

Экономика региона

Мода на коворкинг зацепила бизнес

В Новосибирской области активно развиваются коворкинг-пространства, ставшие в последнее время не просто модным направлением, но и прибыльным бизнесом. После кризиса в экономике в 2015 году спрос на аренду «офисной коммуналки» вырос как минимум вдвое. Однако эксперты не исключают, что ажиотаж в этом сегменте — явление временное. Как и в случае с хостелами, которые некогда бурно развивались, этот бизнес может потерять позиции и рыночные возможности.

— бизнес-среда —

Построен на удаленности

Коворкинг — это рабочее пространство с набором услуг для индивидуального и коллективного труда на особых условиях: аренда здесь предоставляется на определенный период времени за конкретную плату. В Новосибирской области в этом году в сравнении с предыдущим таких офисных «коммуналок» стало больше на 19%, подсчитали в «ЭГИС». «В Новосибирске открылось пять новых коворкингов — с 26 центров в ноябре 2017 года до 31 центра в ноябре 2018 года», — сообщили в PR-службе компании. Появились как обычные рабочие помещения со столами и компьютерами, так и промышленные площадки — для занятий столярными работами и швейным производством.

Сегодня доля региона от общего количества коворкинг-центров в России составляет 4%, на ближайшего соседа — Екатеринбург приходится 5%, Самара — 6%, Москва и Санкт-Петербург в совокупности — 58%, оставшиеся 27% распределены по другим регионам, подсчитали для «Э-Экономика региона» в ГК «Финам».

«Коворкинг — тема для России относительно молодая и пока еще в большей степени модная, нежели устоявшаяся как массовый способ организации рабочего пространства. В основном он востребован среди довольно узкого круга потребителей в силу особенностей работы в одном офисе сотрудников совершенно разных специальностей», — отметил аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. Так, среди специализированных коворкингов наибольшей популярностью получили мастерские различных направлений — на них приходится 41% всего объема, объекты в сфере IT и инноваций, занимающие еще 19%, и швейные коворкинги, которые встречаются в 16% случаев. Менее распространены объекты в сфере искусства, архитектуры, дизайна и образования, говорит эксперт.

Управляющий директор международной компании Regus в России Ирина Баева делит резидентов коворкингов на три группы. Первая — это работники-одиночки: фрилансеры, индивидуальные предприниматели. «Им удобнее работать в коворкинге, чем дома, но снимать офис дорого», — говорит она. Вторая группа — это молодые компании или стартапы, которые используют коворкинг как промежуточное экономное решение до момента, пока бизнес не встал на ноги. Третья категория — бизнесмены, которые рассматри-



Рынок коворкингов в России растет ежегодно на 25–30% в год

вают эти площадки как элемент оптимизации расходов. «Экономия для компании при этом достигается за счет создания незакрепленных рабочих мест и, соответственно, уменьшения площади офиса», — добавила госпожа Баева.

Популярность этого бизнеса обусловлена развитием удаленной занятости, считает основатель проекта Cheap Home, эксперт по краудинвестингу в недвижимости и коливингу Андрей Сазонов. «Есть мнение, что к 2020 году около 20% россиян будут работать удаленно, и это позволит работодателям сэкономить на аренде офиса до 1 трлн руб. По статистике, уже сегодня около 40% компаний, в том числе крупных, работают с удаленными сотрудниками. Это выгодно не только с точки зрения экономии средств, но и в связи с тем, что дает возможность привлекать высококвалифицированных специалистов без привязки к месту жительства», — прокомментировал предприниматель.

По словам руководителя компании RID Analytics Елены Ермолаевой, в Новосибирске популярность коворкинга обусловлена структурой бизнес-компаний. «Новосибирск — город преобладающего микро- и малого бизнеса. И, безусловно, такая вещь, как маленькие офисные помещения, у нас пользуется большим спросом», — рассказала собеседница.

Арендная ставка по офисным коворкингам в Новосибирске сегодня составляет от 4 до 8 тыс. руб. в месяц за фиксированное рабочее место, а по специализированным (мастерские, сферы искусства, дизайна и т.д.) — до 15 тыс. руб.

Разноформатный коворкинг

Коворкинг-пространство стало альтернативой пустующим площадям в бизнес-центрах, отмечают аналитики департамента Colliers International. Так, например, новосибирский БЦ «Северянка» в 2016 году перестроил пустующий офис под свободную рабочую площадку. Это было сделано для того, чтобы увеличить заполняемость,

сказала президент Клуба управляющих бизнес-центрами, доцент кафедры корпоративного управления и финансов НГУЭУ Татьяна Гениберг. После кризиса в 2015 году часть предприятий съехала с арендуемых офисов, чтобы сэкономить на бюджете, и устремилась в коворкинг.

«Мы этот вопрос прорабатывали года три-четыре назад, когда этот формат только набирал популярность и стал модным направлением», — прокомментировала госпожа Гениберг. Региональный бизнес-центр «Новая высота» также отдал часть площадей под офисный коворкинг.

«Однако именно в бизнес-центрах в Новосибирске такой формат сегодня мало востребован резидентами. Наибольший спрос со стороны и пользователей этих площадок, и бизнеса мы видим в сегменте кофеен», — заметила Татьяна Гениберг. Эксперту уверена, что именно разноформатный проект коворкинга с доступным питанием может стать успешным.

Это мнение разделяет владелец сети кафе быстрого питания «Праймтайм» Антон Гористов, который намерен в следующем году в Новосибирске открыть сеть коворкингов с функцией кофейни и бизнес-библиотеки. Старт проекта «свободных» офисов намечен на первый квартал 2019 года. «На мой взгляд, эти проекты востребованы рынком. Насколько я знаю, в Новосибирске есть коворкинги, но у меня нет информации, упорядоченный ли это сетевой бизнес, осознанный ход в сторону организации или нет. Самый успешный бизнес — масштабный и сетевой, позволяющий как нивелировать риски, так и воспользоваться клиентам услугами сети в разных частях города», — сообщил он.

Вариантов организации помещения для коворкинга может быть сколько угодно, говорит Алексей Корнев. От покупки готового здания или строительства офисного центра до аренды части помещения, отдельного этажа или нескольких помещений. К примеру, в «Экспоцентре» под коворкинг просто отведено несколько помещений на втором этаже выставочного комплекса.

«Соответственно, и диапазон вложений в этот бизнес может различаться даже не в ра-

зых, а на порядок. Особенно если учитывать локацию коворкинг-центра, его удаленность от деловой части города, оснащение, инфраструктуру, наличие кафе или рекреационных зон», — отметил эксперт.

К примеру, запущенный в 2012 году Новосибирский коворкинг-центр в июле 2015-го был выставлен на продажу за 210 тыс. руб. «При этом, по собственным данным владельцев этого бизнеса, оборот при обычной 85% заполняемости составлял на тот момент 75 тыс. руб. в месяц, а прибыль при постоянных затратах в 40 тыс. руб. соответственно была равна 35 тыс. руб. в месяц», — привел пример господин Корнев.

В Академпарке реализованы три рабочих версии коворкинг-пространств, каждая со своей спецификой. «Заполняемость по всем этим объектам составляет более 90%», — сообщил пресс-секретарь АО «Академпарк» Петр Козлов.

По оценке руководителя проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» ГК SRG Максима Гончарова, загрузка наиболее качественных коворкингов в регионе сегодня составляет 80–90%.

При инвестициях в проект в 1–1,5 млн руб., который подразумевает аренду в центре города помещения площадью 160–180 кв. м с последующим его ремонтом, покупкой мебели, организацией минимальных условий для комфортной работы (кулер, кофе-пойнт, зона отдыха и т.д.), срок окупаемости составляет в среднем от 14 до 18 месяцев, подсчитали аналитики ГК «Финам».

Инструмент доходности

Доходность коворкинга и срок окупаемости напрямую зависят от объемов площадей и количества рабочих мест, отмечает Алексей Корнев. «Свободные пространства небольшого метража покрывают спрос лишь узкой целевой аудитории, коворкинги большей площади и формата имеют возможности для эффективной организации рабочих мест разных сфер деятельности, включают зоны для отдыха и общения, предоставления более широкого спектра услуг, а значит, и выгодные и гибкие условия аренды, отсутствие необходимости инвестиций в оснащение офиса», — сказал он.

Руководитель компании RID Analytics Елена Ермолаева говорит, что успех свободных рабочих пространств зависит в том числе от их местоположения. «Все-таки это должны быть районы, где сосредоточена деловая активность, центр города, линия метро. Теоретически, казалось бы, что они могут быть востребованы и в спальных районах — поближе к дому, однако в Новосибирске коворкинг пользуется спросом у пользователей лишь там, где есть инфраструктура», — добавила эксперт.

Чтобы бизнес был рентабельным, необходимо регулярно привлекать новых арендаторов, поскольку такой формат не предполагает долгосрочной аренды, а значит, доход, в отличие от расходов, нестабилен, отметил господин Сазонов. Кроме этого, в городе должно быть достаточное количество тех, кто готов работать в условиях «совместного потребления недвижимости», считает эксперт. «Опыт западных компаний показывает, что у формата есть потенциал развития в корпоративной среде: гибкие офисы привлекли внимание таких гигантов, как Verizon, Microsoft, SoftBank. А крупнейшая в мире сеть коворкингов WeWork уже сейчас управляет офисами IBM, Airbnb и Amazon», — считает Андрей Сазонов.

Есть примеры использования коворкингов крупными компаниями и в России: главными арендаторами одного из московских коворкингов являются «Ростелеком», Tele2 и Cisco. Консервативный Сбербанк в 2017 году инвестировал 16 млн руб. в коворкинг в Казани.

По пути хостелов

Елена Ермолаева в то же время считает, что рынок коворкинга в будущем может потерпеть неудачу и сжаться до нескольких предприятий. «Вспомните историю с хостелами, когда открылся один объект и тут же за ним как грибы после дождя начали появляться другие — где надо и не надо, без профессиональной оценки успешности проекта и грамотного выбора местоположения. Сейчас таких объектов осталось в количестве нескольких штук. С коворкингом это тоже может случиться, ведь порог входа в этот бизнес низкий и он доступен начинающим предпринимателям», — отметила госпожа Ермолаева.

Коворкинг занял свою нишу, заполнив офисы ровно тем количеством людей, которые в этом действительно нуждались, соглашается с коллегой Алексей Корнев. «Функционирование подавляющего большинства компаний предполагает все же работу сотрудников в едином офисе фирмы, где не просто удобно контролировать дисциплину, но и лучше организовано сотрудничество с коллегами, эффективнее реализуется коллективный труд, лучше используются возможности технических средств. Так что можно ожидать, что количество коворкингов вряд ли будет увеличиваться в ближайшее время», — уверен он.

Другого мнения придерживается Ирина Баева, которая считает, что у Новосибирска есть возможности для роста. «Мы видим спрос на коворкинги во всех российских городах с числом жителей от 500–700 тыс. человек. Формируется спрос в основном фрилансеры. Новосибирск не является исключением, и сам регион далек от насыщения. Перспективы, безусловно, есть: рынок коворкингов в России растет ежегодно на 25–30% в год», — сказала эксперт.

Максим Гончаров считает, что успешное развитие коворкингов в регионах зависит от ряда условий. «Это станет возможно при увеличении зоны покрытия высокоскоростного интернета, создании качественных коворкинг-центров и предоставлении арендаторам широкого перечня оказываемых услуг», — заключил он.

Лолита Белова

Выжидание после оживления

— коммерческая недвижимость —

«Региональный рынок коммерческой недвижимости в целом находится в состоянии „рынка покупателя“, то есть предложение превышает спрос», — замечает Елена Ермолаева. При этом она отмечает, что это не общее правило: есть локации, где не хватает офисной или торговой недвижимости либо качественных производственно-складских объектов.

В то же время владелец компании Nazarov & Partners. Commercial Real Estate Александр Назаров отмечает различную динамику сегментов новосибирского рынка коммерческой недвижимости. По его мнению, новосибирская офисная недвижимость, как всегда, находится в достаточно спокойном состоянии — крупные компании в город не приходят. Бизнес-центры класса «А» и «В» явно испытывают сложности с новыми серьезными клиентами. Торговая недвижимость практически не развивается, крупные помещения никого не интересуют. «Здания очень плохо продаются, аренда практически стоит на месте», — дополняет Александр Назаров картину новосибирского затора. Однако он же отмечает: помещения до 100 кв. м, а то и до 70 кв. м под необычные форматы, медицин-

ские центры достаточно востребованы сегодня.

В то же время отмечается положительная динамика в сегменте складской недвижимости, говорит господин Назаров. «Этот год можно по праву назвать рынком складского сегмента», — считает эксперт. На нем были сделки покупки и аренды складов, а также возведение новых объектов. При этом собеседник выделяет «концептуальный» сегмент — отдельно стоящие капитальные здания с набором небольшого количества арендаторов площадью до 100 кв. м — этот формат, по его мнению, сегодня наиболее интересен рынку.

С другой стороны, Татьяна Гениберг наблюдает снижение популярности пекарен, салонов красоты, ювелирных магазинов, ломбардов. «Но продолжается интерес к кофейням, где между прочим нашли пристанище мелкие предприниматели, оставшиеся без офисов», — обращает внимание президент Клуба управляющих бизнес-центрами на современные особенности отечественного предпринимательства.

Однако Сергей Беседин наблюдает и другие тенденции: крупные ритейлеры — «Пятерочка», «Лента», оживившийся «Магнит», а в особенности «Ярче» — наращивают активность и повторно рассматривают ло-

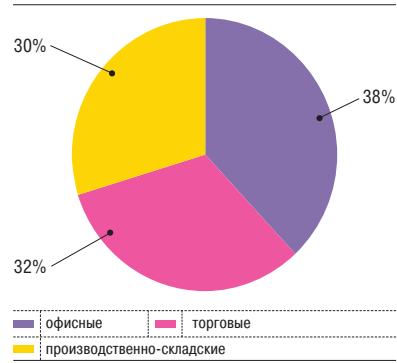
кации, от которых отказывались в период 2014–2016 годов.

Завтрашний день никому не обещан

Сегодняшнее состояние рынка коммерческой недвижимости Новосибирска можно рассматривать как выжидательную позицию: если произойдет рост отечественной экономики, то и у бизнеса появится смысл вкладываться в проекты развития, в противном случае 2018 год останется для бизнеса и населения островком несбывшихся надежд, говорят аналитики.

СТРУКТУРА СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В АРЕНДЕ НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКЕ, СЕНТЯБРЬ 2018 Г.

ИСТОЧНИК: RID ANALYTICS

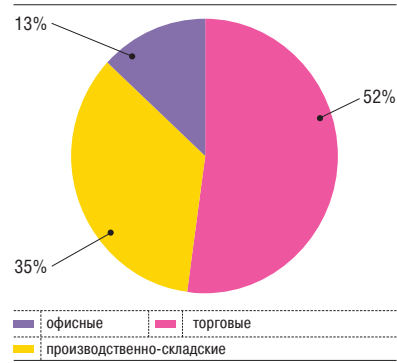


«В следующем году будет спокойствие и уверенность, возможно развитие во всех сегментах», — считает Александр Назаров, добавляя: «впрочем, до той степени, до какой это возможно в России».

Сергей Беседин обуславливает свой прогноз сохранением текущей макроэкономической ситуации — в таком случае рынок останется при действующих показателях. Однако при увеличении динамики повышения налоговой и неналоговой нагрузки на бизнес сжатие рынка неминуемо. Долгосрочное планирование с гори-

СТРУКТУРА СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В ПРОДАЖЕ НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКЕ, ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2018 Г.

ИСТОЧНИК: RID ANALYTICS

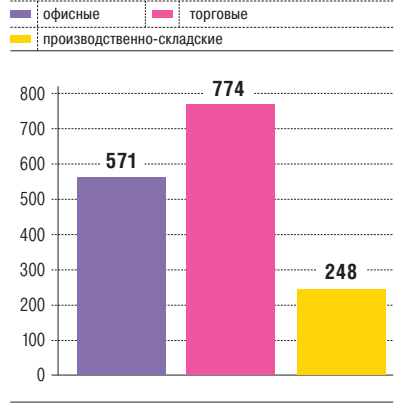


зонтном свыше года затруднительно», — признает партнер оператора коммерческой недвижимости ООО «Крафт капитал».

А Татьяна Гениберг рассуждает о возможных переменах на рынке коммерческой недвижимости Новосибирска с позиции потребности арендаторов в хороших, новых, технических оснащенных производственных и складских помещениях. «Со стороны многих крупных компаний поступает такой спрос — например, торговля шинами, мебелью, стройматериалами, запасными частями для автомобилей. Осо-

СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В АРЕНДЕ В НОВОСИБИРСКЕ, ОКТЯБРЬ 2018 Г., РУБ.

ИСТОЧНИК: RID ANALYTICS



бенно велик спрос на такие объекты в Толмачевском направлении, на Северном обьезде, в Кировском и Ленинском районах», — говорит президент Клуба управляющих бизнес-центрами.

Однако новое строительство современной технологичной недвижимости — затратный и длительный проект без гарантий окупаемости в сегодняшней реальности. «И собственники бизнеса в строительстве таких помещений пока не планируют инвестировать», — признает Татьяна Гениберг.

Игорь Степанов

СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПРОДАЖЕ В НОВОСИБИРСКЕ, ОКТЯБРЬ 2018 Г., РУБ.

ИСТОЧНИК: RID ANALYTICS

