

циалистов, прислали работников низкой квалификации. А также поставляли оборудование, не всегда соответствующего качества.

Значимость вышеперечисленных проектов велика, так как в Беларуси по-прежнему наблюдается дефицит цемента. В год отечественные предприятия производят около 4,5 млн. т. цемента, что примерно на 2 млн. меньше, чем внутренние потребности нашей страны. Реализация вышеуказанных инвестиционных проектов позволит производителям получать дополнительно около 5,5 млн. т. цемента, и при таких объемах производства часть продукции можно будет экспортировать. Следует отметить, что сырьевыми запасами белорусские предприятия по производству цемента обеспечены на десятки лет вперед. Таким образом, проведя модернизацию цементных заводов, Республика Беларусь сможет вывести цементную промышленность на новый этап развития.

УДК 69:658.53

Анализ рынка офисной недвижимости г. Минска

Давидович А.В., Шестак О.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Бизнес – это важнейший атрибут рыночной экономики. Суть коммерческой деятельности – получение прибыли. Однако многие забывают или не понимают, что бизнес, в свою очередь, – это взаимоотношения между партнерами. Взаимовыгодное сотрудничество и доверительные отношения способствуют успеху обеих сторон.

По состоянию на конец 2010 года в эксплуатацию было введено более 37,8 кв.м. офисной недвижимости. Это в 2,2 раза меньше, чем в 2009 году, а уже в конце II квартала 2011 года наблюдалось снижение деловой активности, вызванное резким падением платежеспособности большинства компаний. Ситуация на рынке в настоящее время определяется не только состоянием экономики страны и ситуацией на валютном рынке, но и во многом зависит от поведения участников рынка. В таких условиях для повышения деловой активности особенно важно, чтобы арендатор (покупатель) и арен-

лодатель (собственник) офисной недвижимости могли идти на компромисс и договариваться между собой.

Давайте рассмотрим ситуацию с двух сторон, где, с одной стороны, основным инструментом для привлечения арендаторов офисной недвижимости является понижение арендных ставок, а с другой — использование бонусов без ощутимого для собственника понижения аренды.

На первый взгляд падение ставок на 30–40% может показаться для арендаторов чрезвычайно выгодным. Однако снижение доходности недвижимости и девелопмента, в частности, приведет к задержке ввода строящихся объектов и разработки новых проектов. А значит, к началу восстановления экономики на рынке не будет достаточного предложения для удовлетворения потребности организаций к расширению. Все это, конечно же, будет сопровождаться переездами вместе с сопутствующими им прямыми и косвенными затратами. Проигравшими окажутся все: арендодатели получают пустующие площади и снизившуюся арендную ставку; арендаторы столкнутся с необходимостью переезда и опасностью резкого роста ставок к моменту необходимости расширения площадей. Поэтому в настоящее время как никогда важно найти решения, способные удовлетворить текущие потребности сторон.

Разберем конкретный пример, довольно типичный для рынка г. Минска. Арендатор офисного помещения 200 кв. м в бизнес-центре класса "B", заключивший договор по ставке 20 EUR/кв. м с привязкой к курсу НБ РБ, все настойчивее требует пересмотра договора аренды, аргументируя это прежде всего ситуацией на рынке. В качестве приемлемого для себя варианта он называет отказ от части помещений либо вынужденный переезд на меньшие площади. Приемлемой ставкой в сложившейся ситуации он считает 17 EUR/кв. м (как средняя цена по альтернативным предложениям).

Расчеты показывают, что собственнику выгоднее сохранить существующего арендатора по 17 EUR, нежели выселять его в условиях снижающейся рыночной активности. Ведь даже в условиях дальнейшего сохранения ставки потеря месячного дохода от аренды равносильна скидке 8–9% от годовой арендной ставки (в зависимости от величины операционных платежей, лежащих на затратах собственника в период простоя).

Потери же арендатора, если собственник не пойдет ему на уступки, связаны прежде всего с прямыми и косвенными затратами на переезд. И если прямые затраты как-то еще могут быть оценены предварительно:

- расходы на подбор помещения,
- возможный ремонт,
- транспортировку мебели и оборудования,

то рассчитать, как переезд отразится на основном бизнесе: влияние стресса на сотрудников, снижение доступности офиса для клиентов и сотрудников уже сложнее.

Если говорить о прямых затратах, то услуги по подбору помещения и юридическое сопровождение подобной сделки потребуют порядка 2,5–3 млн. BYR. Затраты на переезд – порядка 7 EUR/кв. м (из расчета работы 10 чел. в течение 4 дней). Минимальный косметический ремонт потребует еще около 20 EUR/ кв. м. Итого сумма прямых затрат по переезду для арендатора составит примерно 5,5 тыс. EUR. Это равнозначно 2,3–2,7 EUR в пересчете на ставку месячной арендной платы (исходя из годового бюджета на аренду). Стоит также прибавить косвенные затраты.

То есть, если арендодатель на 0,5 EUR снизит ставку арендной платы, его помещение в глазах арендатора опять становится конкурентоспособным.

Крайне важно определить оптимальные варианты действий, позволяющие, с одной стороны, поддержать арендаторов в трудную для них минуту перехода к работе в новых условиях, с другой стороны – сохранить привлекательность недвижимости в качестве объекта инвестиций. Возможные варианты компромиссных предложений со стороны арендодателя, позволяющие без уменьшения арендной ставки заинтересовать арендатора включают:

1. Фиксацию растущих коммунальных и эксплуатационных платежей на определенный период времени.
2. Включение коммунальных и эксплуатационных расходов в ставку аренды.
3. Изменение графика платежей по инициативе арендатора.
4. Оптимизация графика арендных платежей с графиком ожидаемого дохода арендатора, что повышает лояльность со

стороны арендаторов к объекту, а значит, и готовность к аренде по более высоким ставкам (в качестве компенсации за пользование средствами собственника помещений), процент доплаты за отсрочку платежа справедливо определить в рамках упущенной альтернативной прибыли собственника по использованию данных средств и стоимости привлечения заемных средств арендатором.

5. Предоставление временных скидок, отсрочки платежей на период стабилизации либо скидки в зависимости от условий оплаты аренды и размера арендуемых площадей.

6. Распространенный бонус – сезонные арендные каникулы (для компаний, доходы которых имеют явную цикличность: торговля сезонным товаром, обслуживание сельхозпредприятий и прочие).

7. Возможность установления привязки ставки аренды к динамике средних цен по рынку.

8. Договоренность о фиксации обменного курса, разделив между собой валютные риски.

Предоставление разнообразных бонусов позволяет собственникам не только не допустить резкого падения арендных ставок, но и удержать их на сложившемся уровне. Применяя бонусные программы и тем самым, не допуская падения ставок, собственник в то же время не оказывает такого сильного давления на рынок по дальнейшему снижению цен, как понижение ставки до нужного арендатору уровня.

Арендаторы ориентируются, прежде всего, на арендную ставку, прописываемую в договоре, следовательно, при подборе новых помещений они смотрят на сложившийся уровень ставок на рынке, сопоставляют со своими возможностями по оплате необходимой площади. Это особенно важно при заключении долгосрочных договоров аренды, когда арендатор при отсутствии потребности в расширении сам имеет заинтересованность в стабильных отношениях с собственником.

Таким образом, применение системы бонусов позволяет оперативно управлять рыночной ситуацией, не изменяя при этом арендной ставки, повышая степень доверия между сторонами и формируя надежную основу долговременного сотрудничества.