

МОСКОВСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Из бизнес-центра в технопарк

Девелоперы московских офисов, больше всех потерявшие в текущий кризис, пытаются компенсировать снижение арендных ставок и рост вакантных площадей. Один из вариантов — перепрофилировать бизнес-центры в технопарки. Но действительно ли это может стать панацеей?



Пустующие офисы вынуждают их владельцев открывать на месте бизнес-центров технопарки

— девелопмент —

Из кабинета в лабораторию

Технопарки и технополисы уверенно теснят привычные столице офисные центры. Активная поддержка производственных площадок правительством Москвы (как административная, так и налоговая) помогает им побеждать в конкурентной борьбе с бизнес-центрами. Технопаркам играет на руку и нынешняя экономическая ситуация.

Рынок офисной недвижимости переживает сейчас не лучшие времена. Общая доля свободных площадей растет: по данным компании CBRE, по итогам третьего квартала этот показатель в сегменте офисов класса А увеличился с 25,8% до 26,8%, в сегменте класса В — с 13,9% до 14,5%. Рост вакантных площадей обусловлен увеличением объема введенных в эксплуатацию. Плюс на рынок вышли помещения, высвободившиеся из-за переезда арендаторов», — объясняет директор отдела офисных помещений компании CBRE Елена Денисова. Как результат средние ставки аренды снижаются. По данным компании ИЛМ, за июль—сентябрь офисы класса А подешевели на 10% по сравнению с предыдущим кварталом — до \$470 за 1 кв. м в год. В сегменте класса В стоимость аренды скорректировалась на 17%, упав до \$285 за 1 кв. м в год. В — сейчас предлагается в среднем по \$210 за 1 кв. м в год — в третьем квартале данный показатель снизился на 21%. Собственники подстраиваются под платежеспособный спрос. Ждать быстрой коррекции рынка вверх не приходится. На рынке не наблюдается притока новых арендаторов, консультанты наблюдают продолжающуюся миграцию из дорогих, некачественных, неудобно расположенных офисных центров в более дешевые и качественные. «Новые бизнес-центры, расположенные на МКАД далеко от метро, так и останутся наполовину пустыми. Бывшие промзоны, подвергшиеся некогда низкокачественному редевелопменту, также продолжат терять арендаторов», — прогнозирует управляющий партнер ИЛМ Дмитрий Мыслин. В то время как средняя заполняемость арендаторами технопарков составила на начало октября 87%, некоторые объекты, как, на-

пример, технопарк «Строгино», заполнены почти на 100%: «У нас на самом деле все всегда занято, — рассказывает его генеральный директор Сергей Теплов. — Мы даже осознанно держим свободными 2–5% площадей, потому что всегда в поиске новых интересных компаний, всегда ищем прорывные истории. У нас два варианта для резидентов (читай — арендаторов): бизнес-инкубатор, где есть определенная ротация арендаторов (они могут там сидеть только три года) и сам технопарк, где заключены долгосрочные договоры». В инкубаторе первый год резиденты платят 40% от ставки в 7 тыс. руб., во второй год — 60%, в третий — 80%. «Помещение площадью 40 кв. м в бизнес-инкубаторе, где могут разместиться пять-восемь человек, обойдется им в 23 тыс. руб. в месяц. Вряд ли они найдут такие ставки в бизнес-центре класса В — в Москве. А мы себя относим к классу В», — говорит господин Теплов.

Шанс для девелоперов

Казалось бы, быстро ориентирующиеся в ситуации владельцы земельных участков и девелоперы должны обратить внимание на возможность построить в новую экономическую реальность, но пока, говорят консультанты, офисные девелоперы не совсем понимают бизнес-модели технопарков. «Сейчас все, кто планировал строить на своих участках бизнес-центры, серьезно задумались об изменениях», — отмечает директор департамента управления объектами компании NAI Bescar Мария Онучина. — Самый задаваемый нам вопрос касается перепрофилирования проектов или строящихся объектов». По ее наблюдениям, самое простое решение, которое приходит в голову девелоперу, — переделать офисный центр в комплекс апартаментов либо апарт-отель и распродать по частям.

Владельцы крупных земельных участков, конечно, понимают, что такие наделы больше подойдут под технопарки, нежели под бизнес-центры, но, говорит госпожа Онучина, создание технопарка — очень тяжелая работа: это новый для рынка формат, который объединяет несколько направлений: девелопмент, привлечение и удержание резидентов, управление объектом. «Задача технопарка — продви-

жение, если хотите, инновационной культуры и состоятельности высокотехнологичного бизнеса и научных организаций», — отмечает консультант.

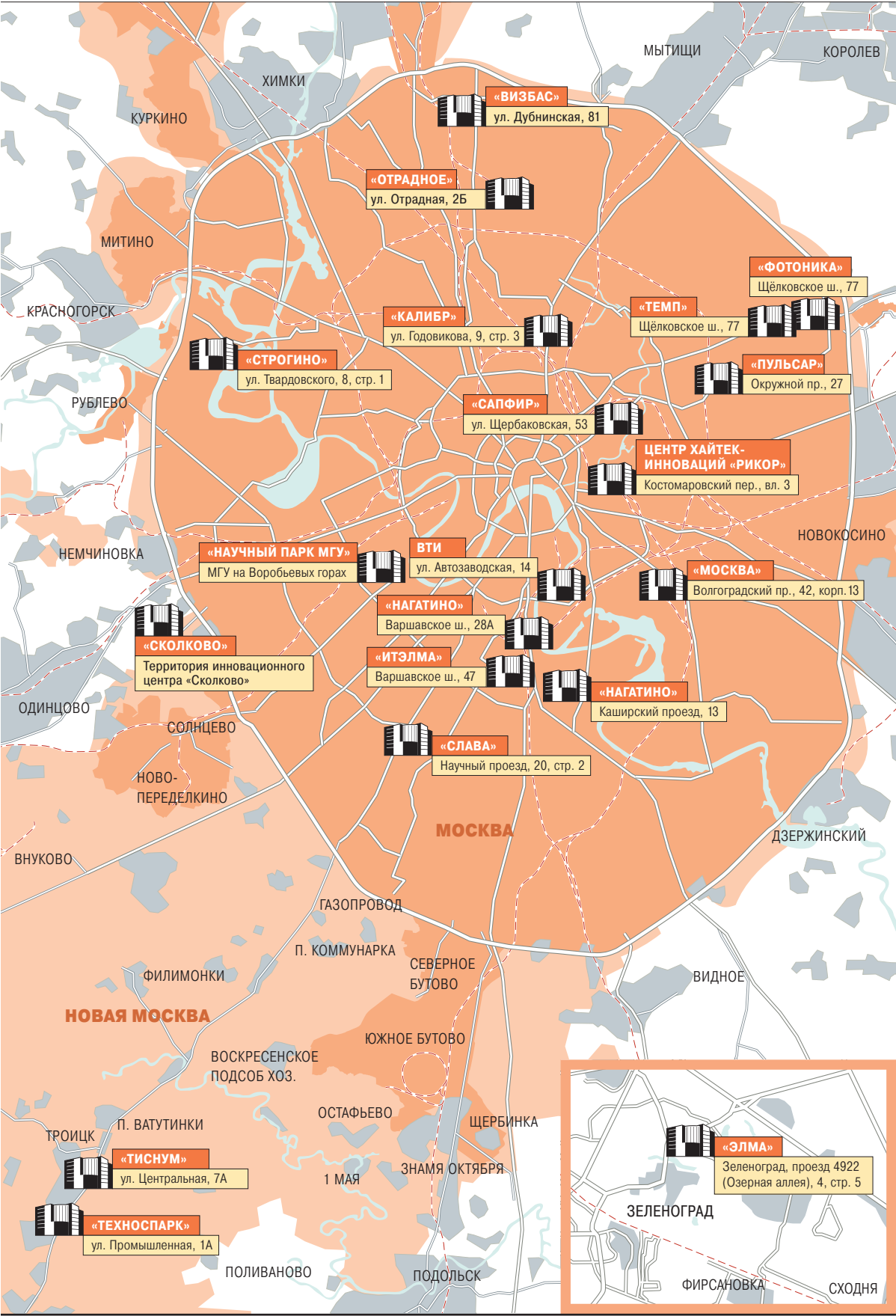
При создании технопарка должны быть соблюдены и технические условия — запросы производителей сильно отличаются от запросов офисных работников. «Создать технопарк на базе уже существующего бизнес-центра классов А или В практически невозможно, — говорит партнер, директор департамента офисной недвижимости S.A. Ricci Александр Аверкин. — Статус технопарка присваивается межведомственной комиссией правительства Москвы, которая очень избирательно относится к объектам. Ключевым критерием является способность технопарка привлекать резидентов. Резиденты должны отвечать определенным критериям, главные из которых специализация на инновационной деятельности и серьезные инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

Однако, отмечает эксперт, требования, предъявляемые такими компаниями к месту их размещения, весьма специфичны: недорого, много электричества, хорошая вентиляция и кондиционирование, возможность разместить производственные либо серверные мощности, уменьшить или увеличить занимаемые площади. «Очевидно, что бизнес-центры класса А не попадают эти критерии, соответственно, это должен быть либо хорошо перестроенный класс С либо В, который изначально строился с целью удовлетворения таких потребностей», — резюмирует эксперт.

Вице-президент по развитию компании Sminex Сергей Свиридов полагает, что «попытки заявить офисную недвижимость в качестве технопарков» делаются не потому, что в этом есть какое-то революционное ноу-хау. Девелоперы, по его словам, просто пытаются найти способ, чтобы офисные площади не простаивали, а приносили хоть какой-то доход. «Сделать из простаивающего бизнес-центра полноценный технопарк в частном порядке вряд ли получится. Технопарк подразумевает, что компании, арендующие в нем площади, получают нечто большее, чем просто офисные стены. Это ресурсы, инфраструктура,

ТЕХНОПАРКИ И ТЕХНОПОЛИСЫ МОСКВЫ

ИСТОЧНИК: ДЕПАРТАМЕНТ НАУКИ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МОСКВЫ.



ра, налоговые льготы, возможность перспективного взаимодействия — связь с центром инновационных решений», — рассуждает эксперт. Одним из примеров успешного перепрофилирования проекта бизнес-центра класса В в технопарк является «Отрадное». Это один из немногих случаев, когда статус технопарка получило не реконструированное советское предприятие, а вновь построенный комплекс зданий, который изначально проектировался как научно-технический центр. Сейчас, при текущих арендных ставках и стоимости кредитных денег, как полагают консультанты, строительство технопарка с нуля — трудозатратный и сложный процесс, поскольку включает в себя затраты на покупку дешевой московской земли и подключение коммуникаций. Поэтому интерес к созданию технопарка чаще возникает у компаний, уже имеющих земельный участок с коммуникациями. Тем не менее, по данным департамента науки, промышленности и предпринимательства, в проектах создания технопарков существует заинтересованность нескольких десятков девелоперских компаний. Сейчас эти компании просчитывают их бизнес-модель.

Другой бизнес

Офисный комплекс и технопарк — это две разные бизнес-модели, утверждает партнер Cushman & Wakefield Денис Соколов. «Арендаторы (технопарка) — это относительно мелкие компании, финансовая устойчивость которых гораздо ниже, чем у трансна-

циональных корпораций, желанных арендаторов офисного центра. Но даже в высвобождающихся сейчас обычных офисах работает вдвое больше компаний. Соответственно, это останавливает девелоперов бизнес-центров, привыкших к небольшим срокам окупаемости и высокомаржинальному бизнесу. Плюс, отмечает директор департамента аналитики Colliers International в России Олеся Дзюба, такие проекты нуждаются в сопутствующей инфраструктуре. Поэтому, скорее всего, этот вариант подходит крупным девелоперам, полагает она.

«Неизвестность» этого бизнеса также пока останавливает «офисников» от выхода на новый рынок. Поэтому, отмечает Денис Соколов, сейчас можно говорить о немногочисленных случаях переоборудования существующих офисов в технопарки. Что касается новых площадок, тут — при оказываемой властями поддержке — эксперт видит более радужные перспективы. Но Денис Соколов напоминает, что технопарк — это скорее операционный, нежели девелоперский проект. Недвижимость в нем играет значительно меньшую роль, чем стратегия развития площадки, управление объектом и обеспечение его резидентов необходимыми сервисами.

Все дело в резидентах

Минусом для девелопера, решившего заняться проектом технопарка, является то, что он не сможет завы-

шать для компаний арендные ставки. «Многие потенциальные резиденты не готовы платить за аренду дорого, — говорит Олеся Дзюба. — Кроме производственных гигантов в технопарки идут стартапы, которые предпочитают формат коворкингов и инкубаторов». Денис Соколов полагает, что в столице слой потенциальных резидентов технопарков не слишком велик. Поэтому управляющей компании важно так выстроить бизнес, чтобы не переманивать резидентов при помощи демпинга, но стимулировать создание новых бизнесов и переезд компаний из других регионов или даже «репатриацию» тех, кого вытолкнула в другие регионы высокая цена ведения бизнеса в Москве. Впрочем, можно сделать ставку на крупного якорного арендатора, считает руководитель направления консалтинга девелоперских проектов JLL Михаил Якубов: «Наиболее успешна концепция технопарков с крупным якорным арендатором, который предъявляет спрос на большое количество услуг и товаров. В идеале это может быть крупный производитель электроники, софта, автомобилей и так далее. За счет этого «якоря» технопарк становится интересен большому числу компаний, а значит, привлекателен с точки зрения инвестиций». По мнению эксперта, сейчас наименее подвержены колебаниям и относительно стабильны будут государственные и связанные с госказармен предприятия. Именно они могут быть наиболее устойчивыми арендаторами технопарков.

Оксана Самборская

Из Китая с технологиями

— конференции —

В следующем году Москва примет участников 33-й Всемирной конференции научных парков и инновационных территорий (IASP). Для московских властей, объявивших о новой промышленной политике, это не только способ продемонстрировать возможности российской столицы в плане инновационного развития, но и заключить новые соглашения о партнерстве.

В конце сентября нынешнего года Москва приняла от Пекина эстафету проведения IASP: осенью 2016-

го мероприятие пройдет в российской столице. Одними из первых на московскую конференцию зарегистрировались гендиректор Ассоциации технопарков Луис Санс и президент IASP Жан-Франсуа Балдучи.

В Пекине принимавшая эстафету московская делегация, возглавляемая руководителем департамента науки, промышленности и предпринимательства Олегом Бочаровым, определила повестку конференции 2016 года.

Для властей российской столицы интересен не только бэкграунд создания технопарков и технополисов

в крупных городах мира, но и возможность привлечь в Москву компании, имеющие большой опыт управления такими объектами. У московских управляющих компаний, как выясняется, есть желание привлечь новых резидентов в свои технопарки и технополисы. Именно эти вопросы среди прочего предполагается обсудить во время московской встречи представителей профессионального сообщества. Интересы властей и компаний не противоречат, а, напротив, дополняют друг друга, поскольку цели и задачи у всех сторон процесса практически одни и

те же — создание в Москве комфортной среды для инноваторов.

Впервые IASP прошла в 1984 году и с тех пор проводится ежегодно. Это площадка для взаимодействия отраслевых специалистов. На ней обсуждаются и разрабатываются единые стандарты эффективного развития бизнеса и исследовательской работы в технопарках. IASP отбирает лучшее из опыта технопарков — членов ассоциации (всего в нее входит более 400 участников из 74 стран мира) и на этой основе создает высокие отраслевые стандарты. «Мы стремимся к тому, чтобы московские технопар-

ки сертифицировались по методике IASP с самого начала своей работы. Основным драйвером экономики города становится именно высокотехнологичная промышленность, и поэтому для столицы сегодня особенно важно взаимодействие с ассоциацией», — отмечает Олег Бочаров.

Важно отметить, что для московской делегации в текущем году IASP оказалась продуктивной. В ходе визита в Пекин Олег Бочаров провел ряд встреч с представителями китайских технопарков и технополисов. Стороны обсудили перспективы появления в российской столице двух специ-



ализированных территорий — технопарков «Янь Тань» и Z-Park. Господин Бочаров рассказал, какие участки предложить потенциальным партнерам из КНР. В частности, площадку общей площадью около 8 га возле Варшавского шоссе на юге Москвы.

Антон Боровой, Пекин—Москва