

image not found or type unknown



Арендный бизнес в офисных центрах является одной из возможностей инвестирования средств с получением постоянного дохода. При этом действовать на рынке могут как представители среднего и крупного бизнеса, так и владельцы относительно небольшого капитала. Мы попросили специалистов рынка коммерческой недвижимости рассказать о состоянии этого сегмента и финансовых условиях для входа.

В последнее время на офисном рынке аренды наблюдается несколько тенденций, которые необходимо учитывать предпринимателям, решившим войти в этот сегмент. Так, изменения коснулись полного перехода в рублевую зону, причем размер индексации стал меньше и составляет по рублевым контрактам не более 5-7% в год.

Во-вторых, важно знать, что сейчас рынок сейчас находится на стороне арендатора, что дает «зеленый свет» тем, кто выбирает помещение по вкусу. Со стороны собственника им часто предлагается целый ряд приятных бонусов: например, услуги по отделке, которые включены в арендную ставку без дополнительного возмещения.

Конечно, такая ситуация будет не всегда. Изменение ситуации и разворот к рынку арендодателя возможны в горизонте ближайших двух-трех лет и связаны с постепенным снижением вакансии в качественных офисах класса А и В+.

Именно вымывание свободных помещений является еще одной тенденцией последнего года – оно усиливается из-за низких объемов ввода новых площадей. Происходят крупные продажи, большие сделки по передаче активов. Рынок постепенно меняется в сторону более профессионального: много интересных нововведений отмечается в отделке помещений, более современные материалы используются в строительстве объектов.

Эксперты добавляют, что и состав классических арендаторов в настоящее время сильно изменился: раньше в больших офисах доминировали иностранные штаб-квартиры, а сейчас – российские государственные и частные компании. Что касается небольших помещений, наибольший интерес к ним проявляют компании-поставщики услуг для частных лиц и бизнеса, e-commerce. Популярны помещения,

в которых можно организовать и клиентский офис (например, шоурум), и офис для сотрудников – тренд на консолидацию заметен и в среднем сегменте.

В настоящее время рынок арендного бизнеса в офисных объектах представлен, в основном, помещениями бизнес-центров класса В и ниже и ориентирован, прежде всего, на частных инвесторов. Предложения данного формата в бизнес-центрах класса А встречаются крайне редко по причине особых требований к структуре собственности здания – в отличие от офисов класса В, для высококачественных офисных зданий (класса А) в классификации офисных зданий Московского исследовательского форума «единая структура собственности» является обязательным требованием. В зависимости от условий договора аренды, доходность в среднем составляет около 10-12% в год, что превышает доходность по банковским депозитам».

Средний размер сделки аренды на офисном рынке сегодня составляет 230-250 «квадратов», и спросом при этом пользуются помещения еще меньше. Это и делает коворкинги с их набором сервисов и помещений разного функционального назначения («переговорки», конференц-залы, кофе-пойнты и пр.) популярными. Несмотря на ряд громких сделок, спросом продолжают пользоваться и крупные площади – от 10 тыс. кв. м. Таких площадок, к слову, катастрофически не хватает.

На «ЦИАН» можно найти объявления о продаже и аренде офисных помещений по всей России, обзорные и аналитические статьи, интервью, а также задать вопросы риелтору на сайте.

Средняя стоимость помещений класса А, В, В+ на «ЦИАН» 120,705 руб. за месяц.

На портале «Arendator.ru» помимо всего прочего имеется каталог управляющих компаний, компаний, предлагающих услуги архитектуры и строительства, оснащения и озеленения. Также рекламируются услуги консалтинговые, финансовые, юридические и логистические услуги. В разделе аналитики представлены различные статистические данные по рынкам разного типа недвижимости в различных городах России.

На портале «Arendator.ru» средняя стоимость аренды офисных помещений класса А, В, С 130 000 руб. за месяц.

Лидеры рынка сдачи офисных помещений:

- Zeppelin

- New Life Group
- ООО «Эстейт Менеджмент»

Эксперты называют различные объемы капитала, необходимого для входа в арендный бизнес в офисных центрах.

Но при этом на высокую доходность от таких вложений рассчитывать не придется, ее максимальный размер составит не более 10.

Сумма для среднего и мелкого инвестора – 50-100 млн руб. Ниже этой суммы офисные помещения тоже доступны для покупки, но в рамках помещений свободного назначения или объектов класса В в не самых востребованных локациях с точки зрения деловой активности.

Арендный бизнес вполне можно зайти уже с 4,5 млн руб., причем эту сумму можно снизить еще более за счет акций и рассрочки от продавца. Такие предложения делают возможным начало работы в арендном бизнесе даже в результате обычных накоплений или продажи другой недвижимости.

Покупателям недвижимости без заключенного на него договора аренды необходимо знать, что средний срок экспозиции объекта на сегодняшний день составляет около 9 месяцев (при этом небольшие помещения сдаются быстрее). Однако есть немало примеров и того, когда площади простаивают годами – такое случается по разным причинам: например, площадка является устаревшей и требует реновации.

Не востребованы арендаторами объекты бывают в силу завышенной оценки, негативных технических или строительных факторов. Также присутствуют «зависшие» проекты, по которым ведутся судебные разбирательства. Часто в них даже не выполнена отделка помещений. Чтобы нивелировать риски при выборе помещения для покупки, необходимо тщательно проверять правоустанавливающие документы объекта.

Низкая ликвидность помещений может быть обусловлена и неправильно оформленной исходно-разрешительной документацией. При наличии сомнений в законности возведения офисного здания арендаторы не рассматривают возможность аренды в нем на длительный период. Единственно возможный вариант в таком случае – краткосрочные договоры аренды с небольшими компаниями.

Также серьезное влияние может оказывать и неудачная локация. Например, здание находится далеко от метро и остановок общественного транспорта или имеет неудобный подъезд для автомобилей. Обычно этот фактор достаточно легко нивелируется за счет стоимости аренды. Остальные проблемы также решаемы, но, скорее всего, потребуют привлечения профессиональных управленцев, способных восстановить финансовую ценность и устранить убыточность стрессового актива».

От неудачных офисных проектов собственники стараются избавиться различными способами. Есть примеры площадей, которые в большинстве своем на стадии строительства объекта переводят из офисного формата в иной. Чаще всего это апартаменты и отели. Также есть примеры, когда перепрофилировали функционирующие здания. При этом сплошь и рядом можно наблюдать примеры того, как административные здания превращают в современные офисные пространства.

Бизнес-центры площадью около 5 тыс. кв. м в пределах ТТК вполне могут быть переведены в многофункциональные центры с ритейлом (разумеется, в случае наличия конструктивных возможностей). В какой-то момент модернизация и перепрофилирование объекта, например, в апартаменты, а также его последующая реализация конечным пользователям или инвесторам становится экономически оправданным. Особенно это актуально при желании владельцев выйти из проекта с максимальной эффективностью.

Изменение офисного формата на торговый – история довольно редкая. Еще на этапе проектирования такого объекта выполняется подробный best use анализ, который сравнивает возможные для данной локации варианты по размещению торговых, офисных помещений или апартаментов. Соответственно, настолько ошибиться с назначением проекта довольно сложно. Скорее, наоборот, много примеров перепрофилирования торговых центров в офисные в силу плохой проходимости, низких показателей объемов продаж и т.д. или офисов и административных зданий в апартаменты.

Список использованной литературы

1. Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости / А.Н. Асаул и др. - М.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, АНО "ИПЭВ", 2014. - 472 с.
2. Розенфельд, Юлия Концепция торгового объекта в проектах девелопмента недвижимости / Юлия Розенфельд. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. - 144 с.

3. Tokhi Планирование и прогнозирование жилищного строительства крупного города / М О Tokhi. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. - 180 с.
4. <https://www.cian.ru/snyat-ofis/>
5. https://www.arendator.ru/offers/spaces/office/sort:price_rent_month_abs/direction:asc/