Екатерина Борисова (Rariteco): На острие архитектурных решений мыслим категориями будущего

Высокотехнологичность современного Востока и комфорт старого Запада. Просторные штаб-квартиры с зимними садами и сервисы «под ключ» для бизнес-резидентов. Гибкие офисы, фуд-холл, фитнес с виртуальными тренерами. Так директор по девелопменту Rariteco Екатерина Борисова презентует бизнес-центр, который распахнет свои двери на юго-западе Москвы в 2027 году



фото: Rariteco



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

— Екатерина, ваша компания известна на рынке как застройщик элитного жилья в центре российской столицы, но вы анонсировали на сайте строительство офисного здания.

— Действительно, мы запускаем проект строительства высокотехнологичного бизнес-центра на юго-западе столицы, рядом со штаб-квартирами таких компаний, как «Газпром» и «Яндекс».

Объект сейчас находится в стадии проектирования. Ввести его в эксплуатацию мы намерены в конце 2027 года и уже предлагаем инвесторам приобрести там площади. По нашим расчетам, к моменту, когда мы выйдем на стройплощадку, 50% площадей бизнес-центра уже будут распроданы под штаб-квартиры компаний.

— Почему под высококлассную застройку выбран именно этот район, а не центр?

— Для коммерции это удачная локация, не зря ее давно облюбовали многие гранды отечественного бизнеса. В последнее время очень популярно стало не арендовать, а именно покупать недвижимость под свои штаб-квартиры. При этом принимаются в расчет как инвестиционная составляющая, так и привлекательность района для сотрудников. Поэтому мы рассматриваем под свои бизнес-центры разные локации, в том числе и площадки в Центральном административном округе (ЦАО) столицы.

Мы изучили рынок и видим интерес инвесторов к различным локациям. Есть запрос на бизнес-центры рядом с ТТК либо с большими магистралями. У нас в планах — возводить офисные центры и в других районах Москвы, помимо ЦАО и Юго-Западного административного округа (ЮЗАО).

Rariteco: стратегии инвестирования

— Поскольку бизнес-центр на юго-западе — не единичный проект, уместно, видимо, говорить о смене бизнес-стратегии компании?

— Конечно же, нет! У Rariteco есть и планы, и возможности расширить портфель проектов разных сегментов недвижимости, включая жилую!

Мы корректируем свою стратегию, исходя из нескольких предпосылок. Начну с того, что коммерческая недвижимость сейчас очень привлекательна как инвестиция. Значительно более привлекательна, чем жилая.

Кроме того, мы, в Rariteco, всегда любили заниматься премиальными и элитными офисами. Среди наших первых проектов были особняки в районе Патриарших, около Курского вокзала. Их в начале 2000-х весьма активно переделывали в офисные штаб-квартиры. Были, в частности, очень интересные здания, где сочетались реставрация и реконструкция. В нашем портфеле есть и современные кейсы, реализованные недавно.

Но повторю: мы не откажемся от строительства жилья! Качественно реализованный клиентоориентированный проект востребован на рынке даже в самые экономически сложные времена. Мы продаем не просто квартиры, а объекты наследия, где будут жить дети и внуки приобретателей. Ценность такого жилья с годами будет возрастать.

— В какие коммерческие объекты и на какой стадии готовности вы советуете инвестировать?

— Что касается спроса, сейчас наиболее востребованы офисные площади в новых современных бизнес-центрах, причем как для размещения своей штаб-квартиры, так и с целью инвестиций. Это стало следствием резкого роста стоимости жилья и потери его инвестиционной привлекательности.

Наибольший спрос наблюдается на площади для размещения офисов компаний размером от 1000 до 5000 кв. метров. Если инвестор на ранней стадии реализации проекта приобретет такие объемы по выгодной цене, то легко сдаст их в аренду в будущем.

— Вы ждете роста цен на высококлассные офисы?

— Мой прогноз: стоимость вырастет раза в два к 2030 году. А что касается аренды, рост будет волнообразным, в зависимости от вывода на рынок новых объектов и насыщения спроса или очередного кризиса предложения. Но в ближайшие пять лет арендный офисный бизнес точно будет в выигрыше.

— В какие объекты сейчас нет смысла инвестировать?

— Некоторые форматы становятся менее привлекательными и выгодными для реализации, например коворкинги. Они потеряли былую популярность, поскольку сотни тысяч фрилансеров уехали из страны. К тому же девелоперы активно обустраивают рабочие пространства для своих резидентов в современных жилых комплексах непосредственно в лаундж-зонах.

Класс A+AI: штаб-квартиры для избранных

— Каковы сейчас характеристики рынка офисной недвижимости Москвы?

— Офисные центры принято разделять на классы. Помимо особняков дореволюционной постройки множество компаний до сих пор «обитают» в старом фонде советских времен, на территориях бывших заводов. Раньше такие объекты классифицировали как С, сейчас этот класс вообще исключили, и непонятно, что хотят этим сказать, — они же существуют! Сделали акцент на объекты классов В+ и А+. Если владельцы говорят, что проведена реконструкция, значит, слегка «подлатали», чтобы продлить жизнь старым офисам. Редевелопмент — немного иное качество. Профессионала в любом случае обмануть не получится.

Сейчас девелоперы активно строят офисные здания, реагируя на пожелания инвесторов: ведь те, кто привыкли вкладывать деньги в мелкоформатное жилье, переориентировались на коммерческую недвижимость. Им предлагают мелкую нарезку площадей и продают все лоты подчистую. Соответственно и механизм вторичной перепродажи, который работал с инвестиционными жилыми комплексами, перекочевал в инвестиционные офисные.

Как результат такого подхода из офисного здания исчезает даже скудная инфраструктура. Невозможно диктовать клиенту, что в купленном им помещении должно располагаться кафе или столовая. Безудержная «распродажа» чревата потерей качества офисного центра и потерей им управляемости.

реклама

— Как в картину рынка вписывается ваш бизнес-центр на юго-западе?
— В сегменте высококлассных профессиональных бизнес-центров конкуренции практически нет. Качественных площадей на рынке остро не хватает.

Класса А+ в нашем случае явно недостаточно, чтобы охарактеризовать объект по достоинству. Тем более что на офисном рынке, в отличие от гостиничного, нет четких единых стандартов. Даже если объекту уже 15 лет, но он имеет центральное кондиционирование, скоростные лифты и автоматизированные системы управления инженерным оборудованием, его часто относят к высшей категории.

Имея значительный опыт проектирования и возведения офисных зданий и штаб-квартир, включая объекты для иностранных компаний, мы давно разработали собственную систему классификации офисных центров. Мы самостоятельно определяем, какие параметры являются наиболее значимыми для конкретной локации и клиента.

Мы представляем бизнес-центр в ЮЗАО будущим резидентам и инвесторам как объект класса А+AI, ориентированный на потребности резидентов. До публичной презентации проекта мы сохраняем интригу, но позже подробно расскажем о том, какие смыслы мы вкладываем в эту классификацию.

Пока упомяну лишь о том, что мы планируем внедрить в здании комплексное решение: такое инженерно-технологическое наполнение и такой набор инфраструктурных услуг, которые обычно могут себе позволить исключительно крупнейшие корпорации в собственных штаб-квартирах. Уникальность нашего предложения заключается в том, что столь высоким уровнем сервиса смогут воспользоваться различные компании, крупные и средние.

Инфраструктура «под ключ» для бизнес-резидентов

— Архитектурные решения вы пока тоже держите в секрете?
— Напротив, с удовольствием расскажу о нашем уникальном проекте. Бизнес-центр будет и снаружи, и внутри выглядеть современно и одновременно респектабельно: мы планируем отделку разными видами камня. Из панорамных окон будут открываться прекрасные виды на столицу. Мы решили применить технологию внешних зимних садов, защищенных от непогоды, с вечнозелеными деревьями в полный рост и иными видами растений. Это новое решение для высотных зданий Москвы.

В бизнес-центре будет 33 этажа, из которых первые четыре планируется отвести под обширную качественную инфраструктуру, включающую помимо прочего b2b-сектор. Выше будут располагаться штаб-квартиры компаний. Три подземных этажа выделены под паркинг и высокотехнологичные системы контроля и управления зданием.

— Что вас вдохновляло при проектировании здания?
— В плане технологичности и инженерного наполнения зданий мы ориентировались на Восточную Азию — Гонконг, Сингапур, Китай. Чтобы понять, как через десять лет будут выглядеть офисные здания в России или Америке, достаточно съездить в Гуанчжоу.

При этом нас вдохновляют роскошь и комфорт Старого света. На такое сочетание есть спрос у клиентов во всем мире.

— Раньше тон на премиальном офисном рынке задавали западные корпорации. Они требовали сертифицировать бизнес-центры как экологичные. Что актуально сейчас?
— Я полагаю, что наше расставание с западными компаниями не будет долгим. Да и если обратиться в сторону Азии, там стандарты не менее жесткие, чем на Западе, а в Сингапуре или Гонконге даже более строгие. Так что запросы на энергоэффективность, качество эксплуатации и экономию сохраняются.

— Вы упомянули инфраструктуру для b2b-сектора. Можете раскрыть подробности?
— Наше преимущество — в том, что всей инфраструктурой бизнес-центра мы будем управлять сами, сохраняя заявленное качество и параметры класса А+AI. На инфраструктурных этажах, которые Rariteco оставляет в своей собственности, будут располагаться организации, обслуживающие бизнес.

Мы позаботимся о том, чтобы собрать в здании все сервисы, необходимые для функционирования бизнеса. Будет кому встретить бизнес-партнеров, будет где провести переговоры.В конференц-зале с выходом на террасу можно будет устроить прием для VIP-гостей после мероприятия. Клиентам предоставят все необходимое для проведения фуршета: барные стойки, кейтеринг, обслуживающий персонал.

В здании будет и собственный консьерж-сервис, ориентированный на бизнес, это ноу-хау, которое мы привносим в офисный сегмент из жилого, где уже 10 лет развиваем систему Smart House. В 2022 году мы создали для осуществления расширенных функций Facility management фирму R.Service, но в «классическом» формате управляющей компании она работает уже лет десять.

Также в бизнес-центре будет эксплуатирующая структура. В сочетании это позволяет гарантировать резидентам бизнес-центра управление офисом «под ключ».

Наши решения поддерживают новый тренд: компании не хотят содержать собственный ресепшн с колл-центром, думать о доставке в офис воды, замене лампочек, услугах сантехников, уборке помещений и прочих бытовых проблемах — для всего этого есть R.Service.

Для бизнес-резидентов от такого подхода — существенные выгоды, поскольку он позволяет отказаться от найма лишних сотрудников. Компания может сосредоточиться на профессиональной деятельности.

«Трофейный» офис — отражение статуса

— Наверняка вы очень тщательно подходите к выбору будущих резидентов. Как вы доносите информацию о бизнес-центре до целевых клиентов?
— Мы распределяем инвесторов и покупателей по категориям и соответственно «упаковываем» предложение под их потребности. Объясняем им, что, независимо от того, захочет ли компания сделать в здании штаб-квартиру, сдать помещение в аренду или продать, высокая капитализация их бизнеса гарантирована.


фото: Rariteco

Клиенты, для которых мы раньше делали офисы, часто сами интересуются нашими новыми проектами. Ведь объекты недвижимости, которые мы реализовали, продолжают расти в цене. Их признают на рынке эталонными, на них ориентируются даже десять лет спустя.

В определенном смысле клиенты, которые сотрудничают с нами десятилетиями, перешли в разряд наших бизнес-партнеров. У некоторых компаний из востребованных отраслей цикл планирования — до 20 лет, и все хотят заполучить «трофейный» офис — отражение статуса компании.

А секрет успеха — в том, что мы «на острие» архитектурных решений мыслим категориями будущего, внедряем технологии, которые будут актуальны в начале 2030-х. Дальше десяти лет за горизонт заглянуть не получится, но обязательно будем закладывать в проекты площадки для дронов — доставщиков заказов.

— По какой причине у компаний возникает потребность сменить высококлассный офис, созданный ранее специально под их нужды?

— Причин может быть несколько. Начну с планировки. Этажи в штаб-квартирах нашего бизнес-центра приспособлены под создание гибких офисов в соответствии с индивидуальными потребностями инвестора. После пандемии такое требование стало трендом на рынке: с одной стороны, оно отражает горизонт планирования самих компаний, с другой — вектор работодателя на человекоцентричность и качественное изменение самооценки сотрудников.

Но если бизнес-центр изначально имеет вытянутую форму, коридорную систему и классические кабинеты, переделать его в гибкий офис очень сложно. Для такой задачи подходит здание кубической формы, где есть ядро, а по периметру расположены офисы.

Второе обстоятельство — площадь офиса. Советский стандарт составлял 6 кв. метров на сотрудника, в 2000-х стандарт увеличился до 10, затем даже до 12 кв. метров (когда в компании ставили цель иметь роскошный, комфортный офис), а сейчас мы опять вернулись к шести. Компания развивается, меняется. Достигли отметки в тысячу сотрудников — нужна штаб-квартира площадью 6 тыс. метров.

А главное, современный офис способствует привлечению квалифицированных сотрудников. Мы даже по своей компании замечаем: молодые сотрудники часто работают то на диване (которых в наших офисах стало больше), то на подоконнике, а кого-то можно найти и на качелях. Это уже норма.

— Что необходимо для привлечения высококвалифицированного персонала?

— В современных штаб-квартирах заботятся о том, чтобы люди могли комфортно работать и интересно проводить досуг. Важно, чтобы офис воспринимался как второй дом, чтобы сотрудники не ощущали, что отрабатывают кабалу. От доступности инфраструктуры сегодня зависит удовлетворенность сотрудников, а значит — и показатели бизнеса.

У Rariteco есть собственная марка фуд-холла, мы также работаем с известными на рынке брендами из сферы общественного питания и приглашаем к сотрудничеству операторов с большим опытом работы в сервисном сегменте. В бизнес-центре будут располагаться кафе, столовая, рестораны с функцией заказа и доставки.

Смарт-система управления зданием позволяет в полной мере использовать преимущество гибкого офиса. Сегодня сотрудник хочет сидеть у окна, завтра — уединиться в зимнем саду, он выбирает и бронирует себе нужную локацию. Высокотехнологичный фитнес-центр премиального формата позволяет не только бронировать тренажеры, но и заниматься с виртуальным тренером.

И, конечно же, важное требование: на работу должно быть легко добраться. Сейчас компании ищут офисы для сотрудников в районе ТТК или БКЛ (большой кольцевой линии).

— Какой запрос транслируют топ-менеджеры компаний, когда речь заходит об их личных офисах?

— История с VIP-офисами повторяется: топ-менеджеры хотят работать либо на отдельных этажах, с отдельными входами, с отдельными лифтами, либо вообще в другом здании. Двадцать лет назад мы уже проектировали такие приватные офисы с диванами и дорогими интерьерами для непринужденных и неформальных встреч.

В целом, старшее поколение часто придерживается классического формата, но постепенно привыкает и к новшествам, и к иной эргономике пространства.

В новой парадигме руководство перемещается в центр (по крайней мере, хочет переместиться). Все мы наблюдаем, как Москва-Сити непрерывно разрастается. Туда переехали и бизнес, и правительство. Но добраться на машине в Сити крайне сложно! Поэтому бизнес-партнеры хотят проводить переговоры в центре, который в последние годы существенно разгрузился. Б.О