

# ОФИСНАЯ ДИАЛЕКТИКА

За время пандемии оценки перспектив развития рынка офисной недвижимости несколько раз меняли вектор. Эйфория от удаленной работы и рассуждения о полном отказе от офиса сменились бурными дискуссиями о коворкингах и гибких рабочих местах.



Событий интерес для исследований представляют запросы масштабных игроков рынка, которые отказываться от собственных офисов не собирались и не собираются, но и они под влиянием моды на новые форматы стали проявлять интерес к прогрессивным форматам — сервисным офисам и гибким рабочим пространствам. Интересуют крупные компании не только сами пространства, но и другие качественные характеристики офисных зданий — их инфраструктурное наполнение, архитектурное решение и «эпидемиологическая безопасность» как в планировочных решениях, так и в использовании антибактериальных отделочных материалов.

Особенностью сегодняшнего рынка является дефицит больших площадей. Связан он, по оценкам аналитиков, с низким приростом нового качественного предложения и активного спроса в период до пандемии. «Ограниченность выбора офисных помещений особенно ощущается в наиболее развитых деловых районах, таких как „Москва-Сити“, центральный деловой район, и прежде всего — на крупные объемы площадей», — говорит старший директор, руководитель отдела услуг корпоративным клиентам CBRE Ирина Хорошилова.

В таких условиях ряд компаний принимали решение об аренде или выкупе площадей на стадии строительства, а некоторые приняли решение о строительстве собственных офисных зданий.

«Сохраняющийся низкий уровень свободного предложения (по итогам второго квартала 2021 года этот показатель снизился до 9,2%) способствует усилению тенденции строительства объектов под собственное использование, а также реализации площадей в процессе строительства», — отмечает Ирина Хорошилова. Так, по данным CBRE, компания «Тинькофф» в 2020 году арендовала еще строящийся бизнес-центр AFI Square, ввод в эксплуатацию которого ожидается в 2022 году, а годом ранее Райффайзенбанк купил офисное здание по схеме build-to-suit (строительство под клиента) в Nagatino i-Land. При этом крупные корпорации, такие как «Ростех», РЖД, «Роскосмос», выбрали вариант строительства собственных офисных зданий для консолидации своих структур.

ТЕКСТ Оксана Самборская  
ФОТО предоставлены  
пресс-службой  
ГК «Галс»

## Аренда или покупка — за и против

Один из примеров покупки — недавняя сделка по продаже башни «А» бизнес-центра SkyLight, которую завершило ООО «Галс Управление активами» (входит в ГК «Галс»). Виктор Адамов, генеральный директор компании, член инвестиционного комитета ЗПИФ «Девелоперские активы», отмечает: «Мы видим высокий интерес у инвесторов к покупке премиальных офисных помещений в качестве готового арендного бизнеса. Для нового владельца сделка стала инвестиционной, так как объект полностью сдан в аренду компании Mail.ru Group до апреля 2026 года». Виктор Адамов подчеркивает, что «компания сознательно развивает офисный сегмент параллельно с жилым: портфель активов компании должен быть сбалансирован».

## Сервис в моде

Покупка, да и аренда собственного офиса не всегда выгодна. Развивающаяся тенденция на офисном рынке — сервисный офис, когда не надо думать об управлении, а комфорт обеспечен.

«В России нет четкого критерия для выбора прямой аренды или размещения в гибком пространстве в зависимости от профиля арендатора. С начала года мы отмечаем, что даже государственные компании обращают внимание на гибкие офисы, тогда как ранее зачастую относились к ним с осторожностью», — комментирует ситуацию управляющий партнер Knight Frank Алексей Новиков. По мнению эксперта, сейчас на возможности выбора значительно влияет дефицит свободных площадей в ключевых деловых районах, поэтому при отсутствии вариантов вакантности прямой аренды нужной площади компании готовы рассматривать гибкие пространства. При необходимости, комментирует Алексей Новиков, офис до 10 тыс. кв. м можно найти как в классической аренде, так и в гибких офисах.

Для компаний, которые выбирают сервисные офисы, особенно важно местоположение проекта, отмечает Алексей Новиков. Например, развитая транспортная инфраструктура, в частности метро в радиусе менее 1 км или возможность организовать шаттл-бас для сотрудников. Предпочтение, добавляет Алексей Новиков, отдается сформированным деловым районам столицы. Хороший пример — БЦ «Искра» на Ленинградском проспекте, где сетевой оператор гибких офисов «Ключ» арендовал 5300 кв. м. «Сегодня у арендаторов офисов в Москве появились новые требования к их формату. Крупным корпорациям нужны гибкие офисы — это для них и альтернатива классической аренде, и временный вариант для решения краткосрочных за-

