизации расходов — не приходится платить за аренду. Чаще всего такая потребность существует у финансовых структур, IT и нефтегазовых организаций.

Директор по маркетингу компании Solvers Estate Олеся Кошкина считает, что банки,

организующие штаб-квартиру, выдвигают особые требования по безопасности — им важно, чтобы здание не примыкало к другому объекту, оно должно быть полностью автономным. Идеальный вариант — особняк с охраняемым периметром территории, а не пристройка.

Для компаний промышленной, энергетической сферы, нефтегазовой отрасли имеет значение объем площадей: в эти холдинги из-за широкого профиля деятельности обычно входит много компаний, которые логично объединить в одном пространстве и сэкономить на издержках работы в разных офисах.

«Телекоммуникационный бизнес, как правило, интересуют технические особенности здания. Известно, что компания «Яндекс» ищет земельный участок для строительства соб-



ственного офиса, поскольку имеющиеся здания либо слишком дорогостоящие и нецелесообразные, либо не удовлетворяют всем запросам. «Яндекс» — высокотехнологичная компания, предъявляющая необычные требования к параметрам и объемам площадей, которые нужны для размещения дата-центров, серверных. Это компания со своей атмосферой — офис должен отличаться комфортом и индивидуальностью», — рассказывает Олеся Кошкина.

Начальник отдела по работе с корпоративными клиентами компании JLL Алексей Ефимов утверждает, что формат build-to-suite

Для компаний промышленной, энергетической сферы, нефтегазовой отрасли имеет значение объем площадей: в эти холдинги обычно входит много компаний, которые логично объединить в одном пространстве

используют и компании автомобильной и фармацевтической отрасли: «В автомобильной индустрии часто необходимы тренинг-центры. Они представляют собой автомастерские и учебные классы, где компания-автопроизводитель обучает дилеров, как обслуживать автомобили и как их продавать». Объект недвижимости, который годится для тренинг-центра, нестандартен для московского рынка.

Эксперт говорит, что периодически поступают запросы от компаний медицинской отрасли на конкретный тип помещения — скажем, под специализированную клинику. Те здания, которые предлагаются на рынке и подходят по назначению, чаще всего не соответствуют техническим характеристикам из-за морального и/или физического износа, а в новых объектах не предусмотрены площади для размещения специфического оборудования.

Что касается размера штаб-квартир, то тут единого мнения нет: генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая называет площади от 35 тыс. м<sup>2</sup> (здание «Лукойла» на Чистых прудах) до 140 тыс. «квадратов» (штаб-квартира «Газпрома» на ул. Наметкина). По данным Елены Денисовой, разброс еще больше — от 5 до 150 тыс. м<sup>2</sup>. Алексей Ефимов согласен с коллегами: «Офисные здания формата build-to-suite должны быть достаточно крупными (более 10–15 тыс. м<sup>2</sup>), поскольку вряд ли серьезный девелопер захочет заниматься помещением площадью 1–2 тыс. м<sup>2</sup>».



Нередко возведение штаб-квартиры является попутной задачей для девелоперов коммерческой недвижимости, которые разрабатывают и реализуют очередной торгово-офисный проект, уверен генеральный директор ассоциации «Мегапир» Александр Каньшин. «Когда мы воплощали наш проект в Строгине, хотели создать качественный и привлекательный для арендаторов многофункциональный торгово-офисный комплекс. Мы запланировали помещения для своей будущей штаб-квартиры, что в дальнейшем позволило существенно со-

«Лаборатория Касперского» занимает один из офисных особняков в БЦ «Олимпия Парк», «Яндекс» обосновался в квартале «Красная Роза 1875», Mail.ru Group арендовала одну из двух башен БЦ SkyLight

*В отличие от складского сегмента, где build-to-suite используется при старте каждого проекта, на офисном рынке такая ситуация не повторится*

кратить расходы на аренду сторонних офисных площадей, решить проблемы с парковкой и получить дополнительные сервисы».

По наблюдениям Алексея Ефимова, существует два варианта создания штаб-квартир.





Татьянин Парк

# Татьянин Парк

КОМФОРТАБЕЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
НА ТЕРРИТОРИИ «НОВОЙ МОСКВЫ»  
500 М ОТ МКАД ПО БОРОВСКОМУ ШОССЕ

## Сохрани ₺ правильно



- комфортабельные монолитно-кирпичные дома с подземными паркингами
  - 2 собственных детских сада и школа
  - развитая инфраструктура (рядом гипермаркеты «ОБИ», «Мосмарт», «Наш»)
  - 500 м от МКАД по Боровскому шоссе
  - удобное транспортное сообщение (9,5 км до смотровой площадки на «Воробьевых горах» и 22 км до Кремля)
- концепция «двор без машин»  
зеленый пешеходный бульвар, детские площадки  
скейт-парк, велосипедные дорожки

**8 (800) 500-76-55**  
(звонок бесплатный)



**МИЦ**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

**(495) 937-76-55**  
[www.domvgovorovo.ru](http://www.domvgovorovo.ru)

Проектная декларация опубликована на сайте [www.domvgovorovo.ru](http://www.domvgovorovo.ru)



*Если штаб-квартира является отдельно стоящим зданием, она попадает в разряд уникальных предложений и реализуется на 10–15% выше рынка*

Первый — под ключ: клиент обращается к подрядчику, который сам ищет участок с установленными характеристиками и строит на нем объект. Во втором случае заказчик самостоятельно выбирает участок, отвечающий по всем параметрам, а затем обращается к партнеру-девелоперу, который возводит объект.

Мария Литинецкая констатирует, что крупные международные корпорации часто привлекают именитых архитекторов для реализации проектов. Подтверждение тому — строительство новой штаб-квартиры для компании Apple, которую разработал Норман Фостер. При разработке проекта учитываются

все индивидуальные пожелания клиента: уровень систем безопасности, геометрия рабочего пространства, высота потолков, число машиномест, дополнительные помещения (допустим, для архива) и т.д.

Конечно, расклад способен измениться, и по тем или иным причинам компания будет вынуждена продать построенное для себя здание. Происходит это крайне редко, причем не всегда из-за финансовых трудностей компании. Мария Литинецкая иллюстрирует это утверждение заметным событием на рынке офисной недвижимости — планируемым переездом «Газпрома» в Санкт-Петербург. В настоящее время структуры компании занимают различные офисные центры класса В и В+.

Дальнейшая судьба объектов, принадлежащих «Газпрому», зависит от стратегии компании. Конечно, владеть ими и сдавать в аренду выгодно, но неизвестно, захочет ли этого компания: арендный бизнес — хлопотное дело. И в данном случае пришлось бы создавать

«Офисные здания формата build-to-suite должны быть достаточно крупными (более 10–15 тыс. м<sup>2</sup>), поскольку вряд ли серьезный девелопер захочет заниматься помещением площадью 1–2 тыс. м<sup>2</sup>»

# YE'S\*

АПАРТ-ОТЕЛЬ



## НЕДВИЖИМОСТЬ, ПРИНОСЯЩАЯ ДОХОД

ГК «Пионер» предлагает готовое инвестиционное решение для частных инвесторов.

Гарантированный ежегодный доход 10%.

Вы приобретаете апартаменты, все остальное за Вас делает Управляющая компания.

Апарт-отель YE'S – это актуальный продукт для российского рынка, сочетающий в себе домашний комфорт и доступ к отельному сервису.

Располагается в Северо-Западном округе столицы, в динамично развивающемся районе Митино. Окна апарт-отеля выходят на один из крупнейших ландшафтных парков в Европе.

Апартаменты предоставляются с высококачественной отделкой, европейской мебелью и профессиональной бытовой техникой- полностью готовых к проживанию или сдаче в аренду.

Номерной фонд включает в себя категорию SUPERIOR/STANDARD , площадью от 28 до 34 кв.м., и категорию DELUXE площадью от 37 до 44 кв.м.

В инфраструктуру апарт-отеля YE'S входит фитнес-центр с бассейном, ресторан, лаундж-зона, торговая галерея, также гостевой и подземный паркинг.

**(495) 987 35 35**

[www.yesapart.ru](http://www.yesapart.ru)

\* Да. Проектная декларация на сайте [m.yesapart.ru/docs](http://m.yesapart.ru/docs)





отдельную структуру, которая занималась бы этим направлением. Скорее всего «Газпром» выставит эти офисы на продажу. Покупатели найдутся, так как большинство зданий отличаются удачным расположением и неплохой транспортной доступностью.

Офисные здания со временем физически изнашиваются и морально устаревают, ставя своих владельцев перед выбором: модернизировать существующий проект (это тяжело как с финансовой, так и с технической точки зрения) или продавать его и подбирать участок для строительства нового (это обычно выгоднее). Если штаб-квартира является отдельно стоящим зданием в центре Москвы, она попадает в разряд уникальных предложений и, по оценке Олеси Кошкиной, реализуется на 10–15% выше рынка.

Правда, существует и иной взгляд. Раскрывая подоплеку этих процессов, Алексей Ефимов отмечает, что здания штаб-квартир делятся на две категории: build-to-suite to lease и build-to-suite to buy. Заказчик, в интересах которого возводится объект, впоследствии или становится долгосрочным арендатором, или выкупает его. При аренде договор заключается сроком минимум на 10 лет (обычно на более долгий срок), потому что непросто вывести на рынок специально созданный под конкретного заказчика проект и тем более успешно реализовать

его. Если речь идет о продаже объекта заказчиком, то он договаривается с девелопером о цене и сроках покупки.

«Предположим, по каким-то причинам сделка не состоялась, а здание уже построено. Им заинтересуются только компании того же профиля, что и первоначальный заказчик:

*Build-to-suite — это признак цивилизованного рынка: его участники с уверенностью смотрят в будущее и готовы планировать перспективное развитие*

у них похожие запросы к основным параметрам. Стоимость объекта будет ниже, чем цена аналогичных по площади и качеству стандартных зданий», — комментирует Алексей Ефимов.

Конечно, для девелоперов в нынешних экономических условиях офисы build-to-suite — настоящее спасение. В отличие от складского сегмента, где build-to-suite используется при старте каждого проекта, на офисном рынке такая ситуация не повторится. Максимум, что позволено офисным девелоперам, — взять на вооружение зарубежную практику. Мария Сергиенко формулирует ее так: девелоперы, работающие на развитых зарубежных рынках, не приступают к возведению офисного центра, не имея точного представления о том, кому будет отдано хотя бы 25% его общей площади. (дн)

Крупные международные корпорации часто привлекают именитых архитекторов. Подтверждение тому — строительство новой штаб-квартиры для компании Apple, которую разработал Норман Фостер

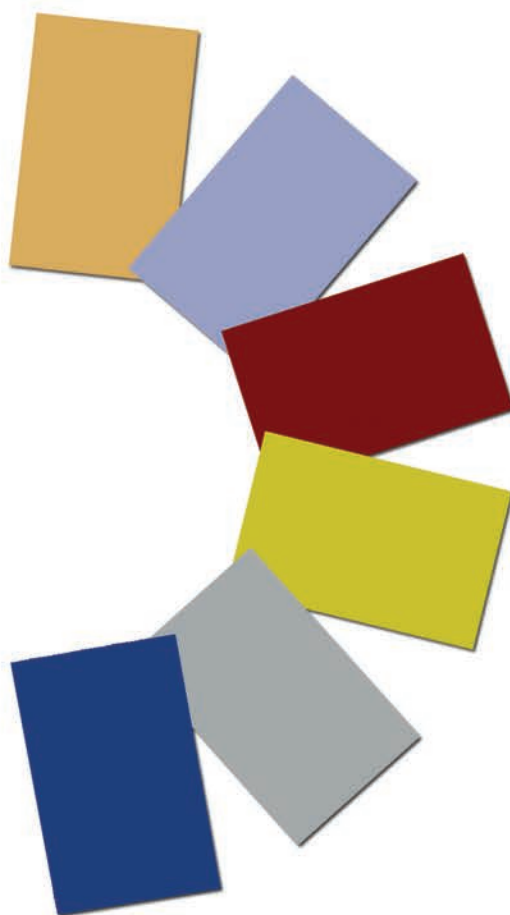


# ФАСАДНЫЕ ПЛИТЫ ЛТМ

Качество. Гарантии. Экология.



[www.000ltm.ru](http://www.000ltm.ru)



**TD**



**LTM**