

коммерческая недвижимость

Эксклюзива стало меньше

Рынок посреднических услуг сформировался

брокерский бизнес

Спрос на услуги профессиональных брокеров в Петербурге в посткризисные годы рос. Однако, в отличие от ситуации пятилетней давности, количество заключаемых договоров на эксклюзивный брокеридж проектов в целом по рынку имеет тенденцию к сокращению.

В офисном сегменте в 2009–2012 годах повышение спроса на брокерские услуги можно было объяснить начавшимся переездом крупных компаний, желающих улучшить качество занимаемых помещений или пересмотреть условия ранее заключенных договоров. Также немаловажным фактором увеличения роли брокеров стали, с одной стороны, рост темпа ввода офисных площадей и возрастающая конкуренция между объектами, а с другой — повышенные требования арендаторов к качеству помещений.

Все эти факторы подталкивают собственника к более тщательной оценке ликвидности — девелоперы привлекают брокеров уже на начальных стадиях разработки концепции проекта.

Получило распространение такое явление, как предброкеридж, — исследование потенциального спроса арендаторов по отношению к конкретному объекту. «Зачастую причиной, при которой собственник заказывает эту услугу, выступает необходимость получить одобрение совета директоров или банка — для получения кредитной линии. Услуги предброкериджа оплачиваются исходя из фиксированной суммы, определяемой брокером», — говорит Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Россия».

Плата универсальная и индивидуальная

Рост конкуренции, уменьшение количества ликвидных объектов на открытом рынке и, как следствие, увеличение масштаба и сложности сделок привели к необходимости дифференцировать плату за брокерские услуги. «Уже не секрет, что зачастую вместо традиционной величины брокерского вознаграждения — 8,33 процента годовой арендной платы (эквивалент месячной ставки аренды) брокеры могут работать за повышенный процент или бонус, который устанавливается в процессе индивидуальных переговоров», — рассказал Николай Казанский.

Например, брокер привлек арендатора на 100 кв. м по ставке \$500 за кв. м в год плюс НДС и операционные расходы. Вознаграждение брокера будет рассчитываться так: 100 х 500 х 8,33% = \$4165.

Полина Фиофилова, руководитель отдела торговой недвижимости АРИН, отмечает, что стоимость услуг на брокеридж офисной недвижимости не отлича-



Сегодня доля сделок на рынке коммерческой недвижимости, совершающихся при участии посредников, варьируется от 30 до 50%

ется от торговой. «На заключение сделок по аренде — это стандартно 100 процентов месячной арендной ставки, по покупке — в среднем от 3 до 8 процентов. Но данные цифры довольно гибки и обсуждаются в процессе переговоров с клиентом», — добавляет она.

Участники рынка отмечают, что некоторые собственники завышают стоимость вознаграждения брокеров для их максимальной лояльности к объекту и его активного продвижения среди потенциальных арендаторов. Это вызвано серьезной конкуренцией между определенными сегментами офисных зданий.

Для арендаторов же, напротив, некоторые брокерские компании идут на значительные скидки по сумме вознаграждения, и минимальная планка оплаты услуг за представление интересов арендатора может составлять 50% от месячной аренды.

В офисном сегменте также применяется схема выплаты вознаграждения брокеру при пересмотре существующего договора аренды. Размер вознаграждения в этом случае определяется суммой эконо-

мленных арендатором средств на протяжении всего срока договора аренды.

«Сегодня в профессиональном сообществе уже установились стандарты работы брокеров и перечень оказываемых ими услуг. Чаще всего во всех секторах недвижимости консультанты представляют интересы собственника (landlord representation) и лишь в ряде случаев — интересы арендаторов (tenant representation). В отличие, например, от скандинавских стран, где распространена практика совмещения представления интересов обеих сторон», — добавляет господин Казанский.

«Как и до кризиса, специалисты по коммерческой недвижимости представляют интересы либо собственников зданий, либо арендаторов. Некоторые компании получают двойное вознаграждение с обеих сторон, но, с точки зрения GVA Sawyer, такая практика неэтична и вызывает конфликт интересов», — говорит Елена Шевчук, вице-президент по коммерческой недвижимости GVA Sawyer.

В идеальном варианте, по ее словам, размер вознаграждения формируется сле-

дующим образом: если брокер уже имеет подписанный договор с собственником торгового или офисного центра и получает от него вознаграждение в случае подбора арендатора, то для арендатора услуги по показу такого помещения, проведению переговоров и сопровождению подписания договора аренды осуществляются брокером бесплатно. «Конечно, в каждой брокерской компании достаточно большое количество объектов, которые они представляют по договору с собственником, и арендатору могут быть предложены десятки подходящих объектов на выбор. Но потенциальным арендаторам нельзя забывать, что, если брокер получает вознаграждение от собственника здания, то и весь переговорный процесс будет нацелен на соблюдение интересов собственника. И не всегда, подобрав офисное помещение без комиссии, арендатор получит его на лучших условиях», — отмечает госпожа Шевчук.

Если же арендатор заранее планирует привлечь брокера не только к поиску помещения, но и к проведению переговоров и обсуждению коммерческих условий в интересах арендатора, то он может подписать брокерский договор на представление интересов арендатора и оплатить брокеру по факту сделки ту же стандартную комиссию в размере одной месячной аренды. В рамках такого договора арендатор получит более полный пакет услуг от брокера.

Два подхода

Сегодня есть два принципиально разных варианта работы собственника с брокерской компанией: эксклюзивный и неэксклюзивный договор. «Эксклюзивный договор подразумевает, что только выбранный брокер (или брокеры при коэксклюзивном договоре) имеет право привлекать арендаторов на объект в оговоренный срок. При этом собственник не вправе самостоятельно искать арендаторов на объект или привлекать других брокеров в течение срока действия эксклюзивного договора. При таком принципе работы у собственника есть как очевидные плюсы (максимально точечная работа брокера именно с этим объектом, приоритетное предложение объекта своим клиентам, подготовка эксклюзивным брокером всех необходимых маркетинговых/презентационных материалов, активная рекламная кампания объекта), так и очевидные минусы (брокер может недостаточно тщательно работать с объектом, имея в своем портфеле несколько других конкурирующих зданий, или не может подобрать арендаторов и при этом собственник связан эксклюзивным договором). Однако такой минус можно устранить, предусмотрев изначально

в эксклюзивном брокерском договоре возможность снятия или ограничения эксклюзивности выбранного брокера по результатам его работы в определенный, зафиксированный в договоре срок», — рассказала госпожа Шевчук.

Участники рынка отмечают, что эксклюзивный брокеридж проектов постепенно сокращает свою долю в общем количестве договоров. «Зачастую работа по таким договорам стоит дороже, поскольку накладывает на брокера более высокую ответственность по сдаче объекта. Это может выражаться в повышенном вознаграждении брокера и в выделении отдельного бюджета на маркетинговое сопровождение проекта», — говорит господин Казанский.

Госпожа Шевчук согласна с тем, что на рынке офисной недвижимости эксклюзивные контракты не так популярны, как до кризиса. «В большинстве собственников предпочитают подписывать брокерские договоры с несколькими брокерами на неэксклюзивной основе, чтобы максимально охватить рынок и привлечь максимально возможное количество потенциальных арендаторов», — говорит она. При этом Елена Шевчук отмечает, что в сегменте торговых центров ситуация иная — там, по ее словам, однозначно принято подписывать «жесткие эксклюзивные договоры» с брокерами: «В этом случае брокер полностью отвечает за сохранение общей концепции центра (функциональный состав арендаторов и их расположение в объекте)».

Агентская доля

О том, насколько глубоко вовлечены брокерские конторы в процесс заключения сделок между собственником и арендатором, существуют разные мнения.

«По нашим данным, доля бизнес-центров, сдающихся в аренду с помощью посредников, составляет 60–70 процентов от общего количества площадей бизнес-центров высокого класса», — полагает господин Казанский.

Лилия Еременко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, дает иную оценку: «На сегодня около 30 процентов офисных площадей сдаются при участии брокеров. Всего на рынке Санкт-Петербурга работает порядка 10 крупных компаний, которые специализируются на брокеридже офисной недвижимости класса А и В».

Марина Пузанова, руководитель направления офисной недвижимости Knight Frank St. Petersburg, полагает, что рынок аренды Петербурга находится пока на стадии развития, а большинство сделок по аренде офисов заключается собственниками бизнес-центров самостоятельно.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», подтверждает эту точку зрения: «Практически все брокеры хотят работать с бизнес-центрами высокого сегмента. Но не все собственники офисных центров высокого класса прибегают к помощи брокеров. Сеть бизнес-центров «Сенатор» работает с брокерскими компаниями, но их доля при аренде помещений не очень велика — порядка 15–20 процентов. Мы выделяем десятку лидеров, у которых большое количество сделок и налаженные деловые отношения. В дальнейшем хотелось, чтобы этот показатель только увеличивался».

Директор департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге Александра Смирнова также полагает, что сегодня процент сделок, совершающихся при участии посредников, варьируется от 30 до 50%.

Сергей Канаев, коммерческий директор Nagatino iLand, сообщил, что расстановка сил на столичном рынке брокериджа мало чем отличается от ситуации в Петербурге: «Основные игроки — это „большая пятерка“: Jones Lang LaSalle, Cushman & Wakefield (CWSR), CB Richard Ellis (CBRE), Colliers, Knight Frank. В последнее время активно вырывается вперед S.A. Ricci. Есть ряд менее крупных компаний (Blackwood, Bluestone, ILM), которые тоже пытаются, но до уровня „большой пятерки“ пока не дотягивают (хотя бы по объемам). Появление новых игроков сложно себе представить, у ведущих консалтинговых компаний, которые давно работают на рынке, есть накопленные за время работы базы данных, установившиеся контакты с большинством арендаторов, квалифицированный и профессиональный персонал. Новичкам девелопер вряд ли доверит представлять (особенно в эксклюзивном или коэксклюзивном формате) свой проект. В то же время очень активны компании S.A. Ricci, ILM, в которых работают многие бывшие сотрудники „большой пятерки“».

Господин Канаев считает, что роль брокеров на рынке коммерческой недвижимости усиливается. «За последние несколько лет появилось много новых бизнес-центров международного класса, соответственно, усилилась и конкуренция между ними, что заставляет арендодателя активнее привлекать и мотивировать брокера для сосредоточения усилий именно на его проекте. В то же время многие арендодатели активно представляют свои проекты на рынке самостоятельно — набирая сильную команду „продажников“, проводя свою активную маркетинговую и рекламную политику, создавая и продвигая сайты, в том числе отдельные сайты по каждому проекту», — рассуждает господин Канаев.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Перекраситься в зеленый

Сертификат как приманка для инвестора

ЭКОЛОГИЯ

Понятие «зеленое строительство» на российский рынок девелопмента пришло относительно недавно, примерно 4–5 лет назад. С тех пор серьезного распространения экодевелопмент не получил. Тем не менее, как говорят специалисты, при строительстве коммерческой недвижимости, особенно высокого класса, озвобиться получением сертификата соответствия «зеленым» стандартам все же стоит — в глазах потенциальных арендаторов или покупателей, представляющих международные компании,

это повышает капитализацию объекта.

В мире существует две основные системы сертификации на соответствие здания экологическим стандартам строительства: BREEAM и LEED. Владимир Масютин, генеральный директор отеля «Русские сезоны», рассказывает: «Оба стандарта оценивают здания по многочисленным параметрам: территория под застройку, энергообеспечение и влияние на окружающую среду, водообеспечение, используемые материалы, отходы, создание благоприятной атмосферы внутри здания.

Сначала оценка производится на стадии проектирования, затем на стадии готовности объекта. На каждом этапе проект получает баллы, в затем суммарная оценка определяет уровень конечного рейтинга».

Показатель устойчивого развития

Сегодня «зеленая» сертификация более всего распространена именно в сегменте коммерческой недвижимости. Если говорить об офисном сегменте, то связано это в первую очередь с тем, что среди арендаторов бизнес-центров класса А большое количество

транснациональных компаний. «Для многих из них наличие соответствующей сертификации — обязательное требование к арендодателям по всему миру, часть политики так называемого устойчивого развития. Таким образом, сертифицируя бизнес-центр класса А по международным экостандартам, владелец здания существенно повышает инвестиционную привлекательность объекта (что скажется и на арендных ставках, и на последующей продаже актива). В бизнес-центрах класса В и С сертификация по международным стандартам не практику-

ется, так как вложения в инженерное оснащение зданий в этом случае не окупается», — объясняет Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation.

«Пока нельзя говорить о массовой востребованности сертификации, однако факт, что за последние три года ситуация в России кардинальным образом изменилась. Уже сейчас можно говорить о том, что если девелопер (не только западный, но и российский) задумал построить офисный объект класса А+, который бы соответствовал требованиям институциональных инвесто-

ров (investment grade property), то строить однозначно нужно с учетом требований „устойчивого развития“. Здесь Москва пока опережает Северную столицу», — говорит госпожа Валуева.

И все же эксперты признают: востребованность «зеленого» сертификата в рамках регионального строительства (особенно коммерческой недвижимости) пока остается в большей степени имиджевой, нежели обусловлена реальными экономическими и экологическими требованиями компаний, реализующих проект. «Хотя нельзя не отметить, что в

рамках реализации промышленных проектов, а также в рамках реализации проектов в Московском регионе (прежде всего в Москве) использование „зеленых“ технологий при строительстве коммерческой недвижимости, а также модернизации существующих офисных зданий, последующее получение статуса „экологичности“ объекта недвижимости становится все более популярным направлением», — соглашается с госпожой Валуевой Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

При экологичном строительстве расходы на возведение объекта выше, а жизненный цикл здания — больше (до 20–30 лет). Эксплуатационные расходы в «зеленых» зданиях значительно ниже за счет рационального использования коммунальных услуг. «В свою очередь, присвоение объекту статуса „зеленого“ обеспечивает ему конкурентное преимущество в своей нише на рынке и увеличивает вероятность привлечения международных компаний как в качестве инвестора, так и арендатора. (Окончание на стр. 20)

ОФИСЫ В АРЕНДУ

Открытие бизнес-центра в первом квартале 2013 года

● РЕНЕССАНС ПРАВДА

Бизнес-центр класса "А"

ул. Херсонская, 12-14

Renaissance Pravda - правильный выбор для предпринимателей, заинтересованных в элитной коммерческой недвижимости. Мы предлагаем лучшие материалы в современном дизайне, оставаясь верным традициям, которые ценят наши арендаторы.

- общая площадь здания - 30 000 кв.м.
- арендопригодная площадь - 19 000 кв.м.
- возможность планирования офисного пространства под клиента
- подземный паркинг, рассчитанный на 163 места
- 850 метров до станции метро "Александра Невского"

Открытие бизнес-центра во втором квартале 2013 года

● РЕНЕССАНС ПРЕМИУМ

Бизнес-центр класса "А"

ул. Решетникова, 14

Renaissance Premium - это практичное, светлое, современное офисное пространство, полностью соответствующее международным стандартам во всех областях технических достижений. Это высокое качество проектирования и материалов, использованных при строительстве.

- общая площадь здания - 21 000 кв.м.
- арендопригодная площадь - 14 000 кв.м.
- возможность планирования офисного пространства под клиента
- подземный паркинг, рассчитанный на 73 места
- 350 метров до станции метро "Электросила"

Телефон: 313-3-313

Адрес: www.rendvlp.com

Компания Renaissance Development была основана в 2001 году с целью предоставления полного цикла услуг в области развития недвижимости: инвестций, строительства, реконструкции, управления и эксплуатации объектов на российском рынке собственности.