

Исследования

Flex: Трое в лодке

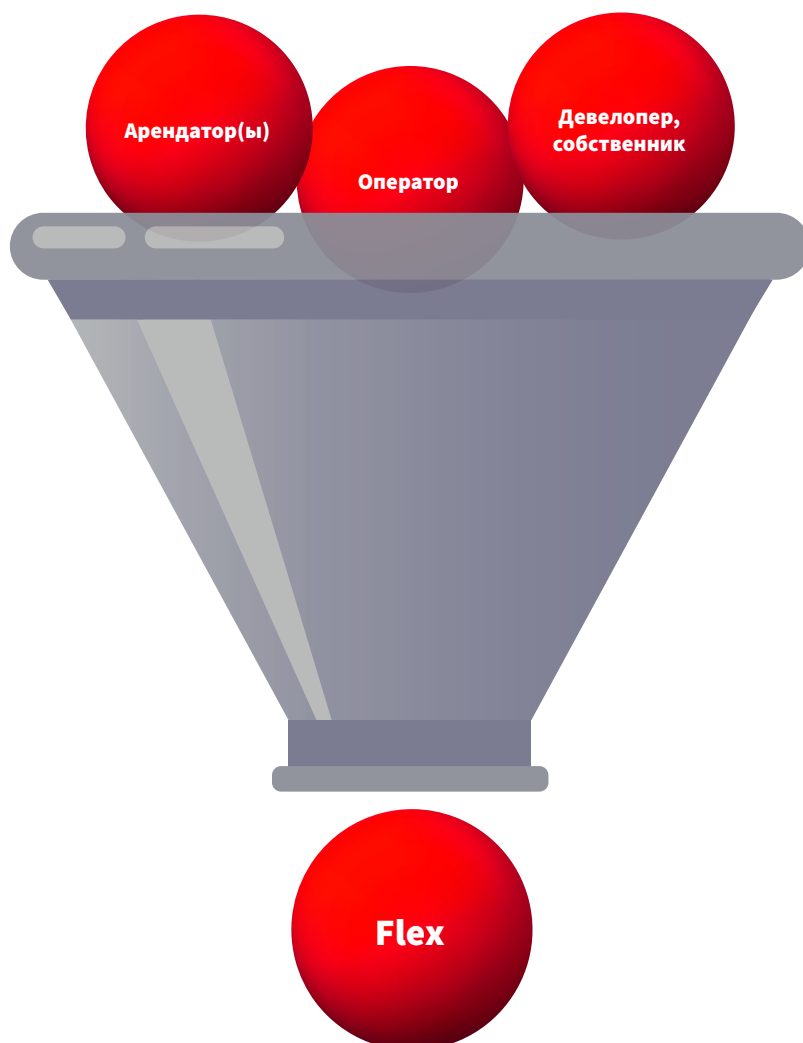


Введение

В течение последних лет в России происходит постепенная концентрация рынка гибких офисных пространств в руках крупных сетевых операторов, а основной спрос представлен корпоративными клиентами. Только за последний год более 60 тыс. кв. м гибких офисов было арендовано такими компаниями, как Ozon, «Сбер», City Mobil, «ФСК», «Почта банк», «Газпромнефть».

Несмотря на молодость этого сегмента офисной недвижимости, на рынке уже сформировались различные схемы взаимодействия между собственниками зданий (помещений), операторами гибких офисных пространств и арендаторами. При этом пандемия привела к появлению новых возможностей для сотрудничества, так как с одной стороны подчеркнула устойчивость сегмента гибких офисов в России, а с другой стороны вынудила арендаторов классических офисов искать возможности для оптимизации своего пространства.

Отмечая важность сотрудничества девелопера, собственника, оператора и арендаторов, в этом отчете мы определили особенности разных схем взаимодействия, проанализировали международный опыт и сравнили с российской практикой.



Собственник, оператор, арендатор – смешать, но не взбалтывать.

В Европе развитие рынка гибких офисных пространств происходит по трем основным моделям. Наиболее распространенной является традиционная арендная схема, когда оператор арендует помещение. Во-вторых, используется операторская модель, предполагающая подписание договора на управление по аналогии с отелями и гостиничными операторами. Наконец, развивается модель, в которой собственник и оператор – это одна группа компаний. Основное развитие и изменения на европейском рынке гибких офисов происходит

в последних двух моделях. Российский рынок отстает от европейского примерно на два года, что в текущей ситуации является скорее преимуществом. Пандемийный кризис Европа встретила на этапе высокой насыщенности, а России - на начальном этапе развития. Анализируя многообразие западных подходов и практик, российские собственники помещений и операторы гибких офисных пространств могут принимать решения относительно оптимальной стратегии своего развития в условиях растущей конкуренции.

Основной объем рынка

| Арендатор | Оператор | Собственник |
|---|---|---|
| Традиционная аренда помещения оператором | Договор на управление | Собственник помещения является оператором |
| Наиболее простой и распространенный вариант | По аналогии с отелями, когда приглашается оператор на управление. | Более трудоемкий вариант, но более доходный |
| | | |
| Аренда | Партнерство | Строительство |

Наибольшие изменения здесь →

Собственник, оператор, арендатор – смешать, но не взбалтывать.

Российская практика рынка в целом следует европейской модели развития, но со своими нюансами. В России наиболее распространенной схемой взаимодействия является классическая аренда оператором помещения/здания.

Арендная модель

Наиболее распространенной схемой взаимодействия в России является аренда помещения внешним оператором для организации гибкого офисного пространства. Здесь вариации взаимоотношений зависят от того, будет ли оператор реализовывать проект под одного конкретного клиента с учетом его требований или это будет гибкий офис для разных арендаторов.

Операторская модель

Значительно реже используется схема, когда оператор и собственник делят между собой доходы от сдачи помещений в аренду. Пандемия запустила совсем новый формат организации гибких офисных пространств на опустевших площадях компаний-арендаторов. Такой вариант рассматривается в том случае, если субаренда или досрочный выход из договора затруднены условиями самого договора аренды.

Модель собственника

Эта схема предполагает формат взаимоотношений, когда собственник и оператор входят в одну группу компаний. Мы уже видим примеры, когда операторы анонсируют строительство своих гибких офисов, а собственники классических бизнес-центров становятся операторами, в том числе приобретая франшизу.



Гурген Шекоян,
генеральный директор CEO Spaces

«Мы и наши коллеги-операторы не создаём новое предложение, а замечаем старые, скучные, неинтересные квадратные метры новым видением, новым готовым форматом смарт-офисов, гибких пространств. В ближайшие два-три года мы ожидаем рост рынка в геометрической прогрессии.

Сейчас площадки CEO Spaces открыты по трем форматам взаимодействия с собственниками. Первый формат - агентский договор, где мы являемся оператором, помогаем находить клиента и оказываем дальнейшее сопровождение и сервис. Кроме того, мы в партнерстве с собственником вкладываем в недвижимость и сдаем ее в аренду. И третий, новый для нас формат появился благодаря нашим финансовым партнерам. Это выкуп недвижимости с редевелопментом, созданием там нового качественного пространства, которое в дальнейшем находится под нашим управлением».

Классика жанра. Собственник+оператор

Наиболее распространенной схемой, на которую приходится 93% рынка действующих гибких офисных пространств Москвы и 83% в Санкт-Петербурге, является классическая аренда оператором помещения/здания.



Такая модель предполагает два основных варианта сотрудничества оператора и арендатора (-ов).

Гибкое офисное пространство реализуется не под конкретную компанию и предусматривает наличие нескольких арендаторов.

Наиболее распространенный формат сотрудничества собственника и оператора реализуется в виде краткосрочной аренды рабочих мест. По такой схеме работают Regus, WeWork, SOK, «Ключ» и другие.

Как правило, оператор арендует помещение у собственника здания и организует гибридное офисное пространство, часть помещений которого – это арендованные рабочие места, а часть – выделенные кабинеты. Существует возможность арендовать как одно рабочее место на срок от месяца, так и целый выделенный офисный блок на срок в среднем до 2 лет для отдельной команды и/или для компании.



Георгий Голенев,
генеральный директор
«Ключ»

«В 2020 году пик спроса на организацию гибкого офиса со стороны собственников пришёлся именно на самый тяжелый период для нашей индустрии, а в целом наша воронка обращений от лендлордов выросла в 6 раз. Если говорить о потенциале развития спроса на продукт от собственников – он будет только увеличиваться. Спрос со стороны клиентов окончательно определил тенденцию к укрупнению состава арендатора в гибких офисах и привлёк внимание к продукту со стороны госсектора и крупных корпораций.»

На данный момент «Ключ» является лидером по количеству подписанных площадей и количеству проектов - 64 407 кв. м и 13 локаций».

Классика жанра. Собственник+оператор

Built-to-suit. Гибкое
офисное пространство
реализуется под
конкретную компанию

Такие проекты гибких офисов реализуются сетевыми операторами под конкретного клиента. Арендатор получает готовое меблированное офисное пространство, соответствующее потребностям компании, с учетом особенностей бренда и её культуры, а также с гибкими условиями аренды. В отличие от классического варианта создания гибкого офисного пространства, в этом случае проект реализуется только при наличии компании-арендатора. Этот вид гибких офисов ориентирован на крупных корпоративных клиентов и имеет большой потенциал для дальнейшего развития. При этом он представлен пока только в Москве. В 2021 году на рынок может выйти 10 подобных проектов.

Крупнейшей площадкой, открытой в 2020 году оператором Space 1, стал офис компании Brown-Forman в БЦ «Фабрика Станиславского».

В начале 2021 года компания Ferronordic совместно с компанией-оператором Manufactory заключили сделку формата built-to-suit по созданию офиса в БЦ «Кантри Парк».



Вместо субаренды. Revenue share

Одним из новых форматов взаимодействия, который начал активно развиваться в Москве в 2021 году, является привлечение оператора гибких офисных пространств не только собственником помещения, но и компанией-арендатором бизнес-центра, у которого существуют неиспользуемые площади.

Revenue share (доля от выручки) подразумевает модель сотрудничества компании и оператора, когда оператор гибкого офисного пространства и арендодатель делят инвестиции в организацию гибкого офиса, а в будущем и доходы от сдачи помещений в аренду.

Пандемия привела к серьезному увеличению объема рынка субаренды. Год работы «на удаленке» привел к тому, что многие компании начали оптимизацию офисных площадей, переведя сотрудников на гибридный формат работы. Излишки площадей предлагаются в субаренду или выходят на рынок аренды напрямую от собственника. Альтернативным вариантом стало привлечение внешнего оператора для организации гибких офисных пространств в освободившихся офисах.

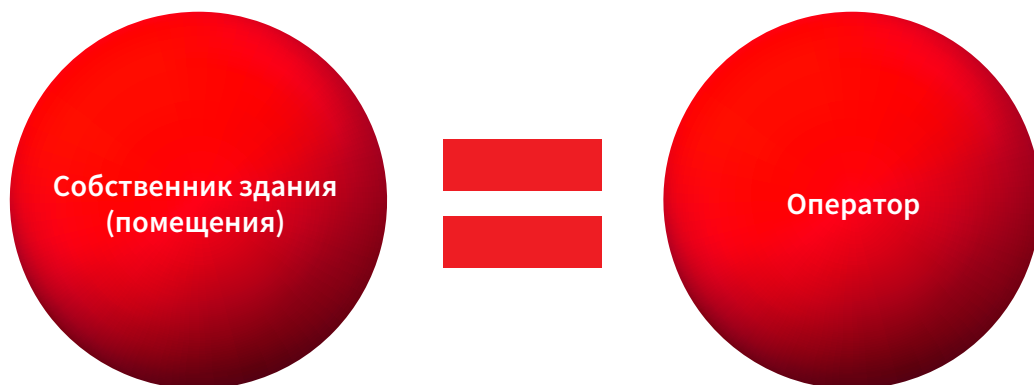
Такой формат организации гибких офисных пространств имеет больше перспектив для развития в Москве по сравнению с Санкт-Петербургом. Рынок субаренды офисной недвижимости Москвы развит больше, чем в Петербурге по двум причинам. В столице размеры офисов, арендуемых крупными корпорациями больше и в случае оптимизации офисных площадей внутри компании, излишки могут выйти на рынок субаренды. Кроме того, в Москве в большем масштабе распространены долгосрочные договоры аренды, поэтому выгоднее сдать в субаренду или привлечь оператора для организации гибкого офисного пространства, чем со штрафными санкциями выходить из договора.

В Москве сетевой оператор Space 1 взял в управление часть офиса компании Ernst & Young в бизнес-центре «Аврора», а также офис компании SBI Bank в бизнес-центре «Алкон».



Все сам. Собственник=оператор

В редких случаях собственник здания выступает оператором гибкого офисного пространства.



В зависимости от стадии девелопмента объекта недвижимости эта схема реализуется в четырех интерпретациях.

Девелопер строит новое здание и управляет объектом своими силами. Гибкое офисное пространство может занимать часть площадей или все здание целиком.

Учитывая изменившиеся тенденции спроса и популярность гибких офисных пространств, девелоперы при проектировании и строительстве новых зданий закладывают площади под гибкие офисы. Управление в дальнейшем берет на себя собственная структура девелопера.

Кроме запроектированных еще на этапе строительства площадей, предусмотренных

под гибкий формат работы, девелоперы своими силами реализуют уже построенные площади в подобном формате. Реализуются гибкие офисы и в рамках новых жилых комплексов и апарт-отелей в качестве дополнительной инфраструктуры. В Москве ГК «А101» открыла первые лайфворкинги в ЖК «Испанские кварталы» и ЖК «Скандинавия» собственной сети Easy Busy.

В Москве Stone Hedge анонсировал создание гибкого пространства в Stone Towers, которое займет 2 этажа общей площадью 3 600 кв. м.

В Петербурге Avenue PAGE занимает целое здание (5 000 кв. м) и уже работает с 2020 года.



Все сам. Собственник=оператор

Собственник действующего бизнес-центра организует гибкое офисное пространство на пустующих площадях своего здания и управляет сам или по системе франчайзинга

В Москве гибкий формат офисного пространства на свободных этажах своего бизнес-центра «Павелецкая Плаза» развивает компания ENKA.

Идея открытия гибких офисных пространств по франшизе не нова. Ещё в 2007 году в Берлине открылась площадка Business Class

Net, владельцы которой одними из первых придумали развивать свою сеть по франшизе. В Петербурге по системе франчайзинга работает сеть гибких офисных пространств PAGE. В регионах развивается петербургская сеть «Практик» - первые проекты уже открыты в Великих Луках и в Новосибирске.

Операторы гибких офисных пространств могут в краткосрочной перспективе стать девелоперами и начать возводить собственные здания

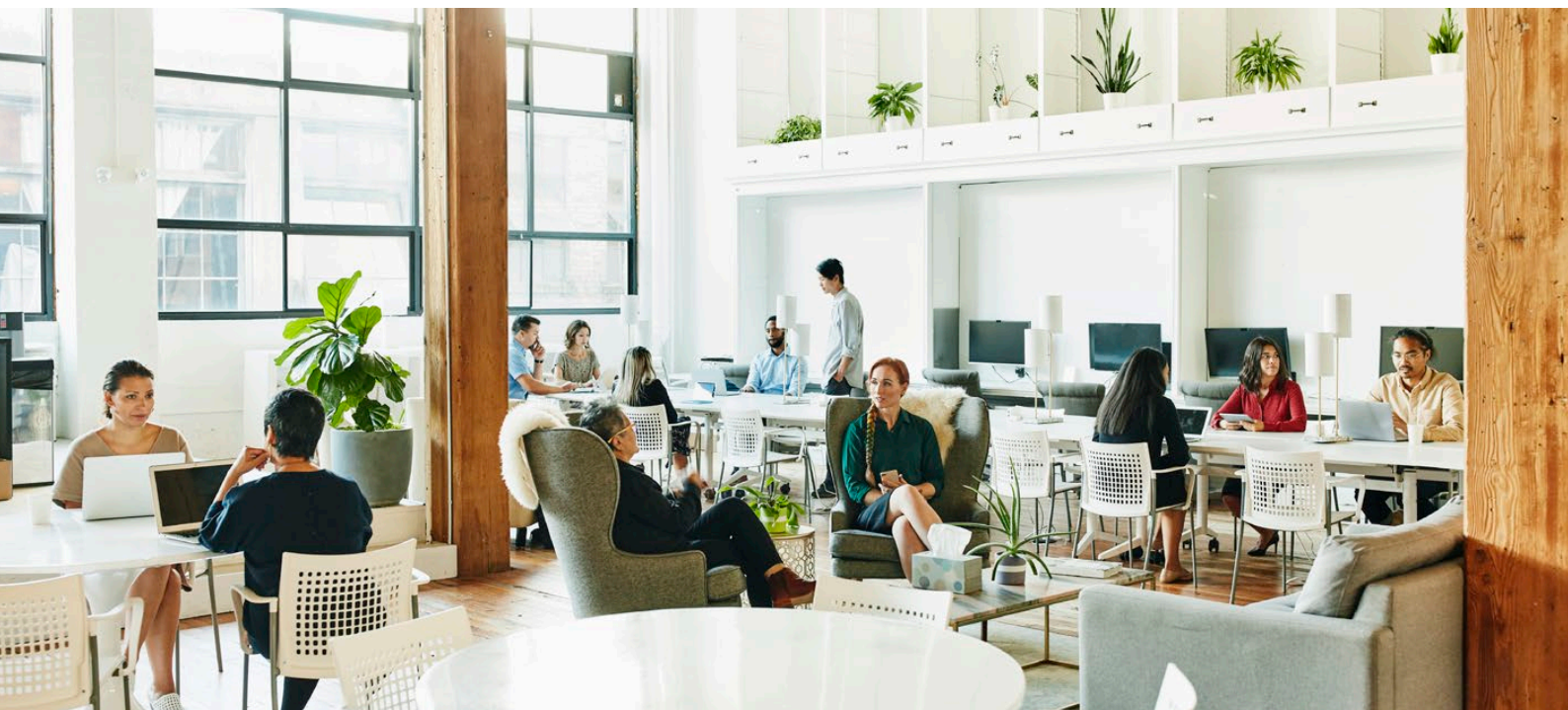
Business Club в Москве заявил о готовности строить объекты с нуля, в том числе, штаб-квартиры для крупных компаний. Пилотный

проект площадью около 20 тыс. кв. м анонсирован в центральном деловом районе в Москве.

Покупка операторами гибких офисных пространств отдельно-стоящих зданий

В Санкт-Петербурге растет спрос со стороны операторов на покупку отдельно-стоящих зданий или встроенных помещений небольшого формата (до 1 000 кв. м) для открытия гибкого офисного пространства.

Например, по такой схеме в 2021 году анонсировано открытие первых двух проектов компании «Проспект» на улице Правды и проспекте Римского-Корсакова.



Перспективы развития

Перспективы развития рынка гибких офисных пространств в России, также как и в Европе, связаны с активным внедрением в нашу практику таких схем, как revenue sharing, built-to-suit, а также операторской модели управления.

Опыт Москвы показывает, что большой объем потенциального спроса со стороны крупных корпоративных клиентов будет подогревать появление новых проектов в Северной столице, а также в регионах.

Компании хотят, чтобы их сотрудники имели возможность работать в красивом, функциональном, удобном и современно оборудованном офисном пространстве, поэтому спрос на данный продукт будет только расти. А гибкость в условиях аренды, которую операторы пространств предоставляют резидентам – ключевое конкурентное преимущество при выборе.

По нашим прогнозам, в ближайшие 2-3 года доля гибких офисных пространств достигнет 2,5% от общего объема предложения на офисном рынке Москвы и более 1% в Санкт-Петербурге.



Павел Федоров,
управляющий директор сети
сервисных офисов Space 1

«Мне видится закономерным и органичным перераспределение портфелей операторов в сторону схемы revenue sharing (RS), где каждый из участников рынка занимается своим делом и берет на себя соответствующую часть рисков, получает свою часть прибыли: оператор отвечает за маркетинг, поиск арендаторов, предоставление услуг, повышение комфорта и технологичности офисов, собственник – за инвестиции и управление недвижимостью.

Для очевидно ликвидных локаций операторам выгоднее рассматривать прямую аренду помещений и спекулятивный продукт, когда помещения готовятся еще до того, как найден конкретный арендатор. Для менее востребованных площадок именно в спекулятивном плане больше подходит формат RS.

Портфель Space 1 сейчас на 70% состоит из проектов прямой аренды, остальное – сделки по схеме RS, долю которых мы планируем в будущем увеличивать».



Гибкий офис своими руками



Олеся Дзюба,

Руководитель направления
организации рабочего пространства
JLL Russia

Термин «гибкий офис» очень часто используют в отношении организации рабочего пространства в корпоративных офисах. Нужно различать «гибкие офисы» от оператора и «гибкие офисы», созданные компанией для своих сотрудников. В последнем случае - это результат кропотливой работы внутренней команды компании и консультанта, который помогает достичь желаемого результата, то есть создать концепцию рабочего пространства.

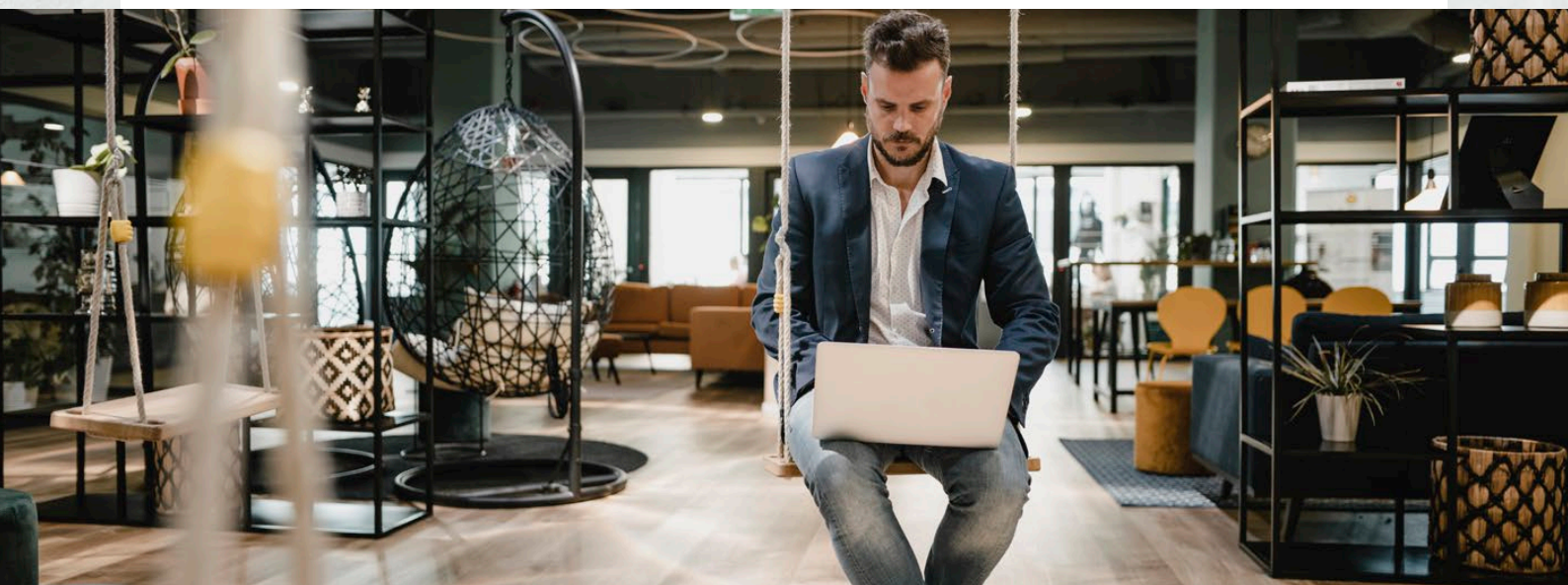
Многие компании в России в пандемию осознали, что могут работать удаленно, и в этой связи могут рассмотреть давно предлагаемый вариант незакрепленных столов для сотрудников. Таким образом, можно увеличить гибкость использования офиса, не ограничивая его избыточным количеством закрепленных рабочих столов.

Процесс создания «гибкого офиса» начинается с разработки концепции рабочего пространства. Концепцию разрабатывают, чтобы учесть все особенности работы, бизнес-процессов, взаимодействия команд и самое главное – форматы работы, которые подходят сотрудникам.

В первую очередь проводится диагностика, в рамках которой выясняется стандартный рабочий день сотрудников каждой команды, паттерны поведения сотрудников, потребности в переговорных пространствах и в зонах коллаборации, а также в рабочих местах, анализируются возможности удаленной работы каждой функции – сколько сотрудник может работать из дома и сколько ему надо работать из офиса.

Для этого проводят опрос сотрудников, интервью руководителей, а также воркшопы, на которых сотрудники обсуждают полученные результаты, высказывают свои опасения. Последний из инструментов уже является частью процесса управления изменениями. Такие воркшопы позволяют вовлечь сотрудников в процесс создания концепции, чувствовать себя причастными к ней, и в дальнейшем минимизировать сопротивление ее внедрению.

Все эти инструменты позволяют создать продуманное пространство, отвечающее потребностям сотрудников и задачам компании. В результате у компании появляется офис, где каждый найдет тот вариант рабочего места или зону для общения, которые ему нужны.





Москва

ул. Летниковская, д. 2, стр. 1
Бизнес-центр «Вивальди Плаза»
Москва, Россия 115114
Тел. : +7 495 737 8000
Факс : +7 495 737 8011



Наталья Киреева

Руководитель отдела исследований
в Санкт-Петербурге
JLL Russia
natalia.kireeva@eu.jll.com



Екатерина Космарская

Старший аналитик отдела
исследований
JLL Russia
ekaterina.kosmarskaya@eu.jll.com

Санкт-Петербург

Наб. реки Фонтанки, 13
Бизнес-центр «Оскар»
Санкт-Петербург, Россия 191011
Тел. : +7 812 363 3231
Факс : +7 812 363 3230



Владислав Фадеев

Руководитель отдела
исследований
JLL Russia
vladislav.fadeev@eu.jll.com



Олеся Дзюба

Руководитель направления
организации рабочего пространства
JLL Russia
olesya.dzuba@eu.jll.com

О компании JLL

JLL (NYSE: JLL) является лидирующей компанией на рынке профессиональных услуг в сфере недвижимости и управления инвестициями. Мы реализуем новый подход к недвижимости, формируя пространства и неограниченные возможности для достижения самых смелых целей. Следуя этому подходу, мы сегодня создаем лучшее завтра для наших клиентов, сотрудников и общества в целом. JLL входит в список крупнейших компаний мира Fortune 500 с годовой выручкой на уровне 16,6 млрд долларов в 2020 году. Компания JLL объединяет около 91 тыс. сотрудников в более чем 80 странах мира (по данным на 31 марта 2021 года). JLL является брендом и зарегистрированным торговым знаком Jones Lang LaSalle Incorporated. В России и странах СНГ JLL представлена офисами в Москве и Санкт-Петербурге. Российская команда JLL отмечена престижными наградами, включая премию «Консультант года» на Commercial Real Estate Awards, Москва в 2004, 2006-2017 годах, «Консультант года» на Commercial Real Estate Awards, Санкт-Петербург в 2009 и 2016 годах, а также «Лучшая консалтинговая компания на рынке недвижимости России» по версии Euromoney Real Estate Awards в 2014-2018 годах.

jll.ru



Jones Lang LaSalle © 2021 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved. The information contained in this document is proprietary to Jones Lang LaSalle and shall be used solely for the purposes of evaluating this proposal. All such documentation and information remains the property of Jones Lang LaSalle and shall be kept confidential. Reproduction of any part of this document is authorized only to the extent necessary for its evaluation. It is not to be shown to any third party without the prior written authorization of Jones Lang LaSalle. All information contained herein is from sources deemed reliable; however, no representation or warranty is made as to the accuracy thereof.