



12/11/09

www.dp.ru

Редактор: Светлана Хорошева тел. +7 (812) 334 5970

Сергей Себелев о цикличности рынка офисной недвижимости 5

RENAISSANCE PLAZA Марата, 69-71



**Все ваши основные потребности
в окружении высочайших стандартов**

от 60 до 5000 м² ● открытые планировки ● офисы с отделкой
современные технологии и оборудование
высокоэффективная вентиляция и кондиционирование
система безопасности ● высокие потолки
большое количество лифтов
подземная парковка ● современное кафе и фитнес-центр

**Позвоните нам и наши менеджеры дадут вам исчерпывающую
информацию об арендных площадях и условиях аренды**



RENAISSANCE
DEVELOPMENT

www.rendvlp.com

191119, Россия, СПб, ул. Марата, 69-71 +7 812 331 89 82/83/84

Движение по инерции

Понять желания клиента

СПб. Ввод новых объектов на рынке качественной офисной недвижимости сейчас продолжается за счет проектов, начатых еще до кризиса.

Дальнейшие планы девелоперов в отрасли офисной недвижимости серьезно скорректированы. Кризис достаточно больно ударил по ранее доходному сегменту бизнес-центров, и многие участники рынка, которые еще не успели выйти на стройплощадку, и даже те, кто уже вышел, заморозили свои проекты в надежде на наступление лучших времен.

Между тем несмотря на то что многие проекты все-таки решились выйти на рынок. В случае высокой степени готовности объекта ввод его в эксплуатацию и заполнение арендаторами хоть и с дисконтом, и не предполагаемыми ранее темпами, выгоднее заморозки проекта. Во-первых, обслуживающие кредитов предполагает наличие доходного бизнеса, основанного на сдаче в аренду: задержки на высокой стадии готовности с учетом трехлетнего цикла строительства невыгодны экономически. Во-вторых,



● **Даже изменение спроса и новые экономические реалии не заставили некоторых игроков офисного рынка пересмотреть свою траекторию движения.** ФОТО: REUTERS

оставлять недострой в нашем климате чревато разрушением здания. По словам Игоря Кривошеева, начальника Бюро ГИПов компании Setl City, когда объект стоит без крыши под открытыми осадками, это приводит к частичному ослаблению конструкции, арматура начинает ржаветь, а бетон может разрушиться. Чтобы сохранить его, нужно подвергнуть объект консервации.

По словам Андрея Федотова, собственника одного из введенных в первом полугодии текущего года офисных центров класса А, попытки привлечь арендаторов в новый офисный объект на стадии строительства в настоящее время нецелесообразны. Арендаторы готовы к переговорам о снятии офиса только в готовом бизнес-центре, причем желательно, чтобы объект был уже хотя бы отчас-

ти заполнен. Долевое строительство на этом рынке, которое по аналогии с жилыми проектами стало зарождаться в 2007–2008 году, сегодня также исчезло как вид: вложение в бизнес-центры на стадии строительства без заключенных договоров аренды также неинтересно инвесторам, которые стали предельно осторожны.

Что касается новых офисных центров, то за три квар-

тала 2009 года было введено порядка 18 бизнес-центров (классы В, В+ и А). Любопытную тенденцию отмечают специалисты Praktis СВ: большая часть новых объектов расположена в так называемых кластерах (деловых зонах), действующих и формирующихся, большинство из которых располагается в центре города или вблизи него, за исключением нескольких зон. Кстати, в «нецентральных» зонах — Московском, Красносельском, Приморском районах — за первое полугодие появилось достаточно много объектов, что говорит о децентрализации на рынке. Но большинство все же находится вблизи центра. Например, на Васильевском острове был введен ряд интересных объектов.

Самые крупные объекты, которые вышли на рынок в этом году, — это третья очередь бизнес-центра из известной сети «Сенатор» (класс А) на ул. Профессора Попова общей площадью 40 тыс. м² и вторая очередь бизнес-центра «Атлантик-Сити» (класс А) в Приморском районе общей площадью 34,7 тыс. м².

Александра Ангребва
contact@dp.ru

ДП Комментарий



Алексей Чижов

Руководитель инвестиционной дирекции «Охта Групп»

Есть несколько путей для снижения уровня вакантных площадей в новых бизнес-центрах. Сейчас рынок арендатора, и самое важное — понять желания и возможности клиентов и соответствовать им. За счет качества конкурировать уже не удастся: оно примерно одинаковое во всех новых проектах одного класса. Можно «подстроиться» под пожелания компаний по нарезке помещений: вместо больших площадей и орспросе предложить небольшие офисы, например, по 50 м². Конечно, при этом будет потерян объем полезных площадей, но зато, возможно, удастся сохранить приемлемый уровень арендных ставок. Еще один путь, по которому сейчас вынужденно идут собственники объектов, — снижение уровня арендной ставки. При этом лучше всего разрабатывать гибкую программу скидок и заключать с арендаторами краткосрочные договоры.



СЕНАТОР

Сеть бизнес-центров

тел.: (812) 322-13-88



ул. Проф. Попова, д. 37



территория успешного бизнеса

офисы в аренду

- | | |
|---------------------------------|----------|
| → ул. Проф. Попова, д. 37 | класс А |
| → 17-я линия В.О., д. 31 | класс А |
| → 18-я линия В.О., д. 31 | класс В+ |
| → 2-я Советская ул., д. 7 | класс В+ |
| → 7-я линия В.О., д. 76 | класс В+ |
| → Большой пр. В.О., д. 80 | класс В+ |
| → Малый пр. П.С., д. 87 | класс В- |
| → 6-я Красноармейская ул., д. 7 | класс В+ |
| → ул. Жуковского, д. 63 | класс А |
| → ул. Кротопкина, д. 1 | класс В+ |
| → ул. Чайковского, д. 1 | класс А |
| → ул. Чапаева, д. 15 | класс В+ |



17-я линия В.О., д. 31



18-я линия В.О., д. 31

www.senator.spb.ru, аренда@senator.spb.ru



БИЗНЕС-ЦЕНТР
ПР. БАКУНИНА, Д. 5

100 МЕТРОВ от Невского проспекта
10 МИНУТ от ст. м. "пл. Восстания"

АРЕНДА ОФИСОВ ОТ 30 КВ.М.

- СВОБОДНАЯ ПЛАНИРОВКА ОФИСОВ
- СОБСТВЕННАЯ ЦИФРОВАЯ АТС
- УЗЕЛ ДОСТУПА К СЕТИ ИНТЕРНЕТ (ВЫДЕЛЕННЫЙ КАНАЛ)
- КАФЕ НА ВТОРОМ ЭТАЖЕ ЗДАНИЯ
- КРУГЛОСУТОЧНАЯ ОХРАНА, ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ
- КЛИНИНГОВАЯ СЛУЖБА
- ЛИФТ

БИЗНЕС-ЦЕНТР "Б5"
ЖДЕТ ВАС ПО АДРЕСУ:
пр. Бакунина, дом 5
тел /факс: 324-24-94
info@b5.spb.ru
www.b5.spb.ru

РЕКЛАМА



ОПТИМА
БИЗНЕС-ЦЕНТР

АРЕНДА
от собственника

- ✓ Площадь бизнес-центра 21000
- ✓ Офисы в аренду от 35 м².
- ✓ Складские помещения
- ✓ Охраняемая парковка
- ✓ Филиалы банков Сбербанк, «ДельтаКредит», «Русский Стандарт»
- ✓ Кафе, ресторан, салон красоты, нотариус
- ✓ Широко развитая инфраструктура

Бизнес-центр «ОПТИМА»
Санкт-Петербург, ул. Торжковская, дом 5. тел.: 496-00-13
www.optima-group.spb.ru e-mail: lenvodokanal@yandex.ru

РЕКЛАМА



● Игроки рынка коммерческой недвижимости теперь отдают предпочтение многофункциональным комплексам, в состав которых входит жилье. ФОТО: PHOTOPRESS

Реконцепция ВХОДИТ В МОДУ

СПб. Девелоперы, ранее планирующие возводить многофункциональные центры с большой долей офисов или торговли, задумались о реконцепции проектов в пользу увеличения доли жилья.

Во многих случаях, когда наилучшее использование земельного участка связано с коммерческими функциями — отелем, офисным или торговым центром, — и собственники, и консультанты, и инвесторы считают реконцепцию в жилье преждевременной и нецелесообразной.

Например, переделывать готовые центры под иные функции сложно технически и невыгодно с экономической точки зрения. Пока о подобном репрофилировании говорил только предприниматель Василий Сопроматдзе в отношении торгового комплекса Vanity Орега: есть планы по созданию там SPA и фитнес-центра для состоятельных петербуржцев. Но пока это только замысел. Что касается планируемых офис-

ных объектов и микстов на крупных территориях, то здесь решения инвесторов и девелоперов неоднозначны. Объемы перемен пока не ясны, но, например, уже известно, что проект «Электрик-Сити» группы ЛСР будет включать жилую функцию (а возможно, и целиком станет жилым), а компания «Главстрой СПб», которая будет застраивать расселенный квартал Шкапина — Розенштейна, вместо офисов, торговли и гостиницы собирается здесь возвести жилье экономкласса. Скорее всего, будет пересмотрено в пользу жилья назначение здания, которое планировали построить в холдинге RVI на углу Пискаревского пр. и Свердловской наб. Многие отказываются и от гостиниц. Показательным примером стала смена Фондом имущества Петербурга будущего назначения одного из лотов — здания на Сытинской ул.: вместо гостиницы здесь можно будет создать многофункциональный комплекс, в составе которого будет и жилье.

Большинство специалистов рынка скептически от-

носится к повальной моде реконцепции из коммерческой недвижимости в жилую. При условии, что на участке экономически целесообразно возвести офисный центр, а не жилой комплекс, пусть не сегодня, но через некоторое время, не стоит торопиться. В компании Praktis CB отмечают, что таким образом через 4–5 лет мы получим дефицит качественных проектов.

Схожего мнения придерживается Игорь Будников, сообственник бизнес-центра B&D: офисные площади будут востребованы в перспективе, может быть даже года через два. Есть и более оптимистичный прогноз: «К рынку недвижимости так же применяется теория экономических циклов, — говорит Сергей Себелев, генеральный директор компании «Альфа-Инвест». — Согласно ей, постепенное оживление на рынке коммерческой недвижимости начнется в конце I — начале II квартала будущего года».

Александр Андреева
contact@dp.ru

В погоне за быстрой прибылью



Ольга Мицеловская

Генеральный директор ООО «Недвижимость компания БФ»

На мой взгляд, решения о вложении инвестиций в тот или иной сектор недвижимости основываются на принятой стратегии развития девелоперской структуры. И говорить о целесообразности реконцепции без привязки к конкретному бизнесу можно лишь с большой долей субъективизма. Так, западные фонды охотно инвестировали в коммерческую недвижимость, рассчитывая на долгосрочные стабильные денежные потоки, а российским девелоперам всегда было интереснее получать быструю прибыль от оборота жилой недвижимости. Реконцепции настоящего времени — нормальная реакция на изменившийся рынок недвижимости. Если раньше проекты коммерческой недвижимости, например бизнес-центры, приносили как стабильные высокие денежные потоки, так и выступали предметом залога, оценка которого автоматически росла на фоне об-

щего роста цен на недвижимость, то теперь ряд компаний имеют объекты, заложенные банкам, доходы от которых не покрывают даже обслуживание долга. Понятно, что в структуре портфеля объектов недвижимости наращивать долю таких проектов с окупаемостью (еще без учета дисконтирования) более 15 лет мало кому интересно. Поэтому, если отсутствуют градостроительные ограничения по функциональному назначению земельных участков под строительство, в большинстве случаев строительство жилья предпочтительнее.

Рынку вопреки

СПб. Собственники офисных центров, почувствовавшие на себе тяжелое дыхание кризиса, уверены, что будущее рынка весьма туманно. Консультанты и экономисты более оптимистичны.

Несмотря на тяжелую ситуацию в сегменте складской недвижимости и наличие пустующих логистических центров класса А, где арендные ставки и нарезка помещений не соответствуют современным требованиям рынка, эксперты сходятся во мнении, что хуже всего в последний год пришлось качественной офисной недвижимости.

«Офисный сегмент очень сильно пострадал во время кризиса, — говорит Алексей Чижов, руководитель инвестиционной дирекции «Охта Групп». — Многие проекты были сильно переоценены, досталось и тем, кто был весьма успешен и соответствовал реалиям спроса».

Офисные бугны

Ситуация на рынке подтолкнула собственников к серьезной переоценке бизнес-ожиданий. Стремительный рост потребностей в дорогих офисах, который длился в



• **Василий Селиванов, генеральный директор компании Setl City, считает, что сейчас владельцам бизнес-центров лучше усовершенствовать проектные решения, чем строить.** ФОТО: TREND/EВГЕНИЙ АСМОЛОВ

последние несколько лет, и вместе с тем постоянное повышение арендных ставок как в новых, так и в существующих объектах, сменился на противоположную ситуацию. Несмотря на слабые сигналы об ее улучшении, прогнозы тех, кто занимался этим бизнесом, вряд ли можно назвать оптимистичными.

«Будущее офисного рынка туманно, — заявил управляющий холдингом «Теорема» Игорь Володьнов. — У меня в активах находится порядка 15 тыс. м² качественных офисных площадей, которые пока не нашли арендаторов. Посему в ближайшее время я не планирую заниматься проектами офисной

недвижимости». Примерно такого же мнения придерживается Андрей Федотов, собственник одного из бизнес-центров и владелец бара-ресторана «Бар Слона». «Не думаю, что в ближайшее время офисный сегмент оживет, — говорит бизнесмен. — Рынок потребления продолжает падать, количество денег не увеличивается, доходы не растут. То, что происходит в экономике сегодня, я бы назвал спекулятивным ажиотажем, который безоснователен. Разве у нас «поднялась» промышленность, увеличился объем производства? Думаю, что в будущем нас еще ожидает крах некоторых компаний, которым придется воз-

▲ На заметку

Уровень вакантных площадей



вращать кредитные деньги, волна сокращений... А значит, и роста спроса на офисы вряд ли можно ожидать. Я вот, например, сегодня предпочел сосредоточиться на другом своем бизнесе — рестораном. Мне он более интересен сейчас, и я считаю его более перспективным».

Стрим-рестейл

Единственным позитивным сигналом в настоящее время эксперты считают оживление на рынке стрит-рестейла, причем в сегменте купли-продажи, а не аренды. Но, например, по мнению Андрея Федотова, это связано скорее с тем, что стоимость помещений

уже существенно снизилась и падение цен практически прекратилось: инвесторы, долгое время ожидающие дна, решились на покупку. Причем такие сделки в большинстве случаев сегодня являются вложением средств для их сохранения, нежели могут считаться предпосылками для развития бизнеса в этих помещениях.

Большинство девелоперов, которые планировали развивать на своих участках объекты офисной недвижимости, временно или навсегда отказались от своих планов. По крайней мере не собираются выходить на стройку в ближайшем будущем.

«В настоящее время все наши проекты офисной недвижимости проходят предпроектную подготовку и проектирование, — говорит Василий Селиванов, генеральный директор компании Setl City. — Начало строительства не планируем до тех пор, пока рынок офисов не стабилизируется. Сейчас у нас есть время спокойно взвесить и отточить все проектные решения, добиться максимального качества будущего предложения».

Александр Ангреева
contact@dp.ru

Разные потоки клиентов



Юрий Сулягин

Генеральный директор ООО «Атлантик»

На мой взгляд, сегодня нужно строить знаковые, красивые объекты с полным комплексом инфраструктуры, большим удобным паркингом и в правильно выбранном направлении. Новые объекты деловой недвижимости будут востребованы не раньше, чем через 3-5 лет.

Арендаторы, которые готовы рассматривать новые объекты в кризисных условиях, — это серьезные состоявшиеся фирмы и организации, которые отдают предпочтение многофункциональным комплексам, имеющие в своем составе полную опцию услуг. Как на круизном корабле: рестораны, кафе, зоны служебного питания, фитнес-центр, салоны связи, цветочная лавка, аптека, магазины различного товарного ассортимента, вплоть до ателье и химчистки. Объект должен иметь наземный и подземный паркинги для удобства всех арендаторов. Все выше указанное создает синергию потоков.

ПРОДАЖА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

БИЗНЕС-ЦЕНТР КОЛОМЯЖСКИЙ ПРОСПЕКТ

- Площадь участка - 11 349 кв.м
- Площадь здания - 67 876 кв.м
- Разрешение на строительство
- Нулевой цикл работ выполнен
- Рядом станция метро «Пионерская»

БИЗНЕС-ЦЕНТР БОГАТЫРСКИЙ ПР. 1/3

- Площадь участка - 3 323 кв.м
- Площадь здания - 19 950 кв.м
- Разработана проектная документация
- Рядом станция метро «Пионерская»

ПРОДАЖА И АРЕНДА

БИЗНЕС-ЦЕНТР БИРЖЕВОЙ КОМПЛЕКС

В.О., 26-я линия, 15

- Офисные помещения от 33 кв.м
- Свободная планировка
- Биржа, конференц-зал, комната переговоров
- Удобная парковка

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛОВИЯ ПРИ 100%-ой ОПЛАТЕ

ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС НА РЕКЕ СМОЛЕНКЕ

В.О., наб. реки Смоленки, 33

- Офисные помещения с полной отделкой от 24 кв.м
- Торговые площади от 1200 кв.м
- Подземный паркинг
- Открытые террасы

В классе А больше всего отстающих

СПб. Арендные ставки в бизнес-центрах класса А за год уменьшились наполовину. В среднем с осени ставки в этом сегменте остановились на уровне примерно 1300 рублей за 1 м² в месяц.

Падение ставок наиболее заметным стало именно в классе А — там, где ожидания собственников и управляющих были сильно завышены. «Часть арендаторов покинула бизнес-центры класса А и переехала в офисные центры классом ниже, но с более низкой арендной ставкой и подходящими условиями, — говорит Евгений Якушин, генеральный директор УК «Система». — В настоящее время, на мой взгляд, все уже устаканилось и бегство арендаторов закончилось».

Плата за престиж

В связи с массовыми перемещениями арендаторов над рентабельностью и доходностью многих бизнес-центров нависла реальная угроза. В особенности это коснулось переоцененных проектов, где ставки аренды были завышены, а сам офисный центр не соответствовал рыночному спросу. По данным Praktis, падение арендных ставок в элитном сегменте за текущий год составило порядка 50%. В Astera St. Petersburg указывают, что в III квартале текущего года ставки в среднем по этому сегменту составляют 1300 рублей за 1 м² в месяц. При этом, по мнению специалистов компании, уровень запрашиваемых арендаторами ставок не превышает 800 рублей за 1 м² в месяц. Есть пример одного торгового-офисного объекта в историческом

ДП На заметку

Офисная недвижимость: инвестиции, рентабельность, сроки окупаемости



● **Евгений Якушин, генеральный директор УК «Система», считает, что бегство арендаторов из бизнес-центров класса А закончилось.** ФОТО: TRENDA/АНТОНИНА БАЙГУШЕВА

- **Срок** окупаемости новых бизнес-центров класса А увеличился с 5-7 до 10 и более лет.
- **Затраты** на 1 м² возводимой площади в бизнес-центрах класса А составляют примерно \$2,5-3 тыс. Цикл строительства — около 3 лет.

центре, где еще в начале года освободились сразу около 36% арендопригодных площадей, и управляющим пришлось снизить ставки на 50% — до кризиса за счет престижности места они были неоправданно высокими.

Нижний предел

Однако, по мнению собственников, существует предел снижения. «При условии что бизнес-центр построен и введен недавно (цикл строительства составляет не менее 3 лет), арендная ставка не может быть ниже определенной цифры, — утверждает Игорь Будников, собственник бизнес-центра класса А В&D на наб. Адмирала Макарова. — Затраты на 1 м² возводимой площади составляют примерно \$2,5-3 тыс., иногда могут быть и выше. Учитывая наличие кредитной составляющей, которая, как правило, присутствует, арендные ставки в элитном бизнес-центре не могут опуститься ниже 800-900 тыс. рублей за 1 м² в месяц. Иначе проект будет за границей рентабельности. Если ранее офисные центры высокого

класса выходили на рынок со сроком окупаемости 5-7 лет, то в настоящее время, тем более для новых проектов, он увеличился до 10 и более лет».

Точно в цель

Тем не менее есть примеры бизнес-центров, не испытывающих проблем с арендаторами. В Astera St. Petersburg указывают, что достаточно высокая ставка аренды и заполняемость, например, в Renaissance Plaza. Игорь Будников рассказывает о бизнес-центре В&D как о достаточно успешном проекте с уровнем арендной ставки 800-1200 тыс. рублей за 1 м² (включая НДС и КУ), где одним из «якорей» является крупная нефтяная компания, на очереди и другие крупные арендаторы. Бизнесмен указывает на то, что собственники угадали с нарезкой помещений, да и местоположение и вид из окна привлекательны, а арендная ставка вполне конкурентоспособна. По словам консалтеров, неплохо себя чувствует и сеть бизнес-центров «Сенатор».

Александра Ангребва
contact@dp.ru

Временн

СПб. Противостояние управляющих и собственников, желающих сохранить доходность офисных центров, и арендаторов, желающих снизить арендную ставку, пошло на убыль.

За 9 месяцев текущего года взаимоотношения арендаторов и собственников (управляющих) бизнес-центрами серьезно изменились. В конце прошлого года рынок качественной офисной недвижимости замер в тревожном ожидании. Арендаторы офисных центров не только почувствовали отражение кризиса на доходах своих компаний, но и поняли, что платить по прежним ставкам уже не могут или не хотят. Так же, как кризис позволил собственникам компаний снизить зарплаты своим сотрудникам, так и в переговорах с управляющими позволил арендаторам получить значительные скидки. Так, по данным Praktis СВ, в сегменте бизнес-центров класса А падение арендной ставки за последние 9 месяцев составило ни много ни мало 50%. В классах В и В+ падение составило чуть меньше, но тоже существенно — порядка 26%. Многие компании покинули прежние офисы и переехали в более дешевые либо меньшие по площади. Таким образом, прежде доходный бизнес по сдаче в аренду офисных помещений в бизнес-центрах стал на глазах терять свою привлекательность.

По мнению Сергея Себелева, генерального директора компании «Альфа-Инвест», в настоящее время инвестирование в офисный сегмент

возможно только точно, и к выбору объекта и оценке рисков необходимо подойти очень серьезно. Согласен с ним и Юрий Александров, генеральный директор УК «Ремис», который уверен, что интересны могут быть только объекты с дисконтом не менее 30% и уже готовые и имеющие если не арендаторов, то хотя бы перспективные переговоры с потенциальными желающими снять площади.

Гибкая политика

В начале года управляющие бизнес-центрами по-разному реагировали на падение спроса и запросы о пересмотре условий аренды. Порядка 5% изменили условия аренды — расширили спектр дополнительных услуг, входящих в арендную плату (техобслуживание помещений, уборка офисов, аренда переговорных и др.), зафиксировали курс валюты, предоставляют существенные рассрочки платежей. Около 36% бизнес-центров снизили арендную ставку, и еще около 36% уменьшили арендные платежи и одновременно изменили условия. Большинство арендаторов предпочли заключать краткосрочные договоры аренды: благосостояние фирмы может в любой момент измениться.

«В результате некоторые арендаторы и сейчас имеют большую долю вакантных площадей, — говорит Алексей Чижов, руководитель инвестиционной дирекции «Охта Групп». — При этом там, где собственники и управляющие имеют более гибкую арендную политику, а сами центры — явные конкурентные пре-



● **Владельцы бизнес-центров и арендаторы оказались по разные стороны баррикад. Только недавно им удалось прийти к компромиссу.** ФОТО: PHOTOPRESS

имущества, уровень вакантных площадей держится на практически докризисном уровне. Само собой, что и здесь не обошлось без того, чтобы не расстаться с какой-то частью арендаторов, но впоследствии управляющие нашли им замену». «Могут сказать, что наша стратегия не менялась, — говорит Георгий Рыков, генеральный директор компа-

ПРОДАЖА ОФИСОВ

Praktis +7(812) 324-56-06

<p style="text-align: center; background-color: #f4a460; color: white; margin: 0;">БИЗНЕС-ЦЕНТР НА ВЫБОРГСКОЙ НАБ.</p> <p style="font-size: 8px;">Позапятая продажа офисов. Открытая планировка. Паркинг. Панорамное остекление. Вид на воду. Площадь: 830 м² Цена продажи: договорная</p>	<p style="text-align: center; background-color: #f4a460; color: white; margin: 0;">БИЗНЕС-ЦЕНТР НА ПАРНАСЕ</p> <p style="font-size: 8px;">Продажа от 200 м². Ст. м. "Парнас" Готовность: I кв. 2010 г. Площадь: 15 000 м² Цена продажи: договорная</p>
<p style="text-align: center; background-color: #f4a460; color: white; margin: 0;">БИЗНЕС-ЦЕНТР НА В. О.</p> <p style="font-size: 8px;">Продажа офисов от 100 м². Площадь этажа 1360 м². Панорамное остекление. Видовые офисы. Площадь: 23 107 м² Цена продажи: 93 тыс. руб./м²</p>	<p style="text-align: center; background-color: #f4a460; color: white; margin: 0;">БИЗНЕС-ЦЕНТР НА ЛЕНИНСКОМ ПР.</p> <p style="font-size: 8px;">5 мин. от ст. м. "Ленинский пр.". Продажа от 690 м². Готовность: IV кв. 2009 г. Площадь: 3 000 м² Цена продажи: 87 тыс. руб./м²/торг</p>

WWW.PRAKTIS.RU САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКИЙ ПР., 41

Бизнес-Центр
ФИНЛЯНДСКИЙ

Индивидуальный подход к каждому клиенту!

АРЕНДА ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

МЕСЯЦ АРЕНДЫ

БЕСПЛАТНО!*

т/ф. (812) 740-20-60

Космополя, 41,
(м. "Площадь Ленина")

* При обращении без посредничества брокеров

ое перемирие

Первая пятерка районов



ДП На заметку

Знаковые сделки в III кв. 2009 г.

- Компания «Интурист» арендовала 1200 м² в бизнес-центре Owental History.
 - ООО «Здоровые люди» арендовала 1140 м² в бизнес-центре «Премиум».
 - ТПП арендовала 1050 м² в бизнес-центре «Соверен».
 - «Аврора кейтеринг» арендовала 1000 м² в бизнес-центре «Линкор».
- Источник: GVA Sawyer

ДП Цифры

Структура спроса

до 50 м²

- на такие площади наблюдался основной спрос в III квартале 2009 года (50% арендаторов), а также на площади 50–100 м² (26% арендаторов), по данным компании GVA Sawyer.

Изменение географии спроса на офисные помещения исследовала компания Colliers International. Согласно ее данным, основной спрос на площади в высококласных бизнес-центрах сконцентрировался в так называемой прайм-зоне, в непосредственной близости от Невского проспекта. Это традиционно дорогая зона. Год назад ставки в ней могли составлять 2000–2500 рублей за 1 м² в месяц. Даже в кризис здесь зафиксировано самое медленное снижение цен. Только к осени они достигли диапазона 1000–1800 рублей за 1 м².

По-прежнему востребованы помещения вдоль федеральной трассы Московский проспект.

Умеренный спрос отмечается в Приморском районе, вокруг станций метро «Черная речка» и «Старая Деревня». Офисы в них плотно окружены жилыми массивами, что удобно для сотрудников компаний. Этим и демократичными условиями аренды (ставки на высококласные помещения здесь начинаются от 800 рублей за 1 м²) объясняется интерес арендаторов к этой зоне.

В то же время Петроградская сторона и Васильевский остров, которые столь динамично развивались в последние годы, несколько утратили свои позиции. Во многом это объясняется сложной транспортной ситуацией, характерной для данных районов.

В первую пятерку деловых районов сейчас входит зона Пулковского, ввод высококласных офисных площадей в которой совпал с кризисом.

нии «Бестъ. Коммерческая недвижимость». — Она определена в бизнес-плане каждого офисного центра. Что менялось в кризис, так это тактика работы с арендатором, размер арендных ставок, предоставление дополнительных услуг. Итог этой тактики для нас — ни один из арендаторов не ушел из наших бизнес-центров».

Борьба за клиента

Сложнее всего пришлось тем, чьи объекты вышли на рынок в 2009 году. Собственники их негласно рассказывают, что по сравнению с ожидаемой и ранее запла-

нированной арендной ставкой текущая ставка меньше как минимум 20%, но чаще — больше. Тем не менее сдавать свои площади за бесценок не желает никто, и поэтому заполняемость новых центров, тем более без «якорей», далека от идеальной.

Согласно опросу управляющих, проведенному в Praktis CB, около 2/3 опрошенных отметили, что в бизнес-центрах появились новые арендаторы, а прежние чуть расширили занимаемые площади. Также компании стали проявлять интерес к аренде помещений площадью бо-

лее 50 м², хотя по-прежнему самый популярный запрос — небольшие помещения в 15–50 м². По данным Astera St. Petersburg, сегодня многие допустили умельчение нарезки и стали делить крупные орен-спасы на мелкие блоки. В III квартале уменьшилось число управляющих, которые отмечают активность арендаторов в переговорах о снижении арендной платы. Тогда как в начале года запросы об уменьшении платежей были повсеместно, что вызвало пересмотр условий аренды. Однако дальнейшая перспектива пока что зыб-

ка, несмотря на позитивные сигналы. Андрей Федотов, собственник одного из бизнес-центров, говорит, что кризис не закончился, в том числе и в офисном сегменте. По его мнению, будут еще не самые лучшие времена для некоторых компаний-арендаторов, которые не преминут отразиться на показателе заполняемости, уровне арендных ставок и, соответственно, на доходах владельцев офисных зданий. Но текущие снизившиеся показатели он считает нормальными, рыночными, потому как до кризиса они росли слишком

высокими темпами, так же как и ожидания собственников.

В консалтинговой группе «Визирь» отмечают, что сейчас по-прежнему, несмотря на некоторое увеличение спроса, ставки снижаются. Бизнес-центры разного класса заявляют одинаковую арендную ставку. Идет тихая, но жесткая борьба за клиентов. Налицо три проблемы: со стороны арендаторов — задержки с выплатами, пересмотр ставки и даже досрочное прекращение договоров.

Александр Ангреева
contact@dp.ru

Офис по системе „ВСЕ ВКЛЮЧЕНО“

- налоги
- страхование ответственности
- эксплуатация
- клининг
- безлимитный Интернет
- IP-телефония
- системы безопасности
- охраняемая парковка



БЦ „Бенуа“, класс „А“
Свердловская наб., 44



БЦ „Лангенципен“, класс „А+“
ул. Дивенская, 1



БЦ „Обуховь-центр“, класс „В+“
пр. Обуховской Обороны, 271



БЦ „П4“, класс „В“
ул. Седова, 12



БЦ „Эврика“, класс „В“
ул. Седова, 11



„Теорема Терминал“, класс „А+“
пр. Обуховской Обороны, 295

333-0-444
www.teorema.info

УК „ТЕОРЕМА“ - Победитель премии „Commercial Real Estate Saint-Petersburg Awards 2008“ в номинации „Девелопер года“

БЦ „ЛАНГЕНЦИПЕН“ - Победитель премии „Commercial Real Estate Saint-Petersburg Awards 2008“ в категории „Офисная недвижимость. Бизнес-центр класса А“

БЦ „БЕНУА“ - признан лучшим зданием в Санкт-Петербурге по итогам народного голосования и награжден премией „Дом Года 2009“

ТЕОРЕМА
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА

СОДРУЖЕСТВО
группа компаний

БЦ «Содружество» В+ III очередь

Коломяжский пр., 27 **Объект сдан!**



■ офисы ■ магазины ■ фитнес-центр ■ рестораны ■ паркинг

Продажа и аренда от собственника

В продаже площади от **330 м²**
Аренда площадей от **18 до 1 500 м²**

- 5 мин. от м. «Пионерская»
- Общая площадь: **27 243 м²**, 15 этажей
- Современные системы вентиляции/кондиционирования, пожарной безопасности
- Круглосуточная охрана, система контроля доступа
- 4 лифта «Otis»
- Двухуровневый подземный паркинг и открытая парковка на 150 машиномест
- Стандартная отделка

Площадь этажа: **1 544 м²**
Площадь блока: **330, 540, 560 м²**

Продажа: 55 000 руб/м² при покупке этажа 60 000 руб/м² при покупке блока	Аренда: 500–750 руб/м² в месяц
---	--

(812) 927-36-46 www.sodruzhestvo.spb.ru

Практичные на красоте и

СПб. Для бережливых арендаторов, которым не нужно общаться с клиентами, оптимальным вариантом сегодня является офис в «искусственном бизнес-центре»: здании завода или НИИ.

Сегмент офисных помещений класса D (бизнес-центрами они не являются) — самый малоисследованный среди всех сегментов этого вида недвижимости. Как объясняют в компании Praktis CB, бизнес-центры класса C — это, как правило, расположенные не в самых удачных местах бывшие административные здания предприятий, уже реконструированные под офисные центры, с ограниченным кругом сервиса, но все-таки с наличием управления. Например, к таким объектам относится бизнес-центр «Бекер», расположенный на Большом Сампони-евском пр.

При этом класс D подразумевает примерно ту же локацию — территории бывших промышленных предприятий (или их часть), здания проектных институтов в депрессивных зонах вблизи центра города или в промзонах на окраинах. Отличие состоит в том, что реконструкция в этих зданиях не проводилась, не отремонтированы места общего пользования, нет ресепшн и нет как такового управления зданием. Общей информации ни о числе таких объектов, ни о сделках по их аренде нет. По данным Гильдии управляющих и девелоперов, всего в Петербурге более 45 промзон — более 11 тыс. га территорий. Есть те, где располагаются действующие производства. Большая доля собственников предприятий либо сдает в аренду

часть зданий, либо при отсутствии собственного производства целиком отдает территорию на откуп арендаторам или сососветникам. Например, огромный участок на наб. Обводного канала занимает «Красный Треугольник». И лишь небольшая часть управляется профессиональной компанией, помещения сдаются в аренду в бизнес-центре «Триангл», в конференц-залах, а также работает центр бизнес-обучения «Делум».

Аналитики, занимающиеся исследованиями качественной офисной недвижимости, сегмент D не анализируют: он не влияет на рынок бизнес-центров. Арендаторы, которые снимают помещения в классе D, чаще не являются будущими клиентами даже бизнес-центров класса C. В составе арендаторов преобладают либо производственные и оптовые компании, которые имеют свои цеха или склады на территории предприятия, либо малый неклиентоориентированный бизнес. «Нас в помещении на территории завода «Позитив» на Цветочной ул. привлекли низкая ставка, возможность арендных каникул, — рассказывает Илья Разин, соучредитель компании UVprint. — Кроме того, большая часть территории завода сейчас сдается в аренду, там находятся типографии — наши заказчики. Поскольку мы работаем в основном с юристами-«соседями», нашему офису не нужны представительские функции и общее состояние здания нас устраивает. Кроме того, печатные станки, которые необходимы для работы, в обычном бизнес-центре не разместятся».

Александра Ангреева
contact@dp.ru



● Только часть промзон Красный треугольник управляется профессиональной компанией, которая сдает помещения в аренду.

ФОТО: КИРИЛЛ ЕФИМОВ

АРЕНДА

Софийская, 14

ОФИСЫ от 18 до 1000 м²
СКЛАДЫ от 150 до 2000 м²



ЛЕНИНЕЦ
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
269-7033, 326-65-25
www.ukleninetz.ru

НОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР В ПРИМОРСКОМ РАЙОНЕ

AVANTAGE BUSINESS CENTER



- Офисы от 20 м²
- Общая площадь 10 500 м²
- Антикризисные цены

м. «Черная речка», ул. Белоостровская, д.17
Тел./факс: 61-100-61, e-mail: office@avantage-bc.ru

ЭКОНОМЯТ ЧИСТОТЕ



до 500

• рублей за 1 м² составляют сезонные ставки на объектах класса D, по данным Praktis CB.

Без ЛИШНИХ удобств

ДП Комментарий



Артем Степанов

Генеральный директор архитектурной студии «МЗ»

Первоначально наша студия располагалась в здании «Гипроцемента» на Среднем пр. В.О. Половину его занимали офисы, которые собственник, он же управляющий, сдавал в аренду. Фасад выглядел прилично, местоположение нас устраивало. Конечно, узкие пролеты лестницы и то, что сам офис находился на одном из высоких этажей, несколько смущало клиентов, но с этим можно было смириться взамен на тогда казавшуюся мне сравнительно невысокой арендную плату. Отсутствие управления в здании было самым главным недостатком, из-за которого мы переехали. Ужасное состояние проходной (там ведь нет ресепшн) повергло наших клиентов в шок. Компания росла, нам требовались новые площади, но такое отношение нас не устроило. Теперь наш уже расширившийся офис располагается в чистой расселенной парадной дома на 5-й линии В. О., где собственник, который когда-то выкупил все квартиры в ней, сдает площади в аренду. Здесь на потолке лепнина, регулярно осуществляется уборка, а арендная плата ниже, чем в прежнем офисе.

Международный Деловой Центр РЕСО

Класс А

Управляющая компания «Сфера»



СФЕРА

2
МЕСЯЦА АРЕНДЫ
— В ПОДАРОК!



21 этаж, вид на Финский залив



Инфраструктура:

- Центральный ресепшен
- Ресторан, бар, кафе для персонала (около 2 000 м²)
- Крытый отапливаемый паркинг с мойкой шасси автомобилей на въезде
- Конференц-зал
- Комнаты для переговоров
- Круглосуточная охрана и видеонаблюдение, система контроля доступа

Инженерное оснащение:

- Электроснабжение – 1 категория (2,2 МВт)
- Теплоснабжение – автономная газовая котельная (котлы VISSMAN)
- Центральные системы вентиляции и кондиционирования (3 МВт)
- 14 лифтов Schindler
- Центральная система управления
- Вода европейского стандарта качества
- Неограниченное количество телефонных линий
- Автоматическое пожаротушение и пожарная сигнализация

Ст. м. «Старая Деревня»,
ул. Гаккелевская, д. 21, лит. А
Тел.: +7 (812) 600-0552, факс: +7 (812) 600-0554
www.mdc-reso.ru
e-mail: gorodnicheva@awth.spb.ru





Менеджмент Компания ПСБ

- консалтинг
- брокеридж (аренда, продажа)
- управление
- техническая эксплуатация
- клининг
- охрана

УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ ДЛЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ИНВЕСТОРА

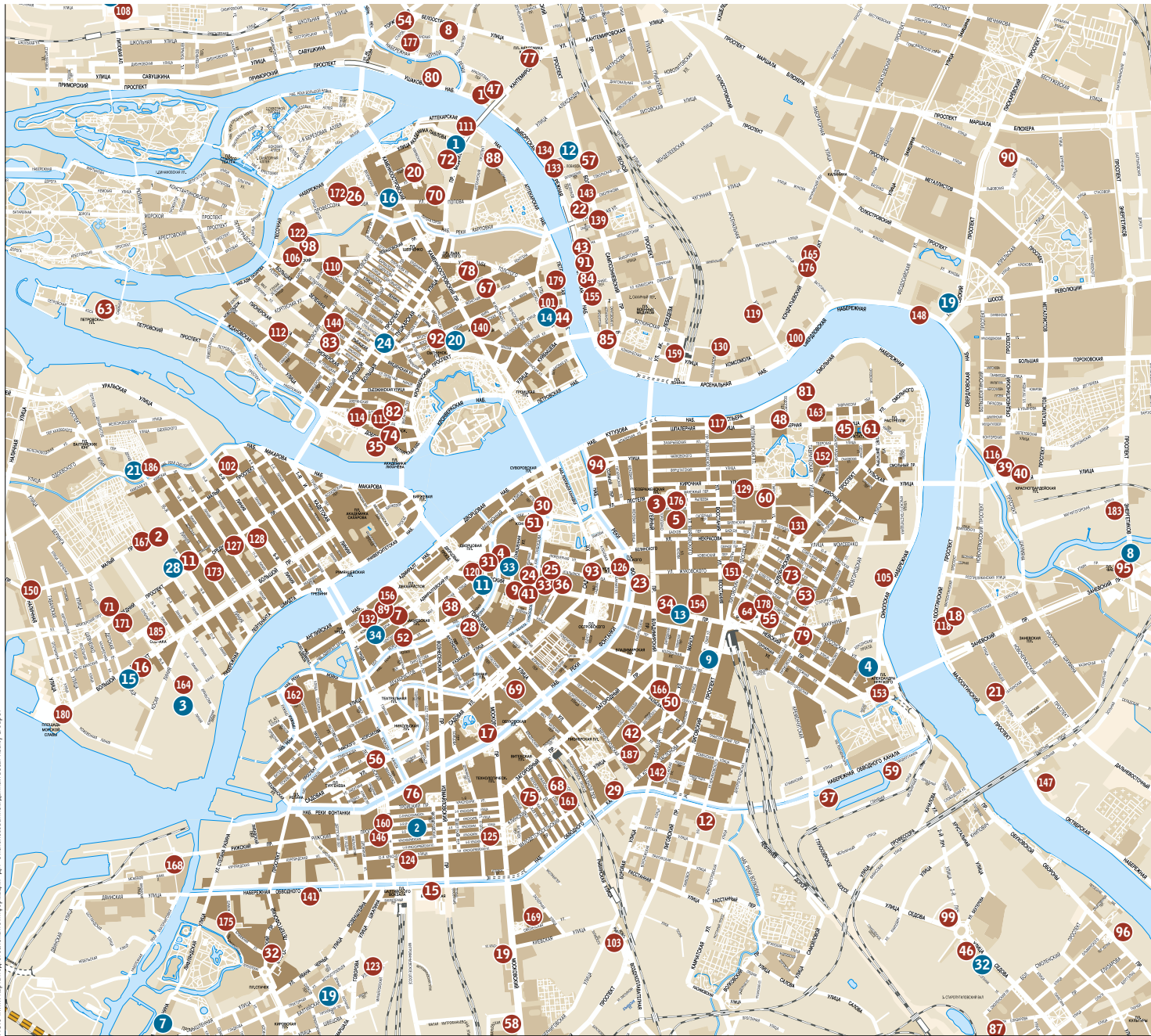
329 1229, 320 1450, 938 5558
www.mcicb.ru

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Схема расположения



Источник: Карта подготовлена по информации АДП с использованием данных Vesel' Vasil'yev Group SP

Видеоконференция
0 руб.

ПЕТЕРСТАР
ГРУППА КОМПАНИЙ СИНТЕРА

329-40-00
www.peterstar.ru

Есть связь — есть бизнес

Услуга видеоконференцсвязи предоставляется бесплатно в период тестовой эксплуатации с 01.09.09 по 30.11.09.
Предложение действительно при наличии технической возможности. ЗАО «ПетерСтар», лицензия №ИР 31504, 33046, 66622, 66621, выданы ФС по надзору в сфере связи РФ.

бизнес-центров



ДП Факты

Строящиеся или реконструируемые БЦ

№	Название	Адрес
1	Electric City	пр. Медиков, 10
2	Kellermann Center (2-я очередь)	10-я Красноармейская ул., 22, лит. А
3	«Айленд»	27-я линия В.О., 1, корп. 2
4	«Москва», МФК (3-я очередь)	пл. Александра Невского, 2
5	Бизнес-центр	Балтийская ул., 52-54
6	«Бизнес-Лайнер», торгово-офисный центр	Вербная ул./Новоколомажский пр.
7	«Фрегат»	ул. Калинин/Промышленная ул.
8	«Русские Самоцветы» (2-я очередь)	пл. Карла Фаберже, 8
9	«Ренессанс Корт Ярд», гостинично-деловой центр	Лиговский пр., 61-63
10	«Давыдовъ»	Московский пр., 97
11	Stockmann Nevsky Centre	Невский пр., 114-116
12	«Гельсингфорский»	Гельсингфорская ул., 4/1
13	«Невский Плаза»	Невский пр., 55-59
14	«Сенатор» (2-я очередь)	ул. Чапаева, 15
15	«Сенатор» (2-я очередь)	Большой пр. В.О., 80
16	«Сенатор» (3-я очередь)	ул. Профессора Попова, 37А
17	«Ренессанс Тауэр»	ул. Решетникова, 14, лит. А
18	«Зеленка», торгово-офисный комплекс	северо-восточное пересечение ул. Крыленко/Дальневосточного пр.
19	«Лето»	Свердловская наб., 44Д
20	«Сенатор» (2-я очередь)	ул. Кропоткина, 1
21	«Река Смоленка», МФК	наб. реки Смоленки/пер. Декабристов, участок 1
22	Prime Center	Софийская ул., 8
23	Airportcity St. Petersburg	Стартовая ул., участки 1 и 2 (деловая зона Пулково-3)
24	«Сенатор»	Большая Пушкарская ул., 22
25	Pulkovo Sky	Стартовая ул., участок 5 (Пулково-3)
26	«Гулливер-2»	Торфяная дорога, 7, лит. Б
28	«Сенатор» (3-я очередь)	18-я линия В.О., 31
29	Plenar	Ляхтинский пр., 127
30	«Марбел»	ул. Седова, 11
31	«Медведь»	Большая Конюшенная ул., 27
32	Quattro Corti	Почтамтская ул., 3-5

ДП Факты

Функционирующие БЦ

№	Название	Адрес
1	«Акватория»	Выборгская наб., 61
2	«Гранат»	Малый пр. В.О., 54, корп. 2
3	«На Литейном»	Литейный пр., 22
4	«Северная столица»	наб. реки Мойки, 36
5	«Европа-Хаус»	Артиллерийская ул., 1
6	«Софийская, 14»	Софийская ул., 14
7	«Адмиралтейский дом»	Конюшардейский бульвар, 3
8	«Черная речка»	Белоостровская ул., 22
9	«Атриум на Невском 25»	Невский пр., 25
10	«Шереметев»	пр. Станчек, 47
11	«Сенатор»	18-я линия В.О., 31
12	«Информ-Футуре»	Тамбовская ул., 12
13	«Кварц»	Пискаревский пр., 63
14	«Софийская площадь»	ул. Бельи Куна, 30
15	«Адмирал»	наб. Обводного канала, 118

16	«Сенатор»	Большой пр. В.О., 80
17	«Фонтанка»	наб. реки Фонтанки, 113
18	«Буревестник»	Малоспасский пр., 68
19	«Гранд»	Московский пр., 79А
20	«ТВ-полис»	ул. Чапыгина, 6М
21	«Югра»	Таллинская ул., 68
22	«Глобус»	Кративный пер., 5
23	«Дом Тургенева»	наб. реки Фонтанки, 38
24	«Шведский дом»	Малая Конюшенная ул., 1/3
25	«Итальянская, 5»	Итальянская ул., 5
26	«Сенатор»	ул. Профессора Попова, 37А
27	«Московский»	Московский пр., 212
28	«Маринский»	наб. реки Мойки, 58
29	МДЦ «Нептун»	наб. Обводного канала, 93А
30	«Михайловский»	Марсово поле, 5
31	«Наб. реки Мойки, 47»	наб. реки Мойки, 47
32	«Нарвский»	Нарвский пр., 22
33	«Невский, 30»	Невский пр., 30
34	«Невский, 80»	Невский пр., 80
35	Apollo	пр. Добролюбова, 8
36	«Невский, 32»	Невский пр., 32-34
37	«Обводный»	наб. Обводного канала, 24А
38	«Адмиралтейский»	Большая Морская ул., 35
39	«Паллада» (район 700)	Красноармейская пл., 2
40	«Аскольд» (район 700)	Красноармейская пл., 2
41	«Регус»	Невский пр., 25
42	RENAISSANCE PLAZA	ул. Марата, 69-71
43	«Нобель»	Пироговская наб., 21
44	«Сити-Центр»	Петроградская наб., 18
45	«Таврический»	Шпалерная ул., 51
46	«Эврика»	ул. Седова, 11, лит. А
47	«Таймс»	Кантемировская ул., 2
48	«Золотая Шпалерная»	Шпалерная ул., 54
49	«Софийский»	Софийская ул., 17
50	«Гелиус»	ул. Марата, 47
51	«Солитер»	Конюшенная пл., 2
52	«Большая Морская, 57»	Большая Морская ул., 57
53	«Суворовский»	5-я Советская ул., 44
54	«Оптим»	Торжковская ул., 5
55	RENAISSANCE HOUSE	2-я Советская ул., 17
56	«Державный»	наб. канала Грибоедова, 126
57	«Бекар»	Большой Сампсониевский пр., 61
58	«Маяк»	Московский пр., 91
59	«Бизнес-сити»	наб. Обводного канала, 14
60	«Парадный квартал»	Парадная ул., 7
61	МЦДС	пр. Пролетарской Диктатуры, 6
62	«Скай Лайн»	ул. Возрождения, 20А
63	«Петровский»	Петровская коса, 1
64	«Сенатор»	2-я Советская ул., 7
65	«Остров»	Дорога на Турохтанские острова, 10
66	«Пискаревский»	Пискаревский пр., 63
67	«На Монетной»	Большая Монетная ул., 16/5
68	«Фарватер»	Введенский канал, 7
69	«Мир»	ул. Ефимова, 4А
70	«Гайот»	ул. Профессора Попова, 23
71	«Балтик Плаза»	Средний пр. В.О., 88
72	Деловой квартал Electric City	пр. Медиков, 10
73	«6-я Советская»	6-я Советская ул.
74	«Добролюбов»	пр. Добролюбова, 11

Продолжение на стр. 12-13 →



Дата-центр

2500 руб.

в месяц



ПЕТЕРСТАР

ГРУППА КОМПАНИЙ СИНТЕРА

329-40-00

www.peterstar.ru

Есть связь — есть бизнес



ЗАО «ПетерСтар», лицензия №№ 31504, 33046, 66622, 66621, выданы ФС по надзору в сфере связи РФ.

Схема расположения



Окончание. Начало на стр. 10-11

ДП Факты

Функционирующие БЦ

75	«Серпуховская, 10»	Серпуховская ул., 10
76	«Фонтанка, 130А»	Наб. реки Фонтанки, 130А
77	«Радуга»	Кантемировская ул., 12
78	«Офисный дом на Льва Толстого»	Ул. Льва Толстого, 7
79	«Б5»	Пр. Бакунина, 5
80	«Президент»	Ушаковская наб., 5
81	«Смольный квартал»	Смольная наб.
82	«Кронверк»	Ул. Блохина, 9
83	«Бизнес-депо»	Бол. Разночинная ул., 14, корп. 5
84	«XIX век»	Пироговская наб., 17
85	«Петровский форт»	Финляндский пр., 4
86	«Содружество»	Коломязжский пр., 33
87	«Елизаровский»	Пр. Елизарова, 38А
88	«Кантемировский»	Инструментальная ул., 3
89	«Литера»	Галерная ул., 10
90	«Бизнес-центр»	Пр. Маршала Тухачевского, 22
91	«Дом Нобеля»	Пироговская наб., 19
92	«Сенатор»	Ул. Кропоткина, 1
93	«Сенатор»	Садовая ул., 10
94	«Сенатор»	Ул. Чайковского, 1
95	«Русские Самоцветы»	Пл. Фаберже, 8
96	FIDEL Бизнес-лофт	Пр. Обуховской Обороны, 70, корп. 3
97	RENAISSANCE CENTER	Ул. Шателена, 26
98	«Воронцов»	Барочная ул., 10
99	«Т4»	Ул. Седова, 12
100	«Феникс»	Свердловская наб., 4
101	«Сенатор»	Ул. Чапаева, 15
102	«Сенатор»	В.О., 7-я линия, 76
103	«Квартал»	Новорыбинская ул., 19/21
104	«Охта»	Ул. Ворошилова, 2
105	B&D	Синюпская наб., 50
106	«Мидель»	Левашовский пр., 13
107	«Ресурс»	Пр. Маршала Говорова, 35
108	«Гулливер»	Торфяная ул., 7
109	«Северина»	Колпино, Финляндская ул., 24
110	«Элорь»	Левашовский пр., 12
111	River House	Ул. Академика Павлова, 5
112	«Минерал»	Пионерская ул., 30
113	Деловой Центр	Ул. Яблочкова, 12, лит. Ц
114	«Форум»	Ул. Блохина, 8
115	Бизнес-центр	Ул. Химиков, 18
116	«Аврора-Сити»	Пр. Шаумяна, 4
117	«Голдекс»	Шпалерная ул., 36
118	«Александр Невский»	Малоохтинский пр., 66-68
119	«Мини-бизнес-центр»	Арсенальная ул., 62
120	GENEUM	Невский пр., 10
121	«Мегапарк»	Заставская ул., 7
122	«Воронцов»	Барочная ул., 10, корп. 1
123	«Балтийский Маршал»	Балтийская ул., 52-54
124	«Ладога»	12-я Красноармейская ул., 26
125	«Сенатор»	6-я Красноармейская ул., 7
126	OSCAR	Наб. реки Фонтанки, 13
127	GUSTAF	В.О., Средний пр., 36/40

128	MAGNUS	В.О., 9-я линия, 34
129	Радищева, 39	Ул. Радищева, 39
130	«Михайловский»	Ул. Михайлова, 17
131	«Рождественский»	9-я Советская ул., 2
132	«Галерный Двор»	Галерная ул., 20/22
133	«Красная Заря»	Гельсингфорсская ул., 4
134	«Гренадерский»	Выборгская наб., 45-47
135	«Гагарина, 1»	Пр. Ю. Гагарина, 1
136	«МИР»	Ленинский пр., 161, корп. 2
137	«Мегапарк»	Парковая ул., 2
138	«Мегапарк»	Парковая ул., 4
139	«Сампсониевский»	Сампсониевский пр., 32
140	LANGENZIPEN	Дивенская ул., 1
141	«Треугольник»	Наб. Обводного канала, 138А
142	Steis	Боровая ул., 32
143	«Грейс»	Большой Сампсониевский пр., 42
144	«Чкаловский»	Большая Зеленина ул., 8
145	«Драйпарк»	Лактинский пр., 2/1
146	Kellermann Center	10-я Красноармейская ул., 22
147	«Грант»	Октябрьская наб., 6
148	«Бенуа»	Свердловская наб., 44
149	«Обухов-центр»	Пр. Обуховской Обороны, 271А
150	«Сенатор»	В.О., Малый пр., 87
151	«Сенатор»	Ул. Жуковского, 63
152	«НРК»	Калужский пер., 3
153	«Москва»	Пл. Ал. Невского, 2
154	ALIA TEMPORA	Ул. Маяковского, 36
155	«Австрийский»	Пироговская наб., 9
156	«Литера»	Галерная ул., 10
157	«Атлантик Сити»	Ул. Савушкина, 126
158	«Ника»	Ириновский пр., 2
159	«Финляндский»	Ул. Комсомола, 41
160	«Лермонтовский»	Лермонтовский пр., 48
161	«Рузовская»	Рузовская ул., 21
162	«Английский»	Английский пр., 3
163	«Таврическая»	Таврическая ул., 45
164	«Василеостровский»	В.О., 26-я линия, 5/4
165	«Кондратьевский»	Кондратьевский пр., 15/3
166	«Разъезжая 5»	Ул. Разъезжая, 5
167	«Ленинград»	В.О., Малый пр., 58
168	«Гапсаль»	Гапсальская ул., 1
169	«Оптима»	Смоленская ул., 9, лит. А
170	«Максель»	Заставская ул., 3А
171	«Балтис Плаза»	В.О., Средний пр., 88
172	«Сенатор»	Пр. Попова, 37
173	«Сенатор»	В.О., 17-я линия, 31
174	«Н-49»	Пр. Непокоренных, 49
175	«Портал»	Бумажная ул., 18
176	F-LEGER	Кондратьевский, 15
177	«Прогресс Сити»	Наб. Черной реки, 41
178	МДЦ «РЕСО»	ул. Гаккелевская, 21, лит. А
179	«Веда Хаус»	Петроградская наб., 20
180	«Морской вокзал»	пл. Морской Славы, 1
181	«Кроль»	ул. Бела Куна, 34
182	«Кроль»	ул. Новоселов, 8
183	«Кроль»	Магнитогорская ул., 51
184	«Кроль»	Софийская ул., 8
185	Биржевой комплекс	В.О., 26-я линия, 15
186	«На реке Смоленке»	наб. реки Смоленки, 33
187	«Марата 82»	ул. Марата, 82



Бизнес-центр «МегаПарк»

**АРЕНДА
ПРОДАЖА
склады и офисы
специальное
предложение
на 2009 год
антикризисные
цены**

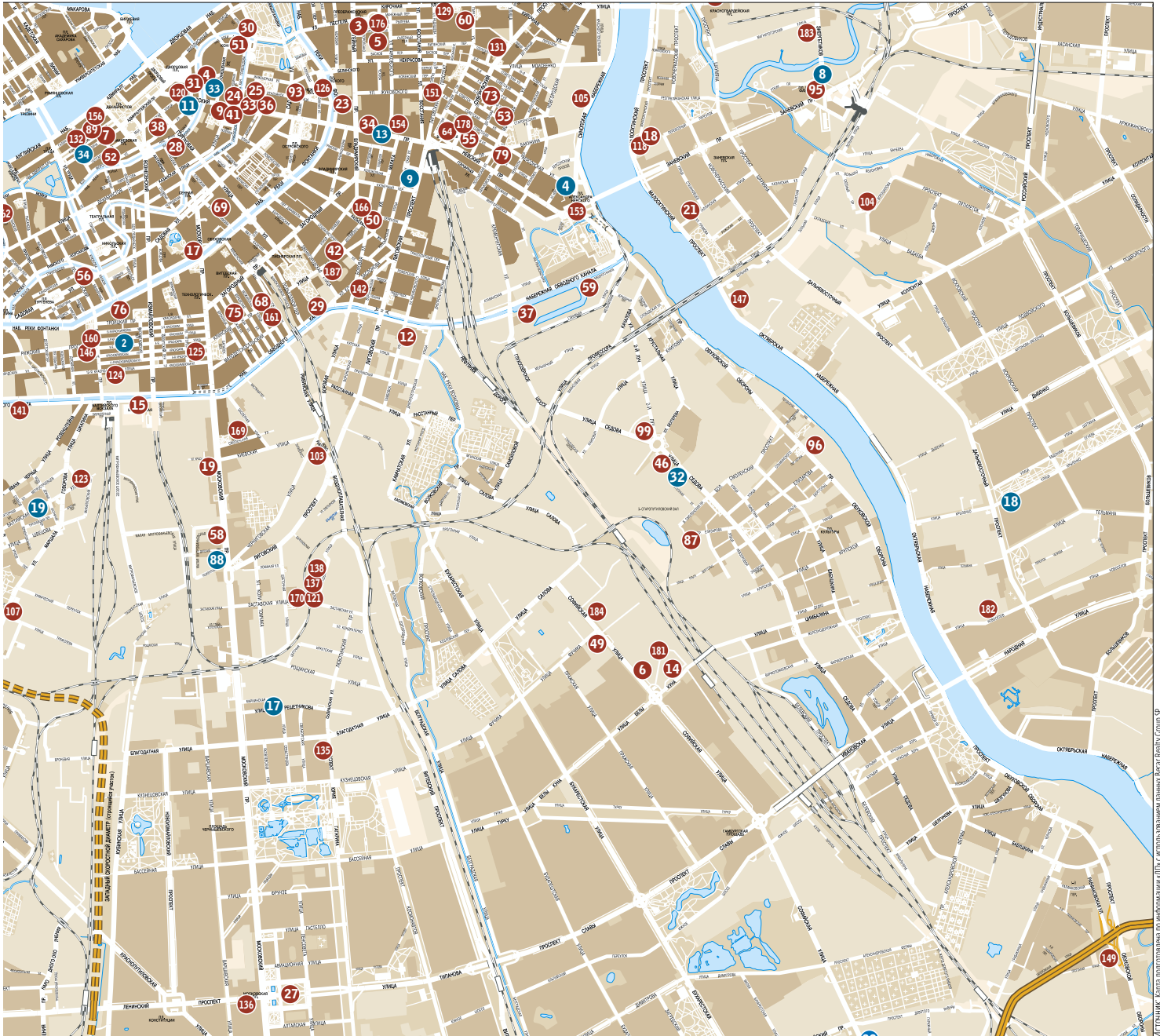
ул. Заставская д. 7, метро «Московские ворота» 449-1-999

**БИЗНЕС ЦЕНТР
МИР**

ст. метро "Сенная"/"Садовая"
ул. Ефимова, дом 4 А
тел./факс (812) 324-70-60
e-mail: arenda@bcmir.spb.ru

- прямая аренда офисов от 23 кв.м.
- евроремонт
- круглосуточная охрана, система контроля доступа
- высококачественная телефонная связь, интернет
- система приточно-вытяжной вентиляции
- кафе
- конференц-зал на 50 мест с мультимедийным проектором и выделенным интернет-каналом

Бизнес-центров



Источники: карта подготовлена по информации д.т.с. с использованием данных Best Value Group SP



ЕВРОПА ХАУС

бизнес центр
**АРЕНДА ОФИСНЫХ
ПОМЕЩЕНИЙ**

Спецпредложение для арендаторов:
офисный блок 1300 м.кв.
с отдельным входом с улицы

Ул. Артиллерийская, д.1
м. «Чернышевская»

579-6480, (921) 415-4224
europa-house@ct.spb.ru

Inform Future
BUSINESS CENTER

УЮТНЫЙ ДОМ
ДЛЯ УСПЕШНОГО
БИЗНЕСА

Бизнес-центр «Информ-Футуре» | Санкт-Петербург, | Тел.: (812) 767 07 28
www.inform-future.ru | ул.Тамбовская, 12 | (812) Факс: 312 30 78

РЕКЛАМА



Разъезжая
Бизнес-центр

Офисы от 50 кв.м
по адресу: Разъезжая ул., 5, 7

- благоустроенные помещения
- круглосуточная охрана
- телефоны ПТС
- выделенный канал Интернет
- кафе на территории БЦ, возможно проведение свадеб, торжеств
- исторический центр города ст.м. «Владимирская», «Достоевская»

арендная ставка включает НДС и все коммунальные платежи

Тел./факс 572-25-01, 710-81-25



BALTIS PLAZA
БИЗНЕС-ЦЕНТР

Аренда офисов
от 38 до 2000 м²

арендные каникулы

АРЕНДА 1 ЭТАЖА:

- 140 м² косметологический центр
- 150 м² демонстрационный зал
- 5-30 м² торговые зоны

Средний пр. В.О., 88 тел. (812) 640-40-44 www.baltisplaza.ru

KELLERMANN CENTER

БИЗНЕС-ЦЕНТР
класса «В+»

10-я Красноармейская ул., 22



АРЕНДА ОФИСОВ
от 45 м²

тел. 332-64-95
www.pnzarya.ru

Доступные знания передают через

СПб. Компании, которые хотят обучать сотрудников, но не могут позволить себе корпоративные тренинги, осваивают формат видеоконференций и онлайн-семинаров.

Малый и средний бизнес отреагировал на кризис сокращением затрат на обучение персонала. Выездные тренинги и корпоративные семинары стали проводить значительно реже. Между тем компании, предоставляющие услуги в области дистанционного образования, предлагают бизнесменам осваивать новые, более дешевые форматы передачи знаний. К таким относятся ставшие особенно популярными в последнее время вебинары и видеоконференции.

Без отрыва от работы
Вебинар — это онлайн-семинар, на котором один или несколько спикеров могут проводить презентации, тренинги, совещания. Зарегистрировавшись участники вебинара в назначенное время кликают на присланную организаторами ссылку и подключаются к вещанию.

В наушниках они слышат голос спикера, видят на экране монитора слайды его презентации. Возможность задавать вопросы реализована через чат. Регулирует процесс интерактивного общения модератор. Он зачитывает вопросы после презентации, дает спикеру указания по ходу проведения семинара. Формат вебинара не заставляет слушателей отрываться от работы, тратить время и деньги на поездки. Именно поэтому его стали исполь-



● Набирающие популярность онлайн-семинары и видеоконференции позволяют офисным сотрудникам получать знания, не отрываясь от рабочего процесса и без лишних финансовых затрат со стороны работодателя. ФОТО: PHOTOKPRESS

зовать для обучения. «Преподаватель или эксперт может вещать из любой точки мира. Это значительно расширяет возможности использования вебинаров для обучения персонала», —

считает Екатерина Кривцова, руководитель проекта Webinars в бизнес-школе Moscow Business School. Бизнес-школа начала проводить занятия в формате вебинаров в мае 2009 го-

Бизнес-центр «ВАНТ»
класс В+
пр. Обуховской Обороны, 120, лит. 3 и И



150 м от станции метро «Пролетарская» на берегу Невы
от 650 руб./кв. м в месяц с учетом НДС

- восьмизэтажное здание
- арендная площадь 26 000 м²
- свободная планировка от 35 м²
- полная отделка
- вентиляция, отопление, кондиционер
- системы безопасности
- парковка на 400 мест
- кафе, ресторан

В аренду включено: КУ, охрана

Тел. (812) 600 30 53

нания рез Интернет



17%

• **работодателей** применяют технологии онлайн-обучения для работы с персоналом. Источник: SuperJob.ru

да. По опыту Екатерины, компании чаще всего заказывают серию тематических вебинаров и организуют подключение для целого отдела. Топовые темы — это бизнес-процессы, мар-

кетинг, реклама, продажи, интернет-бизнес, управление персоналом, личностный рост.

Возможности вебинаров позволяют проводить ролевые игры (при хорошей

скорости Интернета), писать тесты в «прямом эфире», обучаться стандартным операциям в разном образном ПО. Для того чтобы у офисных сотрудников была возможность участвовать в вебинарах или видеоконференциях, их рабочие компьютеры должны быть специальным образом оборудованы.

Требования формата

Для организации видеоконференции через Интернет подойдет стандартный офисный компьютер. Их сейчас делают вполне мощными, поэтому проблем возникнуть не должно. Рабочее место необходимо обеспечить наушниками, микрофоном, а также веб-камерой.

Перед началом видеотрансляции необходимо убедиться, что на рабочих компьютерах установлена последняя версия флеш-плеера (Adobe Flash Player). В противном случае видео может не пойти.

Скорость доступа в Интернет при этом должна быть не ниже 512 Кбит/с. «Сейчас такая скорость доступна практически любому корпоративному клиенту», — отмечает Наталья Станичная, директор по маркетингу ЗАО «ПетерСтар». Среди плюсов формата видеоконференций она отмечает отсутствие необходимости приобретать дорогостоящее профессиональное оборудование, возможность экономить на звонках.

В Петербурге услуги организации видеоконференций предоставляют такие операторы, как «Вестколл», «Метроком», «Телепорт», «ПетерСтар».

Эльнара Петрова
elnara.petrova@dp.ru

Договорные нюансы

СПб. Компании, выбирающие новый офис, теперь оценивают не только его местоположение и сумму ежемесячных платежей, но и условия досрочного расторжения договора аренды.

Как поясняет Евгения Петрова, старший юрист практики недвижимости и градостроительства компании Rightmark group, возможность досрочно расторгнуть договор аренды без обращения в суд появляется у арендатора или арендодателя лишь в двух случаях: по обо-

юдному соглашению сторон и при условии наличия в договоре прямо предусмотренного основания. При этом заранее возможно предусмотреть любое основание для отказа от исполнения договора аренды. Кроме самих оснований в договорах содержится и процедура расторжения договора. К примеру, он считается расторгнутым сразу после уведомления противоположной стороны о возникновении предусмотренных оснований либо через неделю после уведомления. «Практика показывает, что если инициатором расторжения до-

говора является арендатор, то процедура обычно проходит по соглашению сторон и очень редко доходит до суда. Конфликтные расторжения в такой ситуации почти не встречаются», — рассказывает юрист консалтинговой компании управления специальными проектами по Петербургу ЗАО «ЖЕЛДОРИПОТЕКА» Вероника Додичева.

Основания для расторжения договора аренды по решению суда находятся в самом в договоре и установлены Гражданским кодексом.

Ирина Пешкова
contact@dp.ru



Аренда от собственника

Офисы в новом бизнес-центре класса В+ от 750 рублей за 1 кв.м. в месяц

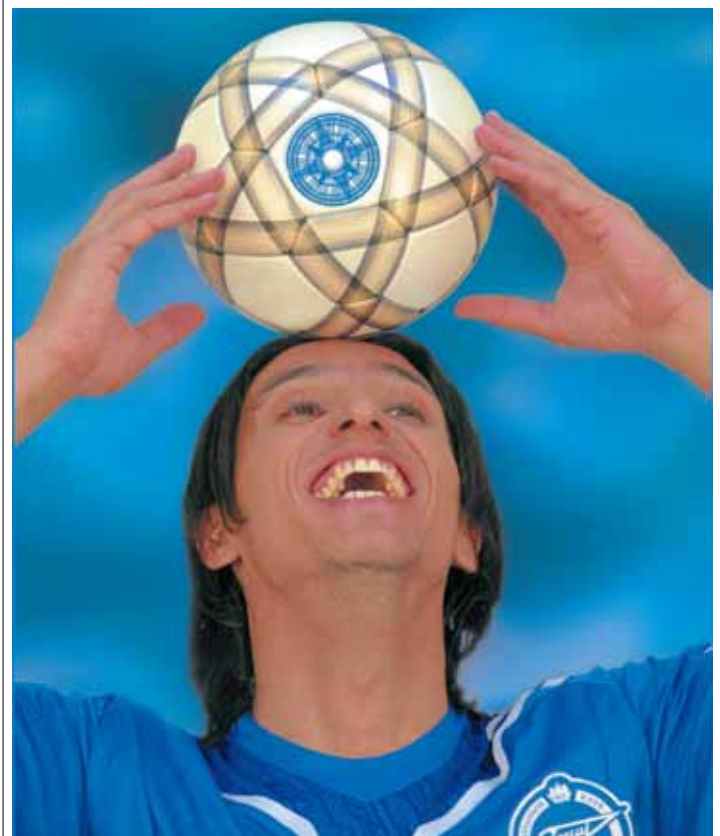
В составе многофункционального комплекса «Гулливвер»

Ввод в эксплуатацию: IV квартал 2009 г.
Напротив ст. м. «Старая Деревня»

Санкт-Петербург, Торфяная дорога, д. 7
тел.: (812) 441-22-11

www.gulliverspb.ru, e-mail: bc@gulliver.spb.ru

РЕКЛАМА



(812) 740-70-70
www.severen.ru

ПАРТНЕР И ОПЕРАТОР СВЯЗИ ФК «ЗЕНИТ»

- телефония • интернет • корпоративные сети •
- передача данных • оборудование •
- комплексные услуги •

Лицензия ИР№0205-09/02-09/03-09/04-09/05-09/06-09/07-09/08-09/09-09/10-09/11-09/12-09/13-09/14-09/15-09/16-09/17-09/18-09/19-09/20-09/21-09/22-09/23-09/24-09/25-09/26-09/27-09/28-09/29-09/30-09/31-09/32-09/33-09/34-09/35-09/36-09/37-09/38-09/39-09/40-09/41-09/42-09/43-09/44-09/45-09/46-09/47-09/48-09/49-09/50-09/51-09/52-09/53-09/54-09/55-09/56-09/57-09/58-09/59-09/60-09/61-09/62-09/63-09/64-09/65-09/66-09/67-09/68-09/69-09/70-09/71-09/72-09/73-09/74-09/75-09/76-09/77-09/78-09/79-09/80-09/81-09/82-09/83-09/84-09/85-09/86-09/87-09/88-09/89-09/90-09/91-09/92-09/93-09/94-09/95-09/96-09/97-09/98-09/99-09/100-09/101-09/102-09/103-09/104-09/105-09/106-09/107-09/108-09/109-09/110-09/111-09/112-09/113-09/114-09/115-09/116-09/117-09/118-09/119-09/120-09/121-09/122-09/123-09/124-09/125-09/126-09/127-09/128-09/129-09/130-09/131-09/132-09/133-09/134-09/135-09/136-09/137-09/138-09/139-09/140-09/141-09/142-09/143-09/144-09/145-09/146-09/147-09/148-09/149-09/150-09/151-09/152-09/153-09/154-09/155-09/156-09/157-09/158-09/159-09/160-09/161-09/162-09/163-09/164-09/165-09/166-09/167-09/168-09/169-09/170-09/171-09/172-09/173-09/174-09/175-09/176-09/177-09/178-09/179-09/180-09/181-09/182-09/183-09/184-09/185-09/186-09/187-09/188-09/189-09/190-09/191-09/192-09/193-09/194-09/195-09/196-09/197-09/198-09/199-09/200-09/201-09/202-09/203-09/204-09/205-09/206-09/207-09/208-09/209-09/210-09/211-09/212-09/213-09/214-09/215-09/216-09/217-09/218-09/219-09/220-09/221-09/222-09/223-09/224-09/225-09/226-09/227-09/228-09/229-09/230-09/231-09/232-09/233-09/234-09/235-09/236-09/237-09/238-09/239-09/240-09/241-09/242-09/243-09/244-09/245-09/246-09/247-09/248-09/249-09/250-09/251-09/252-09/253-09/254-09/255-09/256-09/257-09/258-09/259-09/260-09/261-09/262-09/263-09/264-09/265-09/266-09/267-09/268-09/269-09/270-09/271-09/272-09/273-09/274-09/275-09/276-09/277-09/278-09/279-09/280-09/281-09/282-09/283-09/284-09/285-09/286-09/287-09/288-09/289-09/290-09/291-09/292-09/293-09/294-09/295-09/296-09/297-09/298-09/299-09/300-09/301-09/302-09/303-09/304-09/305-09/306-09/307-09/308-09/309-09/310-09/311-09/312-09/313-09/314-09/315-09/316-09/317-09/318-09/319-09/320-09/321-09/322-09/323-09/324-09/325-09/326-09/327-09/328-09/329-09/330-09/331-09/332-09/333-09/334-09/335-09/336-09/337-09/338-09/339-09/340-09/341-09/342-09/343-09/344-09/345-09/346-09/347-09/348-09/349-09/350-09/351-09/352-09/353-09/354-09/355-09/356-09/357-09/358-09/359-09/360-09/361-09/362-09/363-09/364-09/365-09/366-09/367-09/368-09/369-09/370-09/371-09/372-09/373-09/374-09/375-09/376-09/377-09/378-09/379-09/380-09/381-09/382-09/383-09/384-09/385-09/386-09/387-09/388-09/389-09/390-09/391-09/392-09/393-09/394-09/395-09/396-09/397-09/398-09/399-09/400-09/401-09/402-09/403-09/404-09/405-09/406-09/407-09/408-09/409-09/410-09/411-09/412-09/413-09/414-09/415-09/416-09/417-09/418-09/419-09/420-09/421-09/422-09/423-09/424-09/425-09/426-09/427-09/428-09/429-09/430-09/431-09/432-09/433-09/434-09/435-09/436-09/437-09/438-09/439-09/440-09/441-09/442-09/443-09/444-09/445-09/446-09/447-09/448-09/449-09/450-09/451-09/452-09/453-09/454-09/455-09/456-09/457-09/458-09/459-09/460-09/461-09/462-09/463-09/464-09/465-09/466-09/467-09/468-09/469-09/470-09/471-09/472-09/473-09/474-09/475-09/476-09/477-09/478-09/479-09/480-09/481-09/482-09/483-09/484-09/485-09/486-09/487-09/488-09/489-09/490-09/491-09/492-09/493-09/494-09/495-09/496-09/497-09/498-09/499-09/500-09/501-09/502-09/503-09/504-09/505-09/506-09/507-09/508-09/509-09/510-09/511-09/512-09/513-09/514-09/515-09/516-09/517-09/518-09/519-09/520-09/521-09/522-09/523-09/524-09/525-09/526-09/527-09/528-09/529-09/530-09/531-09/532-09/533-09/534-09/535-09/536-09/537-09/538-09/539-09/540-09/541-09/542-09/543-09/544-09/545-09/546-09/547-09/548-09/549-09/550-09/551-09/552-09/553-09/554-09/555-09/556-09/557-09/558-09/559-09/560-09/561-09/562-09/563-09/564-09/565-09/566-09/567-09/568-09/569-09/570-09/571-09/572-09/573-09/574-09/575-09/576-09/577-09/578-09/579-09/580-09/581-09/582-09/583-09/584-09/585-09/586-09/587-09/588-09/589-09/590-09/591-09/592-09/593-09/594-09/595-09/596-09/597-09/598-09/599-09/600-09/601-09/602-09/603-09/604-09/605-09/606-09/607-09/608-09/609-09/610-09/611-09/612-09/613-09/614-09/615-09/616-09/617-09/618-09/619-09/620-09/621-09/622-09/623-09/624-09/625-09/626-09/627-09/628-09/629-09/630-09/631-09/632-09/633-09/634-09/635-09/636-09/637-09/638-09/639-09/640-09/641-09/642-09/643-09/644-09/645-09/646-09/647-09/648-09/649-09/650-09/651-09/652-09/653-09/654-09/655-09/656-09/657-09/658-09/659-09/660-09/661-09/662-09/663-09/664-09/665-09/666-09/667-09/668-09/669-09/670-09/671-09/672-09/673-09/674-09/675-09/676-09/677-09/678-09/679-09/680-09/681-09/682-09/683-09/684-09/685-09/686-09/687-09/688-09/689-09/690-09/691-09/692-09/693-09/694-09/695-09/696-09/697-09/698-09/699-09/700-09/701-09/702-09/703-09/704-09/705-09/706-09/707-09/708-09/709-09/710-09/711-09/712-09/713-09/714-09/715-09/716-09/717-09/718-09/719-09/720-09/721-09/722-09/723-09/724-09/725-09/726-09/727-09/728-09/729-09/730-09/731-09/732-09/733-09/734-09/735-09/736-09/737-09/738-09/739-09/740-09/741-09/742-09/743-09/744-09/745-09/746-09/747-09/748-09/749-09/750-09/751-09/752-09/753-09/754-09/755-09/756-09/757-09/758-09/759-09/760-09/761-09/762-09/763-09/764-09/765-09/766-09/767-09/768-09/769-09/770-09/771-09/772-09/773-09/774-09/775-09/776-09/777-09/778-09/779-09/780-09/781-09/782-09/783-09/784-09/785-09/786-09/787-09/788-09/789-09/790-09/791-09/792-09/793-09/794-09/795-09/796-09/797-09/798-09/799-09/800-09/801-09/802-09/803-09/804-09/805-09/806-09/807-09/808-09/809-09/810-09/811-09/812-09/813-09/814-09/815-09/816-09/817-09/818-09/819-09/820-09/821-09/822-09/823-09/824-09/825-09/826-09/827-09/828-09/829-09/830-09/831-09/832-09/833-09/834-09/835-09/836-09/837-09/838-09/839-09/840-09/841-09/842-09/843-09/844-09/845-09/846-09/847-09/848-09/849-09/850-09/851-09/852-09/853-09/854-09/855-09/856-09/857-09/858-09/859-09/860-09/861-09/862-09/863-09/864-09/865-09/866-09/867-09/868-09/869-09/870-09/871-09/872-09/873-09/874-09/875-09/876-09/877-09/878-09/879-09/880-09/881-09/882-09/883-09/884-09/885-09/886-09/887-09/888-09/889-09/890-09/891-09/892-09/893-09/894-09/895-09/896-09/897-09/898-09/899-09/900-09/901-09/902-09/903-09/904-09/905-09/906-09/907-09/908-09/909-09/910-09/911-09/912-09/913-09/914-09/915-09/916-09/917-09/918-09/919-09/920-09/921-09/922-09/923-09/924-09/925-09/926-09/927-09/928-09/929-09/930-09/931-09/932-09/933-09/934-09/935-09/936-09/937-09/938-09/939-09/940-09/941-09/942-09/943-09/944-09/945-09/946-09/947-09/948-09/949-09/950-09/951-09/952-09/953-09/954-09/955-09/956-09/957-09/958-09/959-09/960-09/961-09/962-09/963-09/964-09/965-09/966-09/967-09/968-09/969-09/970-09/971-09/972-09/973-09/974-09/975-09/976-09/977-09/978-09/979-09/980-09/981-09/982-09/983-09/984-09/985-09/986-09/987-09/988-09/989-09/990-09/991-09/992-09/993-09/994-09/995-09/996-09/997-09/998-09/999-09/1000-09/1001-09/1002-09/1003-09/1004-09/1005-09/1006-09/1007-09/1008-09/1009-09/1010-09/1011-09/1012-09/1013-09/1014-09/1015-09/1016-09/1017-09/1018-09/1019-09/1020-09/1021-09/1022-09/1023-09/1024-09/1025-09/1026-09/1027-09/1028-09/1029-09/1030-09/1031-09/1032-09/1033-09/1034-09/1035-09/1036-09/1037-09/1038-09/1039-09/1040-09/1041-09/1042-09/1043-09/1044-09/1045-09/1046-09/1047-09/1048-09/1049-09/1050-09/1051-09/1052-09/1053-09/1054-09/1055-09/1056-09/1057-09/1058-09/1059-09/1060-09/1061-09/1062-09/1063-09/1064-09/1065-09/1066-09/1067-09/1068-09/1069-09/1070-09/1071-09/1072-09/1073-09/1074-09/1075-09/1076-09/1077-09/1078-09/1079-09/1080-09/1081-09/1082-09/1083-09/1084-09/1085-09/1086-09/1087-09/1088-09/1089-09/1090-09/1091-09/1092-09/1093-09/1094-09/1095-09/1096-09/1097-09/1098-09/1099-09/1100-09/1101-09/1102-09/1103-09/1104-09/1105-09/1106-09/1107-09/1108-09/1109-09/1110-09/1111-09/1112-09/1113-09/1114-09/1115-09/1116-09/1117-09/1118-09/1119-09/1120-09/1121-09/1122-09/1123-09/1124-09/1125-09/1126-09/1127-09/1128-09/1129-09/1130-09/1131-09/1132-09/1133-09/1134-09/1135-09/1136-09/1137-09/1138-09/1139-09/1140-09/1141-09/1142-09/1143-09/1144-09/1145-09/1146-09/1147-09/1148-09/1149-09/1150-09/1151-09/1152-09/1153-09/1154-09/1155-09/1156-09/1157-09/1158-09/1159-09/1160-09/1161-09/1162-09/1163-09/1164-09/1165-09/1166-09/1167-09/1168-09/1169-09/1170-09/1171-09/1172-09/1173-09/1174-09/1175-09/1176-09/1177-09/1178-09/1179-09/1180-09/1181-09/1182-09/1183-09/1184-09/1185-09/1186-09/1187-09/1188-09/1189-09/1190-09/1191-09/1192-09/1193-09/1194-09/1195-09/1196-09/1197-09/1198-09/1199-09/1200-09/1201-09/1202-09/1203-09/1204-09/1205-09/1206-09/1207-09/1208-09/1209-09/1210-09/1211-09/1212-09/1213-09/1214-09/1215-09/1216-09/1217-09/1218-09/1219-09/1220-09/1221-09/1222-09/1223-09/1224-09/1225-09/1226-09/1227-09/1228-09/1229-09/1230-09/1231-09/1232-09/1233-09/1234-09/1235-09/1236-09/1237-09/1238-09/1239-09/1240-09/1241-09/1242-09/1243-09/1244-09/1245-09/1246-09/1247-09/1248-09/1249-09/1250-09/1251-09/1252-09/1253-09/1254-09/1255-09/1256-09/1257-09/1258-09/1259-09/1260-09/1261-09/1262-09/1263-09/1264-09/1265-09/1266-09/1267-09/1268-09/1269-09/1270-09/1271-09/1272-09/1273-09/1274-09/1275-09/1276-09/1277-09/1278-09/1279-09/1280-09/1281-09/1282-09/1283-09/1284-09/1285-09/1286-09/1287-09/1288-09/1289-09/1290-09/1291-09/1292-09/1293-09/1294-09/1295-09/1296-09/1297-09/1298-09/1299-09/1300-09/1301-09/1302-09/1303-09/1304-09/1305-09/1306-09/1307-09/1308-09/1309-09/1310-09/1311-09/1312-09/1313-09/1314-09/1315-09/1316-09/1317-09/1318-09/1319-09/1320-09/1321-09/1322-09/1323-09/1324-09/1325-09/1326-09/1327-09/1328-09/1329-09/1330-09/1331-09/1332-09/1333-09/1334-09/1335-09/1336-09/1337-09/1338-09/1339-09/1340-09/1341-09/1342-09/1343-09/1344-09/1345-09/1346-09/1347-09/1348-09/1349-09/1350-09/1351-09/1352-09/1353-09/1354-09/1355-09/1356-09/1357-09/1358-09/1359-09/1360-09/1361-09/1362-09/1363-09/1364-09/1365-09/1366-09/1367-09/1368-09/1369-09/1370-09/1371-09/1372-09/1373-09/1374-09/1375-0

**АРЕНДА НОВЫХ ОФИСОВ
НА ВАШИХ УСЛОВИЯХ**
«Софийская площадь»
бизнес-центр

ул. Белы Куна, д.30
www.bk30.ru
448-46-48



любые офисы от 20 до 1000 кв.м, складские помещения
торгово-выставочные на 1-м этаже
цена договорная, планировка и отделка под арендатора
парковка, Интернет, цифровая телефония, система вентиляции и кондиционирования, контроль доступа,
видеонаблюдение, кафе, отделение Сбербанка, нотариус

РЕКЛАМА

АРЕНДА



Lipsanen & Co.
**КУБИНСКАЯ, 73
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ
КОМПЛЕКС**

**Площади
от 2000 до
9000 м²**

(812) 326-65-00,
факс: 326-65-01
www.lipsanengroup.com

РЕКЛАМА

ВЕДАХАУС
Деловой центр
класс А



**Аренда
офисов**

от 600 руб/м кв
Свободная планировка

**Двухуровневый
пентхаус 600 м²**
Панорамный вид на Неву

Петроградская наб., 20
тел. (812) 777-77-99
www.veda-house.ru

РЕКЛАМА



● Девелоперы, продавая дома в своих загородных поселках, обещают уют, комфорт и полный набор релаксационных процедур. ФОТО: ИТАР-ТАСС

Покупателей заманивают спа

СПб. Большинство обещанных покупателям объектов коммерческой недвижимости в организованных коттеджных поселках — от фитнес-клубов до аптек — пока не построены.

Заманить профессиональных операторов на территорию поселков оказалось задачей не из легких, да и необходимость в объектах инфраструктуры сегодня пока под вопросом.

До кризиса, когда рынок организованной коттеджной застройки активно рос, девелоперы, чтобы привлечь покупателей, заявляли, что построят бассейны, спа-залы, фитнес-клубы, магазины, аптеки, вертолетные площадки, даже мини-зоопарк... При этом по окончании строительства первой очереди в поселке часто оказывались как максимум административное здание и детская площадка, а иногда отсутствовали и они. Правда, объекты инфраструктуры возводятся последними, уже после всех домов, а готовых поселков очень мало.

Кстати, как показала практика в элитных городских домах, жители часто не хотят пользоваться этими объектами и платить за их содержание. Так, в комплексе «Новая звезда» инфраструктура занимает почти половину дома, что оказалось невыгодно.

Как сообщают в консалтинговом центре «Петербургской Недвижимости», затраты на содержание инфраструктуры в поселке немалые: цена обслуживания элитного коттеджа площадью 300 м² — 8 тыс. рублей в месяц, не считая затрат на свет, газ и воду. Но есть и исключения из правил — давно заселенный поселок «Горки СПб» с бассейном. По словам Павла Пикалева, директора Penny Lane Realty Saint Petersburg, в сегменте De Luxe можно отметить такие поселки, как Консульская деревня (спорткомплекс, детский сад), Балаково (спортзал с бассейном и сауной), Корабельные сосны (спорткомплекс, два бассейна). Еще один поселок, где еще не завершена первая очередь строительства, но уже построен торговый-развлекательный центр, — Сторожевая гора от «Родэкс Северо-Запад». «Первую очередь мы планируем достроить в 2010 году, — говорит Марина Карпихина, руководитель по маркетингу и развитию компании. — При этом уже построено здание ТРК площадью 1200 м². На втором этаже будут видовой ресторан и магазин, а внизу, возможно, аптека, пекарня и небольшой фитнес-центр. Это зависит и от того, какие компании заинтересуются покупкой площадей».

Объекты инфраструктуры также можно располагать неподалеку от поселка. Подобный вариант предложен в San Repino. Сделав, например, магазин открытым для жителей-соседей, можно рассчитывать на больший доход, что привлечет арендаторов. Кстати, часть поселков расположена там, где инфраструктура уже существует. Такую возможность предоставляет окружающая территория в зоне: Репино — Ленинское, близ Зеленогорска и Всеволожска.

Один из вариантов решения этой проблемы может заключаться в следующем: создавать инфраструктуру, соответствующую определенным запросам, за пределами коттеджного поселка — в непосредственной близости от него.

Александр Андреева
contact@dp.ru

Правильное приближение



Максим Петухов

Коммерческий директор проектно-строительной группы Greason

Наличие объектов коммерческого и социально-бытового значения повышает привлекательность загородного жилья.

Наиболее неприятным является экономкласс: здесь достаточно административного офиса (охранная и эксплуатационная службы), объекта торговли (торговый центр или мини-

маркет) и службы быта (химчистка, прачечная). Для бизнес-класса к этому списку добавляются объекты оздоровительного и развлекательного назначения (спортклубы, фитнес-центры, детские площадки, бары, рестораны и прочие). Самый требовательный — премиум-класс: все вышеперечисленные объекты, естественно, с лучшим сервисом и качеством, плюс подчеркнуты уникальные составляющие — гольф-клуб, картинг или яхтинг.

«Раздувание» коммерческой составляющей иногда не оправдано: стоимость

проекта значительно возрастает, а вот окупаемость под сомнением. Так, закрытые поселки премиум-класса предполагают, что объектами могут пользоваться только свои, поэтому, например, многие игроки ретейла с неохотой смотрят на загородные проекты и не спешат развивать там свой бизнес.

Один из вариантов решения этой проблемы может заключаться в следующем: создавать инфраструктуру, соответствующую определенным запросам, за пределами коттеджного поселка — в непосредственной близости от него.

Минималистская выразительность

СПб. Минимализм в оформлении офиса позволяет сэкономить на дизайн-проекте от 30 до 50% по сравнению с классикой, а также требует меньше вложений в отделку и материалы.

Дизайн-проект современного интерьера в студиях изначально стоит на 200–1000 рублей за 1 м² дешевле классического. Та же ситуация с отделочными работами.

Но дизайнеры предупреждают, что при выборе материалов, мебели и других элементов интерьера нужна осторожность. Речь может идти о ценовой разнице на порядок. Условно говоря, можно купить диван за 12 тыс. рублей — а можно за 200 тыс. Но есть опасность оказаться жертвой собственной скупоности, получив пародию вместо стиля.

Меньше значит больше

Таков девиз первых минималистов. «Этот стиль пользуется заслуженной попу-



● Минимализм — это универсальный стиль. Его уравновешенность и завершенность подойдут для оформления любых офисных помещений. ФОТО: REUTERS

лярностью в офисном и жилом дизайне, наряду с хай-теком и ар-деко. Он сформировался в середине XX века под влиянием японского интерьера — предельно гармоничного и лаконичного», — рассказывает Александр Малиновский, дизайнер интерьера, визуализатор.

Для минимализма характерна простота формы, открытые пространства, обилие света, требовательность к деталям. «Настоящий ми-

нимализм дорог за счет ювелирного подбора материалов, цвета, фактуры», — говорит Алена Веселкова, дизайнер-декоратор.

Ведущие производители мебели, светильников, дверей создают коллекции в минималистическом стиле. «Например, Италия, законодатель интерьерной моды, предлагает решения в духе минимализма, которые по стилю тождественны барочному и другим пом-

пезным стилям. Многие зависят от качества материала и от имени дизайнера, например в мебели», — поясняет Александр Малиновский.

Что будет модно завтра

Основные тенденции офисной моды, по мнению дизайнеров, останутся прежними. Большинство компаний-заказчиков предпочитают не искать интерьерных

решений, а использовать наработки.

«Заметна тенденция использования одного-двух ярких цветов на фоне серо-белой строгости, мягкие напольные покрытия, эргономичные стулья», — делится Алена Веселкова. — Появилось много аксессуаров, интересных дверных ручек, ламп, панелей, стеклянных дверей».

Входит в моду использование современных технологий, например стеклографии для декорирования стекла. Она позволяет нанести на стеклянную поверхность практически любое изображение — черно-белое, цветное (до пяти цветов одновременно), контролировать светопропускность.

«Часто в дизайне интерьера используется так называемая эклектика, т.е. смешение стилей. И мебель барокко может сочетаться с общим минималистическим пространством», — рассказывает Александр Малиновский.

Ольга Киселева
contact@dp.ru

Простота как стиль работы



Боремир Бахарев

Дизайнер компании Mile studio

Сейчас очень мало заказов на дизайн интерьеров — как жилых помещений, так и офисных. Те заказы, что есть, очень простые. Например, создать минималистский дизайн, подобрать мебель, иногда даже в магазине Ikea. Хотя и раньше большинство компаний предпочитали обходиться своими силами при оформлении рабочего пространства. Профессиональный дизайн заказывали крупные компании, которые занимают большие площади и перед ними задача максимально эргономично организовать пространство. Или фирмы, для которых была важна имиджевая составляющая, и стильный дизайн воспринимался как визитная карточка. Не могу сказать, что минималистический или какой-то другой дизайн лидировал. Все зависело от вкусов заказчиков и возможностей помещения. Кто-то предпочитал в офисе дворцовый интерьер, другие — строгие стили. Сейчас я бы сказал, что моду на дизайн диктует экономия.

ERIMEX®

Ключевое решение ВАШЕГО ОФИСА

В этом году мебельной компании ERIMEX исполняется 15 лет. Пройдя все сложности и перипетии российского бизнеса, компания успешно находит новые возможности для развития, не боясь экспериментировать и искать новые сферы для приложения своих сил, накопленного опыта и профессионализма.



Компания ERIMEX предлагает продуманные интерьерные решения в очень широком ценовом диапазоне, что позволяет экономить средства не в ущерб качеству и достойному внешнему виду, гарантируя исполнение заказов на уровне самых современных стандартов и с учетом последних тенденций в интерьерной и мебельной «моде». Прочные многолетние партнерские связи с ведущими отечественными и зарубежными фабриками, отлаженная система поставок, высокая квалификация персонала, полный сервис и гибкая ценовая политика позволяют компании поддерживать долгие хорошие отношения со старыми заказчиками и находить новых клиентов. На счету фирмы — и небольшие, и очень масштабные проекты, в том числе многофункциональные и технически насыщенные.

Ориентация на комплексный подход к оснащению рабочих помещений позволяет находить решения для самых разных задач: для произ-

водственных и офисных помещений, кабинетов руководства, актовых залов, конференц-залов и учебных аудиторий, вестибюлей, складских помещений, архивов и картотек, переговорных зон, зон отдыха, кухонь, кафе, столовых, для гардеробов и служебных раздевалок, для гостиничных комплексов и мини-гостиниц, пансионатов и т.д. Компания может обеспечить готовность офисов «под ключ», включая оснащение компьютерами, оргтехникой, прокладку локальных сетей и т.д.

Многогранная подготовка менеджеров, их квалификация позволяет свободно ориентироваться в предложениях мебельного рынка независимо от территориальных привязок. Отличное знание возможностей и ассортимента ведущих мебельных фабрик, их маркетинговой политики позволяет формировать оптимальные коммерческие предложения в каждом конкретном случае. Персонал менеджеров формировался из различных направлений и сфер мебельного рынка: промышленной и офисной мебели, домашней, кухонной, мягкой и т.д. Соответственно компания может осуществлять комплексный подход к обработке заказов, подключая нескольких менеджеров по разным направлениям, максимально эффективно используя профессионализм и опыт персонала и достигая наилучшего результата.

Офис фирмы одновременно является и выставочным залом, где представлено значительное количество моделей разных коллекций и фабрик, образцы материалов и покрытий, полная подборка каталогов и рабочих материалов. В условиях меняющейся конъюнктуры, направленности на развитие инновационных технологий, компания ERIMEX активно осваивает новые направления мебельной индустрии, такие как производственная, лабораторная, диспетчерская мебель и т.д. Это может быть операторская мебель для автоматизированных линий, энергостанций, диспетчерских пунктов, систем управления, различных производств. ERIMEX предлагает мебель для комфортной работы, а работа — это не только офис.

Мебель может быть подобрана как из серийных коллекций, так и спроектирована на заказ под конкретное оборудование и конкретные задачи. При этом будут учтены все существенные факторы: условия эксплуатации, наличие агрессивных сред, конфигурация помещений, и т.д. Комплексно-интегрированный подход к работе позволяет учитывать множество технических и технологических нюансов. Компания имеет опыт оснащения объектов с нуля, т.е. когда подготовка рабочих мест начинается еще на стадии завершения строительных и отделочных работ. Это позволяет сократить сроки ввода в эксплуатацию и улучшить конечный результат. Ведь в этом случае оперативно и корректно от-



рабатываются все моменты, требующие архитектурно-планировочных, коммуникационных и других увязок. Учитываются все технические и технологические аспекты: габариты, элементный состав, цветовая гамма, расположение оборудования, оргтехники, кондиционеров, сетевых коммуникаций, средств связи, инженерных систем, согласовываются удобные сроки доставки и сборки. Каждое проектирование ведется на основе принципов эргономики, ведь удобство и комфорт рабочего места — залог хорошего настроения в работе. Варианты организации рабочего пространства могут быть



самыми разными, в том числе нестандартными. ERIMEX предлагает как стационарные, так и мобильные, трансформируемые мебельные и интерьерные решения, рациональное зонирование помещений, оптимальную состыковку мебели и производственного оборудования. В любом случае во главу угла ставятся пожелания и возможности заказчика, комфортная планировка и обязательный анализ эргономики пространства, соблюдение сроков.

Несмотря на розничную направленность, компания осуществляет масштабную дистрибуторскую деятельность. Имея свыше 50 активно действующих дилеров, ERIMEX оказывает им поддержку на территории Санкт-Петербурга, области, Северо-Западного и других регионов. Являясь дистрибутором крупнейшей мебельной фабрики, обладающей развитой логистикой, ERIMEX помогает дилерам в реализации проектов, знакомит с техническими нюансами, информирует о новинках.

К 15-летию компании ERIMEX предлагает 15% скидки на популярные коллекции офисной мебели до конца 2009 года. Подробности можно уточнить в офисе компании. Всем клиентам, обратившимся за покупкой в этот период, компания предоставляет возможность купить мебель на условиях акции до конца января 2010 года. Зарезервируйте свою скидку!

Офисы

СПб. Игроки рынка коммерческой недвижимости обсудили в редакции «ДП» изменения взаимоотношений девелоперов и управляющих компаний и оптимальную арендную ставку.

Одна из проблем, которую выделили участники круглого стола, связана с названием нового кризиса доверия, который, по их оценкам, может привести к другой расстановке игроков на рынке. Также они отметили, что петербургский рынок наконец достиг определенного уровня стабильности и массовый исход арендаторов приостановился.



Сергей Федоров

Исполнительный директор компании Praktis CB

В последнее время прослеживается тенденция: собственники коммерческой недвижимости еще менее охотно передают свои объекты в доверительное управление. Мы постоянно сталкиваемся с тем, что у владельцев одного-двух бизнес-центров все равно есть свои эксплуатационная служба, отдел продаж, то есть какие-то зачатки управляющей компании. Здесь уже стоит вопрос контроля над бизнесом, вопрос доверия или недоверия.

У нас пока владельцы коммерческой недвижимости не всегда готовы полностью раскрывать все свои бизнес-процессы. И в этом плане ситуация сейчас меняется, к сожалению, скорее в худшую сторону. Сказываются опасения насчет возможностей захвата бизнеса и т. д. Но в то же время есть определенный класс объектов элитного сегмента, которые заинтересованы в привлечении внешних управляющих компаний с мировыми брендами.



Раиса Брезгина

Специалист по операциям с коммерческой недвижимостью компании GVA Sawyer

Мне кажется, в период кризиса имеет смысл нанимать управляющую компанию. Потому что всем бизнес-центрам приходится серьезно бороться за арендаторов, и в этом может помочь управляющая компания. Ведь она, непосредственно работая с арендаторами, знает их текущие запросы и может вовремя пойти им навстречу.

Привлеченным консультантам, как мне кажется,

труднее оперативно реагировать в политике удержания арендаторов.



Валерий Хламкин

Директор по развитию Группы компаний VMB TRUST

Я считаю, что во главе угла всегда должна лежать экономическая целесообразность. И не важно, какие сейчас времена: тучные или голодные. На мой взгляд, это как в физике, в атомной бомбе: должна быть некая критическая масса. Если количество квадратных метров, находящихся в управлении, недостаточно велико, то держать полный штат управленцев, которые стоят довольно дорого, нецелесообразно. Если метраж начинает увеличиваться и объектов становится больше, тогда уже имеет смысл создавать собственную управляющую компанию.



Артем Клыков

Руководитель отдела офисной недвижимости компании «Экспо-Форум»

В гостиничном бизнесе часто один гостиничный оператор строит рядом две гостиницы разных сегментов и совмещает зоны кухни, зоны благоустройства, какие-то вспомогательные зоны. Такой ход позволяет существенно экономить.

Думаю, этот опыт в каком-то виде можно применять и в сфере офисной недвижимости.



Михаил Гусев

Руководитель департамента бизнес-центров «Менеджмент Компания ПСБ»

Раньше ставили вопрос: что выгоднее — управлять самому или отдавать на аутсорсинг. Сейчас уже есть понимание, что даже если собственник купил объект, то ему нужна какая-то пусть собственная, но управляющая компания. Это, я считаю, позитивная тенденция. И ведь можно поговорить в целом об управлении недвижимостью. Здесь есть свободные ниши.

Например, сформировался пласт собственников, владеющих тремя-четырьмя-десятью квартирами. Они пытаются обращаться в управляющие компании, но те отказываются с ними работать. А вот в Америке уже есть управляющие компании, нацеленные на управление жилой недвижимо-



● Новые офисные объекты сегодня или замораживают, или выводят на рынок, адаптируя бизнес-план к изменившимся условиям рынка. ФОТО: ИНТЕРПРЕСС

ЫЙ ПЕРЕПОЛОХ

тью — квартирами. Там это считается интересным бизнесом.



Полина Макаренко

Руководитель отдела офисной недвижимости компании Knight Frank

На новые условия хочется посмотреть не через призму кризиса, а через призму того, что вообще будет дальше. Сейчас строятся только исключительно ликвидные проекты. Они однозначно больше 15–20 тыс. м². Поэтому в данном случае имеет смысл говорить о том, что их собственники будут привлекать внешних управляющих профессиональных компаний. Они будут не просто оптимизировать работу с арендаторами, но и контролировать работу всех современных технических систем в бизнес-центрах. И это важно.



Вадим Демешенков

Руководитель направления офисной недвижимости компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость»

На мой взгляд, не нужно делить компании на собственные и привлеченные на аутсорсинг. Нужно к своей собственной компании относиться так, как будто она посторонняя, чтобы она участвовала в тендерах, проверялась на соответствие рыночным условиям. Ведь в бизнесе самая главная задача — это эффективность и получение прибыли, и неважно, собственная это компания или чужая.



Евгения Васильева

Заместитель директора департамента консалтинга Colliers International (St. Petersburg)

Практика аудита собственных управляющих компаний в Петербурге сегодня есть. И аудит не всегда показывает положительные результаты. В этом случае предпринимаются корректирующие меры, вплоть до перевода части услуг, которые оказывает собственная компания, на аутсорсинг.



Георгий Рыков

Генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость»

Независимо от того, есть кризис или нет, конструкция нашего бизнеса не изменилась. Тема, как правильно выстроить жизнь коммерческого объекта: нужна управляющая компания или нет, нужна или есть какие-то ее суррогаты, обсуждается в России давно. Да, как уже говорят коллеги, сегодня все больше игроков рынка задумываются об оптимизации бизнеса в целом. Но на чем можно экономить? Уровень заработной платы у нас практически не снизился. Пожалуй, уменьшить можно только какие-то накладные расходы.

Валерий Хламкин

В последнее время стали востребованными две услуги — это брокеридж и консалтинг в раз-

личных его формах. А в целом состав услуг управляющих компаний не изменился.

Сергей Федоров

Я думаю, в скором времени будут востребованы услуги по управлению активами. Особенно со стороны банков, которым как-то нужно распоряжаться залоговыми объектами. Также интерес может проявиться со стороны непрофильных инвесторов, которые сейчас приходят на рынок и создают достаточно разрозненные портфели из недвижимости.

Георгий Рыков

За последний год арендная ставка в бизнес-центрах снизилась примерно на 30–40%. Сейчас она почти стабилизировалась. То есть можно говорить о том, что арендаторы и арендодателям наконец удалось достигнуть определенного соглашения.

Михаил Гусев

На мой взгляд, вопрос арендной ставки неоднозначен. Тяжелее всего сейчас новым, недавно вышедшим на рынок бизнес-центрам. Для того чтобы привлечь арендаторов, им приходится опускать ставку ниже рынка. А вот объекты, которые давно известны на рынке и практически полностью заполнены, позволяют себе и сегодня держать цену выше рынка. Потому что они уверены, что арендаторы не будут съезжать, например, из-за того, что у них цены будут на 10% выше рыночных.

Евгения Васильева

Да, в проектах вновь вводимых бизнес-центров были заложены арендные ставки, которые намного превышают те, что предлагаются на рынке в сегодняшних условиях. И это, конечно, ставит под угрозу окупаемость проектов. Что касается бизнес-центров, которые работают на рынке не первый год, то они уже давно себя окупили, и поэтому, конечно, им намного проще позволить себе гибкие варианты арендной политики.

Сергей Федоров

Раньше тренд к повышению арендной ставки задавали новые бизнес-центры. Сегодня ситуация противоположная. Новые бизнес-центры формируют тренд на понижение. По нашим данным, с ноября 2008 года произошло снижение цен по уровню арендных ставок по бизнес-центрам класса А — на 38%, класса В — на 26%, класса С — на 27%. Раньше мы не анализировали класс С, теперь интересуемся и им как активно развивающимся сегментом рынка. Самое большое снижение — до 50% — произошло в новых бизнес-центрах, особенно класса А. На самом деле ставки, которые мы сегодня видим в новых бизнес-центрах, — это некий компромисс между за кредитованностью и реальным спросом на рынке. Поэтому я бы говорил не об оптимальной арендной ставке, а скорее об установившемся согласии, которое, как говорил изменчивый нарзаном монтер Мечников из «Две-

надцати стульев», «есть результат взаимного непотворения сторон». При этом нужно же понимать, что хотя бы эксплуатацию бизнес-центра арендная плата должна окупать.

Полина Макаренко

Многое зависит от финансовой модели девелопера. Некоторые бизнес-центры предпочитают заполниться лишь на 40–50%, но при этом удерживать высокую арендную ставку. Связано это с тем, что они понимают, что данная заполняемость и данная арендная ставка позволят им просуществовать на рынке 2,5–3 года. А спустя это время, возможно, рынок уже начнет подниматься и они начнут двигаться по вектору достижения заложенных финансовых показателей. Конечно, в критичную ситуацию попали девелоперы, у которых западные деньги, а такие есть на петербургском рынке. Объяснить западному банку падение ставок на 50% и одновременно с этим его низкую заполняемость — очень сложная задача.

Михаил Гусев

Что мы советуем сегодня собственникам, желающим привлечь арендаторов? Делать меньше нарезки. Маленькие офисы в последние месяцы сдаются намного проще. Офисы в формате open space уже совсем не так актуальны, как раньше. Чем меньше нарезка офисных помещений, тем быстрее и дороже их можно сдать. Для собственников бизнес-центров по добные модификации пространства окупаются быст-

ро. Да и ставить такие перегородки совсем несложно.

Валерий Хламкин

Сейчас в городе пользуются популярностью маленькие офисы. Причем появились очень много мелких компаний, которые только образовались. Их создатели ищут помещения в пределах 20–40 м².

Раиса Брегина

Сегодня компании деструктурируют большую лояльность по отношению к арендаторам, готовы идти навстречу во многих вопросах. Также управляющие компании пытаются заинтересовать арендаторов своими услугами, например, включают стоимость услуг клининга в арендную ставку. И многих привлекает то, что не нужно заключать дополнительный договор на оказание клининговых услуг, отдельно их оплачивать и т. д.

Артем Клыков

На мой взгляд, рынок непосредственно офисной недвижимости в результате кризиса и его последствий наконец-то придет в более цивилизованное состояние, которое мы можем уже достаточно давно наблюдать на других рынках недвижимости. В частности, на гостиничном рынке никогда не было таких, скажем так, сверхприбылей, но не было и неразвитости профессиональных управляющих компаний, неэффективности оказываемых ими услуг.

Светлана Хорошева
svetlana.horoshewa@dp.ru

5 ЛЕТ РЫНКУ - 5 ЛЕТ НА РЫНКЕ

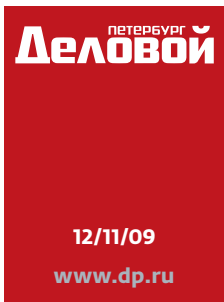
ЭКСПЛУАТАЦИЯ
МТЛ
НЕДВИЖИМОСТИ

www.mtlgroup.ru
(812)335-15-15

КОНСАЛТИНГ ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ОХРАНА КЛИНИНГ

РАЗРАБАТЫВАЕМ И РЕАЛИЗУЕМ
ПРОЕКТЫ ЭКСПЛУАТАЦИИ

УЧАСТВУЕМ В ТЕНДЕРАХ



« Валерий Хламкин: «В последнее время в городе стали востребованы маленькие офисы. Появилось много новых компаний, и большинство из них хотят арендовать помещения площадью 20–40 м².»

● Валерий Хламкин, директор по развитию группы компаний VMB TRUST



Культурная революция

СПб. Действующие многофункциональные комплексы оказались устойчивее к изменениям конъюнктуры рынка. Их бизнес-модель гибче и позволяет диверсифицировать риски.

Даже если одна из частей проекта многофункционального комплекса (МФК) «проседает», другие составляющие страхуют от разрыва денежного потока.

«В многофункциональных комплексах создается синергия потоков. Арендаторам торговли помогают посетители фитнес-клуба, ресторанов и работников бизнес-центра», — отмечает Юрий Сулягин, генеральный директор ООО

«Атлантик». (МФК Atlantic City). По оценкам специалистов компании Colliers International, гостиницы сегодня чувствуют себя лучше и более стабильно по сравнению с офисным и торговым сегментами. Доходы отелей снизились, но показатели рентабельности остались практически на прежнем уровне. Соответственно, гостиничная функция может рассматриваться сейчас как эффективная «подушка безопасности» для МФК.

Кризис вскрыл недостатки многих проектов формата МФК. Так, по данным Colliers International, некоторые девелоперы «добровольно» сократили срок жизни своих МФК, заложив минимальные пара-

метры. Например, парковый индекс 1/120 для офисов при сегодняшнем уровне конкуренции, когда многие проекты имеют 1/75, является слабой стороной, усложняет привлечение арендаторов. Экономия в краткосрочной перспективе обернулась проигрышем. Ряд проектов «вымывается» рынком из-за непродуманного местоположения, объемно-планировочных решений, несогласованности функций, смешения потоков.

В долгосрочной перспективе многофункциональный комплекс, в котором сочетаются три и более функций, остается актуальным форматом. Таких проектов немного. Пока на петербургском рынке доминирует со-

четание двух функций — офисы плюс ретейл. Последние опросы потенциальных потребителей в возрасте от 20 до 40 лет показали, что в городе большое количество однотипных объектов с примерно одинаковой концепцией. Это усложняет задачу девелоперов следующей волны: нужно не только определить функции, которые будут поддерживать друг друга и отвечать потребностям рынка, но и продумать концепцию, которая выделит проект в ряду других. В связи с этим одно из направлений развития многофункционального комплекса — включение культурной составляющей, арт-пространств.

Сергей Архипов
contact@dp.ru

● Петербуржцам хотелось бы, чтобы в новых многофункциональных комплексах было больше арт-пространств. ФОТО: REUTERS

АТРИУМ НА НЕВСКОМ 25

ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ ЦЕНТР КЛАССА «А»

ИНФОРМАЦИЯ ПО АРЕНДЕ:
+7 (812) 326-25-00
+7 (812) 326-25-15

Самый престижный адрес в центре Санкт-Петербурга

<p>Арендаторы: международные компании и дипломатические представительства</p> <p>Гибкая ценовая политика</p> <p>Гармоничное сочетание элементов позднего классицизма и современных архитектурных решений</p> <p>Расположение в непосредственной близости от станции метро «Невский проспект»</p> <p>Комфортабельные офисы с видами на Казанский собор, собор Св. Петра и внутренний дворик Атриума с естественным освещением</p> <p>Идеальные площади для кафе, ресторана, банковских залов обслуживания клиентов</p>	<p>Опытная команда управления</p> <p>Централизованное автоматизированное управление инженерными системами</p> <p>Автономная котельная и резервные источники питания</p> <p>Телекоммуникационные услуги от провайдеров по вашему выбору</p> <p>Охрана, парковка</p>
---	--

РЕКЛАМА