



Спорт в офисе: как не стореть на работе

Алевтина МАКСИМОВА

Большинство офисных сотрудников проводят на работе восемь стандартных часов, но это время может увеличиваться за счет сверхурочных. Многие могут сказать про себя, что живут на работе. А как же здоровье? По счастью, прогресс не стоит на месте, и в некоторых офисных центрах стали появляться помещения для занятий спортом, чтобы повышать работоспособность, как говорится, «не отходя от кассы».

Неважно, но нужно

Размах спортивной инфраструктуры в бизнес-центрах (БЦ) различный. В среднем, по подсчетам ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, в Москве 40–50 % объектов офисной недвижимости имеют спортивную составляющую. А по мнению генерального директора RD Management Армена Сарухяна, сегодня это такая же устоявшаяся традиция, как наличие банкомата, ресторана или кафе.

Действительно, если офис не обладает специально обустроенным спортзалом или фитнес-центром, арендаторы стараются выделить своим сотрудникам

НЕДВИЖИМОСТЬ & ЦЕНЫ № 12 (521) 18–24 МАРТА 2013

помещение для занятий йогой. Даже если здание в принципе не приспособлено для спортивных нужд, можно и в этом случае найти решение. Так, в офисе ФСК «Лидер» под спортзал переоборудован подвал — там установлены тренажеры; пользоваться им могут все сотрудники.

По понятным причинам такие помещения в официальной статистике едва ли отражены, поэтому показатель 40–50 % можно считать очень неплохим, ведь на деле он выше. Кроме того, попасть в «книгу учета» офисным комплексам мешают объективные сложности. «Фитнес-клубы имеют весьма жесткие требования к помещениям и оборудованию, поэтому их необходимо учитывать еще в момент проектирования объекта. Создание спортивной составляющей имеет смысл при масштабной комплексной застройке, в которой тот же фитнес будет ориентироваться не только на арендаторов офисов, но и на жильцов близлежащих домов», — подчеркивает

HTTP://REALTY.DMIR.RU

Юлия Никуличева, начальник отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle.

В то же время эксперты сходятся во мнении, что наличие спортзала и других подобных помещений в офисах сами арендаторы редко ставят во главу угла при выборе площадей. «На моей памяти не бывало, чтобы компания отказывалась от предложения, поскольку в БЦ не предусмотрен (или, напротив, предусмотрен), например фитнес-центр. Как правило, при поиске нового помещения арендаторы даже не указывают этот пункт в качестве критерия», — комментирует Андрей Рабичев, руководитель отдела офисной недвижимости компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. — Однако в моей практике был случай, когда клиенты просили найти для них площади в БЦ «Монарх» или рядом с ним только потому, что руководитель компании посещал местный фитнес-центр, стоимость абонеента которого была сопоставима с месячной арендной платой за помещение».

Игра на интерес

Зачем же тогда офисам спорт и так ли он необходим белым воротничкам? Елена Малиновская, старший директор офисной группы Cushman & Wakefield, уверена, что спортивная составляющая, например, необходима в бизнес-парках: «Как правило, такие проекты находятся на удалении от других инфраструктурных объектов города и должны обеспечивать сотрудников всем необходимым внутри своего комплекса». И конечно, площади, которыми обладают бизнес-парки и деловые центры за пределами МКАД, позволяют строить там инфраструктуру практически любого масштаба, включая футбольные поля, бассейны и катки.

«В этом году компания BPS приступает к строительству отеля (Country Park Hotel категории «четыре звезды») на территории делового центра «Кантри Парк». В состав гостиницы войдет спа-центр площадью 3 тыс. кв. м, предлагающий высококачественные услуги в среднем ценовом сегменте. Поми-



Если в офисе нет специально оборудованного спортзала или фитнес-центра, арендаторы стараются выделить своим сотрудникам хотя бы 20 кв. м, например, под помещения для занятий йогой.



40–50 %
объектов офисной недвижимости в Москве имеют спортивную составляющую.

мо комплекса саун и спа-кабинетов предусмотрен фитнес-зал с кардио- и силовыми тренажерами. Это будет один из самых крупных спа-центров на северо-западе Москвы», — поделился планами Александр Аргунов, руководитель PR-проектов BPS International.

Несколько лет на территории «Кантри Парка» работал сезонный каток, а летом компания организовывала для своих сотрудников пляж с плавучим бассейном в акватории Бутавского залива. «Изоминка бассейна — кристально чистая вода, качество которой контролируется компьютеризированной системой и специальным роботом, очищающим дно и стены в ночное время. С реализацией этого проекта мы на практике убедились, насколько востребованы подобные опции арендаторами. Провести обеденное время возле воды, поплавать, заказать ланч в летнем кафе — отличный способ переключиться и вернуться на рабочее место с новыми силами», — говорит А. Аргунов.

Еще один пример масштабного применения спортивных объектов в крупных офисных центрах за пределами центра Москвы — «Олимпия Парк» (Ленинградское ш., 39а). «Комплекс находится под управлением RD Management, есть два футбольных поля. Владелец БЦ проводит здесь ежегодный футбольный чемпионат среди арендаторов и партнеров. Команда RD Management, в частности, с огромным удовольствием принимает участие в этом турнире», — рассказал А. Саруханян.

Правда, эксперт признает (и можно согласиться), что даже такие меры едва ли влияют напрямую на заполняемость БЦ — скорее, повышают лояльность арендаторов. Хотя и это немало важно.

В свою очередь, компании, арендующие определенные офисные помещения, ищут лучшее, если заинтересованы в том, чтобы привлечь и удержать высококвалифицированных специалистов, которым корпоративный фитнес или другой вид спорта важен

как бонус. «Это прежде всего такие компании, которые нанимают «мозги», то есть программистов, инженеров-проектировщиков», — уточняет Е. Малиновская.

Фитнес и немного денег

Привлечение «спортивных» арендаторов может приносить деньги. «Если БЦ А-класса размещают спортивных операторов на территории объекта как инфраструктурную составляющую, то для БЦ класса В они являются гарантированными арендаторами, с которых собственники получают регулярный доход», — говорит А. Рыбичев.

По данным Ольги Збруевой, руководителя департамента по работе с клиентами компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, средняя ставка аренды, которую согласны рассмотреть фитнес-клубы столицы, — 150–300 долл./кв. м/год, включая НДС, но без учета коммунальных расходов. По мнению Е. Малиновской, эти ставки слишком низки.

НЕДВИЖИМОСТЬ & ЦЕНЫ № 12 (521) 18–24 МАРТА 2013



Оператор спортивных услуг относится к категории якорных арендаторов.

Поэтому, как правило, договор аренды заключается на длительный период — не менее пяти лет, большая площадь способствует гибким условиям.

Однако, судя по всему, владельцы БЦ идут на эти условия, считая их приемлемыми и необременительными, если наличие спортивной составляющей позволяет удерживать арендаторов. Кроме того, фитнес-центры являются постоянными надежными клиентами и при наличии посетителей со стороны тоже остаются в плюсе. «Оператор (спортивных) услуг относится к категории якорных арендаторов. Поэтому, как правило, договор аренды заключается на длительный период — не менее пяти лет, большая площадь способствует гибким условиям», — объясняет А. Саруханян. — С точки зрения арендатора, расположение в БЦ способно обеспечить стабильный поток постоянных посетителей. При правильно выстроенной и реализованной концепции БЦ, разработанных совместно с управляющей компанией мероприятий спортивных арендатор получит не только плотный поток посетителей, но и постоянный доход».

HTTP://REALLY.DM.RU

Интересно, что на Западе, по словам Е. Малиновской, наличие спортивной составляющей имеет большее значение при выборе офиса арендаторами, поскольку более развита корпоративная забота о сотрудниках: «Там это не норма, но, так же как и у нас, является необходимостью для удачного проекта. Например, Cheswick Park в Лондоне имеет спортивную площадку, на которой каждую пятницу в обеденный перерыв проводится какое-то (чаще всего спортивное) мероприятие, и большинство арендаторов посещают его».

Поскольку наш рынок коммерческой недвижимости неизбежно следует за западными образцами, в ближайшие годы стоит ожидать активного развития спортивной инфраструктуры в рамках офисных центров: здоровый образ жизни входит в моду, и жители мегаполиса начинают понимать, что современный офис — это хорошо, но офис со спортзалом — еще лучше.

НАЦ

