

## Офисы стали предметом раздора [18.03.2008]

Александра ГЛУХИХ

**Согласно прогнозам, к 2010 году общая площадь офисных помещений классов А и В в Латвии увеличится с нынешних 480 тысяч до 600 тыс. кв. м. Как отмечают эксперты, в случае подобной строительной активности рынок сумеет почти полностью ликвидировать проблему дефицита предложений, столь ощутимую сегодня. Но вместе с тем появятся и новые сложности — судебно-правовые. Уже сейчас адвокатские конторы завалены жалобами от возмущенных арендаторов, утверждающих, что девелоперы зданий применяют к ним настоящий диктат.**

### Договоры с подвохом

"В последнее время к нам стало обращаться очень много компаний-арендаторов с просьбой помочь расторгнуть договор об аренде", — рассказала присяжный адвокат бюро Sorainen un partneri Лелде Лавиня. По словам юриста, чаще всего конфликты возникают между съемщиками и владельцами совершенно новых проектов, когда договор о будущих отношениях заключается еще на стадии строительства. "Например, строительные нормы предписывают, что температура в офисном помещении должна быть от 17 до 22 градусов. И если этот пункт не обговорить отдельно, то в принципе застройщик может на совершенно законных основаниях сдать в эксплуатацию здание с такой теплоизоляцией, что зимой там будет невозможно работать. Но формально доказать суть претензий будет очень сложно", — пояснила Лавиня.

По словам эксперта, обжегшись однажды или услышав о печальном опыте других, сегодня компании-арендаторы стараются более придирчиво относиться к выбору объекта. Больше внимания уделяется понятию репутации девелопера, сбору рекомендаций, составлению текстов соглашений. Однако прецеденты все равно случаются. Дополнительным фактором риска стали участвовавшие случаи банкротства строительных компаний и девелоперов, а также высокая вероятность того, что реализация проекта может быть остановлена или задержана по настоянию стройуправы или муниципалитета. "Фактически проект можно остановить на любой стадии, вплоть до момента, пока здание не сдано в эксплуатацию и не зарегистрировано в Земельной книге. А причина может быть любой: недовольство жителей соседних домов, отклонение от проекта или нарушение административной процедуры", — указала Лавиня. Во избежание неприятных последствий на этот случай юристы рекомендуют всем потенциальным офисным арендаторам заранее подумать о страховании возможных рисков, вплоть до угрозы неплатежеспособности девелопера.

### Арендатор-однодневка или долгосрочный партнер?

Еще одним решением проблемы специалист Sorainen un partneri называет заключение краткосрочных соглашений или таких видов соглашений, где предусмотрена возможность легкого прекращения обязательств, если одна из сторон нарушает договоренность. "Бывают случаи, когда арендаторы заезжают в новый офис и обнаруживают отсутствие тепла или неработающие кондиционеры, хотя сам деловой комплекс позиционируется как офис e А класса", — пояснила на примере Лелде Лавиня.

Однако такой позиции придерживаются не все. Управляющий партнер консалтинговой компании Colliers International в странах Балтии и в Беларуси Михаил Морозов считает, что и арендатор, и арендодатель заинтересованы в долгосрочных отношениях. "Девелопер хочет знать, что у него следующие пять лет будет гарантированный платежеспособный клиент, а компания-арендатор хочет быть уверена в наличии постоянного места для работы", — заметил Морозов в разговоре с Телеграфом.

По мнению эксперта, главная проблема местного рынка коммерческой недвижимости — в низком уровне правовой культуры. Многие девелоперы до сих пор наивно полагают, что в условиях дефицита они могут диктовать свои условия клиентам, на ходу меняя правила. В свою очередь арендаторы по-прежнему плохо читают предлагаемые им тексты соглашений, хотя многие из них заведомо обещают массу проблем. "Если в договоре указано, что арендодатель имеет право каждый год пересматривать стоимость аренды с учетом инфляции, то значит нужно быть готовым, что в следующем году вам автоматически представят счет на 15% больше, даже если вы недовольны какими-то условиями", — предупредил представитель Colliers International.

По словам Морозова, чтобы полностью искоренить любительский подход в формировании взаимоотношений между клиентом и собственником объекта, понадобится не менее 4—5 лет. "Должен накопиться определенный опыт, в том числе и негативный. Должна появиться конкуренция. Рынок должен стать прозрачнее. Должны прийти крупные международные операторы и задать более высокий уровень стандартов", — пояснил Михаил Морозов.

### Всеобщая передислокация

Но в чем позиции экспертов полностью совпадают, так это в прогнозах о предстоящем перераспределении рынка. По мере завершения договоров об аренде (а первая волна расцвета офисной застройки наблюдалась как раз пять-шесть лет назад), компании-арендаторы будут активно перебираться в новые офисы. Владельцам постаревших объектов придется или инвестировать в их модернизацию, или снижать цены в соответствии с уровнем сервиса. В противном случае девелопер рискует полностью потерять клиентов, а его детище — превратиться в пустующий офис-призрак.

В свою очередь тем девелоперам, которые только начинают проекты, по мнению экспертов, нужно заранее определять стратегию, потенциальную аудиторию и ее круг потребностей. "Несмотря на дефицит площадей, сейчас уже никто не будет платить просто за стены и крышу, — пояснил Михаил Морозов. — Предприятия хотят сразу получить целый комплекс качественных услуг, потому что от того, в каких условиях работает компания, насколько эффективно организована координация сотрудников, будет во многом зависеть и успех ее собственного бизнеса."

---

#### **Тенденции, однако**

В отличие от рынка жилья развитие сегмента бизнес-недвижимости все последние годы проходило довольно стабильно. Каким бы плачевным ни было общее состояние экономики и материальное положение конкретной фирмы, переезд в более дешевые офисные помещения или отказ от аренды как таковой обычно является последним шагом.

По данным риелторов, наибольшим спросом в столице пользуются офисы класса В, площадью от 50 до 200 кв. м. Из-за проблем с сообщением и дефицита мест для парковок большинство предприятий стараются организовать свое делопроизводство вне центра города. Предпочтение отдается ближней Пардаугаве, району улиц Краста и Сканстес. Там же сегодня ведется и основное строительство.

Аренда в прошлом году подорожала на 10—15%. В январе 2008 г. офисы класса В предлагались за 12—18 EUR/кв. м в месяц, офисы класса А — за 19—25 EUR. Плюс к этому арендатор должен погашать расходы на обслуживание из расчета от 1,50 до 3 EUR за кв. м.