



ОТ ДВЕРИ ДО ДВЕРИ: КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ДОСТАВКУ СОТРУДНИКОВ ОТ МЕТРО ДО БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ

✓ Децентрализация офисных центров за пределы МКАД диктует необходимость организации подвоза сотрудников БЦ от остановок общественного транспорта и метро к месту работы. УК успешно справляются с этой задачей ровно в той мере, в какой позволяют здравый смысл и существующая практика в организации дорожного движения. Зачастую же этот небольшой бизнес затрагивает гораздо более масштабные проблемы, которые лежат не в деятельности УК, а в системе градостроительного планирования столицы.



Людмила Изъюрова

Основным трендом последних лет на рынке офисной недвижимости остается децентрализация – строительство бизнес-центров за МКАД. По данным Cushman & Wakefield, в настоящее время пятая часть всех строящихся офисных помещений располагается за МКАД, тогда как три года назад их было 8%. Расположение офиса в центре Москвы, безусловно, имеет свои преимущества: это и престижность, и шаговая доступность от метро или остановок общественного транспорта. Зато основной плюс офисов за МКАД – это экономия на аренде. Если арендные ставки внутри Бульварного кольца сейчас составляют \$950–1100/кв. м в год, то в районе МКАД и в ближнем Подмосковье можно снять качественный офис за \$300–450/кв. м в год. В то же время месторасположение БЦ за МКАД формирует и новые задачи для управляющих компаний БЦ, в частности, это обеспечение сотрудников компаний комфортным доступом к офису. Основным решением такой задачи остается организация курсирования корпоративных автобусов.

Наличие шаттл-баса обязательно для повышения привлекательности объекта в глазах арендаторов. «Объекты с «отсутствующими» дорогами оказываются

неконкурентоспособны, где бы они ни находились, – говорит Наталья Круглова, директор бизнес-направления «Недвижимость» Pro Consulting Global Limited. – Возможность быстро добраться до офиса напрямую влияет на его классность». По ее словам, арендаторы всегда интересуются логистической ситуацией вокруг объекта, и загруженная транспортная сеть или удаленность от метро могут оказаться решающим фактором для отказа от аренды. Автоматически транспортная обеспеченность влияет на ставки и, как следствие, на капитализацию объектов – это заставляет собственников задумываться о логистике еще на момент покупки участка.

«С учетом тяжелого пересечения МКАД (что присутствует почти во всех направлениях, кроме, пожалуй, западного) в меньшей степени компаниям стоит «привлекать» логистику сотрудников к использованию личных автомобилей», – рекомендует Наталья Круглова. Тем более что сейчас в Москве и на присоединенных территориях все меньше проектов, где отмечался бы драматический недоучет транспортной составляющей. «Надо отдать должное тому, что благодаря деятельности московского правительства и институтов, отвечающих за развитие транспортной сети, теме обеспечения объекта необходимыми подъездами стало уделяться существенное внимание, – говорит она. – Не секрет, что одним из приоритетов мэра было выбрано именно транспортное направление, результатом чего стало не только более жесткое согласование проектов, но и более рациональное планирование дорожной сети».

ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА

Опрошенные PFM представители УК единодушно признают необходимость организации подвоза пассажиров от остановок обществен-

ного транспорта до офиса уже в том случае, если удаленность БЦ от метро превышает полтора километра, то есть если путь пешком занимает 15–20 минут. Правда, политика в предоставлении корпоративного транспорта у всех компаний разная и продиктована удаленностью от метро, численностью сотрудников, пользующихся шаттлами и организацией подвоза.

«Вопрос организации перевозок необходимо прорабатывать уже на стадии создания концепции, чтобы и собственник, и потенциальные арендаторы имели полное представление о функционировании бизнес-парка, его сервисах и их стоимости», — говорит Андрей Синявин, руководитель отдела консультаций Sawatzky Property Management. — Что касается БЦ «Крылатские холмы», вопрос пассажирских перевозок продумывался на этапе проектирования и строительства. Понимая, что бизнес-парк находится на удаленном расстоянии от метро, мы изначально планировали организацию перевозок от ближайшего метро до бизнес-парка и обратно, выбрали возможные маршруты и схемы движения шаттлов».

Политика УК бизнес-парка Nagatino i-Land в организации подвоза сотрудников компаний-резидентов также продиктована его расположением. Он находится на проспекте Андропова, между станциями метро «Коломенская» и «Автозаводская». Специально для проекта предусмотрено строительство станции метро «Технопарк», сроки которого сейчас определены декабрем 2014 года. Чтобы дойти небольшое расстояние от «Коломенской», необходимо пересечь мост, что не очень комфортно при его загруженности. «Позтому во время ввода в эксплуатацию первой очереди проекта и заполнения ее резидентами нам пришлось решать транспортный вопрос самостоятельно, — рассказала Галина Харнахоева, пресс-секретарь Nagatino i-Land. — Было принято решение об организации собственного маршрута: бесплатные шаттл-басы курсируют от станции метро «Коломенская» до бизнес-парка раз в 5–10 мин. Чтобы переехать мост и добраться до офиса, требуется примерно семь минут, то есть примерно столько же, сколько требуется сотрудникам БЦ, расположенного у метро».

«Наш строящийся офисный центр Premium West тоже расположен на МКАД, поэтому для нас этот вопрос актуален, — делится проблемой Елена Семенихина, директор по развитию компании «ГЕМА Инвест» (девелопер и УК БЦ Premium West). — Основной задачей для себя мы видим обеспечение транспортной доступности для сотрудников арендатора в часы пик и некоторое количество рейсов автобусов в течение дня, поэтому планируем доставку сотрудников и посетителей бизнес-центра от одной из ближайших станций метрополитена. При этом у нас есть клиенты, которым недостаточно предлагаемого нами количества рейсов, и они обращаются к нам с просьбой об учащении рейсов корпоративного транспорта. Эту услугу мы оказываем за дополнительную плату».

ВЫБОР ПЕРЕВОЗЧИКА

Вопрос выбора структуры перевозчика также зависит от конкретных задач и ситуации на каждом отдельно взятом БЦ. «Большинство арендодателей идут по пути привлечения компании-перевозчика, так как это отдельный бизнес, который требует затрат по времени и которым нужно активно управлять: нанимать и менять персонал, обслуживать технику, экстренно заменять ее в случае поломки и т.д.», — говорит директор департамента офисной недвижимости, партнер S. A. Ricci Александр Аверкин. Но иногда арендаторы заказывают услуги доставки сотрудников до БЦ самостоятельно, добавляет он. К примеру, компании «Ренессанс Страхование» и «Гринатом» (располагаются в районе «Павелецкой»)

сами оплачивают услуги транспортной компании, согласовывают маршруты, периодичность шаттл-бассов и т.д.

УК BPS International (управляет деловым центром класса А «Кантри Парк») выбрала другую позицию. По словам Олега Фролова, директора по эксплуатации BPS International, в структуре холдинга выделена собственная транспортная компания, и расходы на эту услугу входят в стоимость эксплуатационных расходов. А транспорт для пассажирских перевозок предоставляет один из арендаторов центра. «У нас синергия с нашим якорным арендатором с 2004 года, компанией «Вольво», которая предоставила автобусы «Вольво» на хороших коммерческих условиях». В часы пик автобусы ходят с 15-минутным интервалом, в остальное время — каждые 30 минут. По необходимости выпускается дополнительные маршрутные такси.

По-своему решили вопрос выбора подрядчика и в компании «ГЕМА-Инвест» (девелопер). «Нам в этом смысле проще, — отмечает Елена Семенихина, директор по развитию компании «ГЕМА Инвест». — У нас есть компания «АвтоСпецТранс», которая входит в состав холдинга «ГЕМА» и занимается организацией автобусных перевозок, в том числе для бизнес-центров и торговых комплексов (например, «Золотой Вавилон» на проспекте Мира), поэтому вопрос выбора не стоял».

ТРЕБОВАНИЯ

Основными требованиями к корпоративным шаттлам остаются те же, что и к общегородским пассажирским перевозкам — это комфорт и безопасность. «При составлении тендерного задания на выбор поставщика мы оговариваем безопасность как главную составляющую сервиса, — говорит Андрей Синявин. — Но если мы и не ограничиваем потенциальных поставщиков в вопросе выбора транспортных средств, предлагая три-четыре модели транспортных средств на выбор, то требования к уровню безопасности в них повышены: в частности, абсолютно все пассажирские сидения оборудованы ремнями безопасности. При этом мы строго следим и за соблюдением правил дорожного движения водителями, отслеживая качество услуги плановыми и внеплановыми проверками».

Впрочем, если с безопасностью разночтений не происходит, то, что касается комфорта, разница с городским автотранспортом все же ощущается. «Автобусы должны быть повышенной комфортности, с кондиционером и количеством посадочных мест не менее 48, — перечисляет Олег Фролов. — Также они должны быть презентабельного вида (без видимых повреждений и следов ремонта, не более 5 лет с даты выпуска), оборудованы системами видеорегистрации с привязкой по координатам с видеозаписью салона и дороги, с системой дистанционного мониторинга местоположения автобуса. Автобус всегда должен быть чистым как снаружи, так и внутри (салонная уборка должна проводиться не реже двух раз в день)».

При этом все опрошенные PFM спикеры отмечают необходимость постоянного мониторинга работы перевозчика. «Необходимо отслеживать не только качество услуг, но и количество машин на маршруте, — говорит Галина Харнахоева. — Например, в определенный момент в связи с увеличением количества сотрудников бизнес-парка мы увеличили и число автобусов. И их количество продолжает увеличиваться вместе с появлением новых резидентов. В часы пик, утром и вечером, на маршрут выходят автобусы большей вместимости».

Директор департамента офисной недвижимости, партнер S. A. Ricci Александр Аверкин добавляет, что количество необходимых шаттл-басов напрямую зависит от количества сотрудников,

не пользующихся собственным автотранспортом, расстояния до метро и загруженности маршрута между БЦ и ближайшей станцией метро. Как правило, рассчитать предварительное количество сотрудников, которые будут пользоваться шаттлами, можно еще до фактического привлечения арендаторов и откорректировать эту цифру с учетом заполняемости бизнес-центра и информации от арендаторов.

Узких специфических требований к перевозчику не существует, хотя каждая УК может указать свои требования, к примеру, в УК бизнес-парка Nagatino i-Land обязательным условием для участия в тендере для перевозчика было согласие брендировать автопарк. Впрочем, случаются ситуации, когда поставщик транспортных услуг не справляется с предъявляемыми ему требованиями. Андрей Синявин привел пример, когда УК пришлось сменить поставщика транспортных услуг. «Компания-перевозчик справлялась с работой на начальном этапе, пока заполненность бизнес-парка была невысокой. Но чем больше арендаторов въезжало в здания, тем хуже становилась его работа», — рассказывает он об опыте работе УК. При смене поставщика услуги было решено поменять и транспортные средства: если сначала использовались микроавтобусы Hyundai County вместимостью до 24 пассажиров, то позднее сделали упор на частоту перевозок, увеличив количество транспортных средств и заменив их на Ford Transit вместимостью до 18 пассажиров. В настоящее время подрядчиком Sawatzky Property Management является ООО «Сити-Бас»: на линии курсируют 18 транспортных средств, в утренние и вечерние часы шаттлы ходят с интервалом 2–3 минуты, в дневное время — 10 минут. Ежедневно услугами перевозчика пользуются около 3 тыс. сотрудников БЦ «Крылатские холмы».

Впрочем, есть примеры, когда сама УК ищет возможности предоставления дополнительных опций, повышающих комфортность перемещения сотрудников. К примеру, два года назад управляющая компания BPS запустила технологичный сервис, позволяющий в режиме реального времени проследить за движением корпоративных автобусов. Приложение «Автобусы Кантри Парка» доступно для телефонов, работающих на платформах Android и iOS. «Также на остановках установлены онлайн-табло, по которым можно отследить расписание и фактическое местонахождение автобуса», — добавляет Олег Фролов. — Кроме того, в автобусах размещены устройства, позволяющие контролировать режим работы автобусов, фиксировать время отправления и прибытия».

ЦЕНА ВОПРОСА

Обсудить ценообразование на услуги специализированных перевозчиков имеет смысл на этапе проектирования, когда четко понятна транспортная нагрузка, считает Наталья Круглова. «Вряд ли собственный транспорт обойдется дешевле, в то время как заказ услуг аутсорсера позволяет собственнику сохранить гибкость, необходимую в связи с неравномерной загрузкой объекта в первые годы его жизни», — замечает она.

Если говорить об экономике перевозок, то основной проблемой для девелопера или управляющей компании может стать экономическая целесообразность организации процесса доставки в требуемом арендатором качестве (частота рейсов, комфорт автотранспорта, точки забора сотрудников и т. п.). «У арендатора и девелопера могут быть разные точки зрения на частоту курсирования и график работы автобусов», — поясняет Елена Семенихина. — Арендатору желательно, чтобы автобусы ходили с раннего утра и до позднего вечера с пятиминутным перерывом. Но это, очевидно, неэффективно, так как большинство рейсов будут не загружены». Чтобы решить

вопрос доставки, необходимо знать нужды и бизнес-процессы арендатора, а именно: специфику деятельности компании, график работы сотрудников, количество сотрудников, не имеющих личных автомобилей, основные пиковые часы, объясняет она.

«Например, если у арендаторов график работы стандартный офисный (9–10 часов — начало рабочего дня и 18–19 часов — окончание рабочего дня), то можно поступить так же, как это планируем сделать мы в Premium West: утром с 8:30 до 10:30 от метро и вечером с 18:00 до 19:30 от БЦ будут ходить большие 70-местные автобусы с перерывом в 10–15 мин, в которых разрешена также перевозка стоящих пассажиров. А в межпиковые периоды будут ходить небольшие 15-местные микроавтобусы с интервалом 20–30 минут», — делится Елена Семенихина. Говоря о стоимости услуг, она отмечает, что цена проекта ожидается в пределах 2 млн руб. в месяц.

Андрей Синявин добавляет, что стоимость услуг поставщика услуг находится на уровне рынка и формируется с учетом всех затрат поставщика на предоставление данного вида сервиса на необходимом нам уровне. Кроме того, в текущем году стоимость возросла из-за нововведений в законодательстве, согласно которым все транспортные средства должны быть оснащены системами ГЛОНАСС и тахографами (бортовой прибор, предназначенный для контроля и регистрации скорости движения, пробега автомобиля, периодов труда и отдыха водителя). «Стоимость услуги существенно зависит от типа и класса транспортных средств, графика движения, длины маршрута и его загруженности, того, проходит ли он по основным городским магистралям или по периферийным», — уточняет он.

Галина Харнахоева определяет стоимость услуги компании-перевозчика в размере 10% от общих затрат собственников на обслуживание территории и мест общего пользования. А Александр Аверкин отсылает УК еще к этапу формирования общих эксплуатационных расходов и коммерческих условий для арендаторов. Именно тогда девелопер должен прикинуть, во что ему выльется обслуживание бизнес-центра и будут ли включаться эксплуатационные расходы в ставку аренды. «Из нашего опыта, средний размер эксплуатационных расходов, связанных с шаттл-басами, составляет около \$30/кв.м в год», — отметил он.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОЗА

Спикеры PFM не отмечали больших проблем при организации подвоза. Галина Харнахоева в качестве основных задач для УК отметила необходимость согласовать все параметры нового маршрута с властями города, организовать остановку на территории БЦ и у метро, проинформировать людей о расписании, забрендировать машины, отслеживать качество услуги. «То есть нет ничего нерешаемого», — резюмировала она.

Андрей Синявин, однако, упоминает такой неизбежный элемент столичных реалий, как непредсказуемость дорожной обстановки. «Даже несмотря на то, что путь от метро до бизнес-парка лежит через четыре улицы и при идеальных условиях занимает 5–7 минут, в часы пик он растягивается до 20 минут. В зимнее время, в период снегопадов также возникают сложности». Он подчеркнул, что на этот случай в УК подготовлены два альтернативных маршрута. «Оценивая ситуацию, мы вносим оперативные корректировки и изменения в маршрут, уведомляя об этом арендаторов», — добавил он.

Впрочем, о трудностях перевозки лучше всего могут рассказать сами перевозчики. По словам Ирины Лукуниной, генерального директора «ИНКОМЛАЙН» (предоставляет транспортные услуги для БЦ RigaLand, «Линкор», «Юбилейный»), основные из них лежат

в организационной плоскости и связаны в первую очередь с тем, что городские власти не дают согласование на использование выделенной полосы для коммерческого транспорта. Таким образом, сотрудники БЦ, пользуясь корпоративным автотранспортом и фактически являясь пассажирами, вынуждены терять время в пробках, хотя городские маршруты пользуются привилегией выделенных полос. То же самое происходит в момент посадки и высадки пассажиров: ГИБДД фактически запрещает пользоваться коммерческому транспорту остановками общественного городского транспорта, и при этом не идут навстречу бизнесу в вопросах обустройства новых остановок на других удобных площадках. Затрудняет работу перевозчика и ситуация, когда в БЦ нет огороженной территории, где находилась бы остановка. То есть все пространство у входа в БЦ может быть занято парковкой личного транспорта и высадить пассажиров на пешеходную часть улицы просто невозможно, что естественно, небезопасно.

«Как таковых специальных условий к перевозчику со стороны УК нет, есть пожелания. Если же они переходят в требования, то их необходимо прописывать в основном договоре на оказание транспортных услуг либо в допсоглашениях (это касается графика движения, типа и комплектации транспортного средства)», — говорит Ирина Лукунина. «Плюсом» работы с БЦ она называет работу по договорам и на определенный срок. А минусом (кроме вышеперечисленных) конкуренцию со стороны «частников» без лицензий, которые «опускают» рынок транспортных услуг из-за отсутствия расходов на офис и персонал, на налоги и т. д. Также она жалуется на недостаток понимания пассажиров к водителям шаттл-басов. Дело в том, что на такую работу водители-россияне идут неохотно, и компании приходится нанимать приезжих мигрантов.

ЕСЛИ СМОТРЕТЬ ШИРЕ

Полномочия и ответственность между девелопером и городом в создании подъездных дорог к БЦ и другим коммерческим объектам является одним из самых главных спорных вопросов во всех девелоперских проектах с недостаточно развитой дорожной инфраструктурой, подтверждает Елена Семенихина. По ее опыту, эти вопросы всегда решаются индивидуально между властями и девелопером еще на стадии согласования проекта. Она подчеркивает, что компа-

ния «ГЕМА» принципиально выбирает для застройки участки только на первых линиях федеральных трасс или внутри города. «Таким образом, мы берем на себя только организацию и асфальтирование разгонных полос и съездов на наш участок. Сам участок, естественно, мы также организуем за свой счет», — поясняет она.

Если рассматривать эту проблему шире, то одна из главных задач децентрализованных деловых кластеров — не создавать дополнительную нагрузку на транспортные системы города, а наоборот, их разгружать, говорит Александр Аргунов, руководитель PR-проектов BPS International. «Сама идея децентрализации офисных площадей состоит в том, чтобы люди работали там, где живут. Такой подход позволяет перераспределить и оптимизировать транспортные потоки. В этом случае люди не тратят время на пробки, не загружают трафик по направлению в центр», — объясняет он. Он приводит в пример БЦ «Кантри Парк», расположенный на пересечении МКАД и Ленинградского шоссе, где проживает около 3 млн человек. «По нашим оценкам, как минимум 30% сотрудников «Кантри Парка» живут в близлежащих районах, — удовлетворенно отмечает он. — При этом люди готовы на снижение доходов, лишь бы не ездить в центр». По его мнению, это очень важный момент с точки зрения осмысления транспортной составляющей проекта.

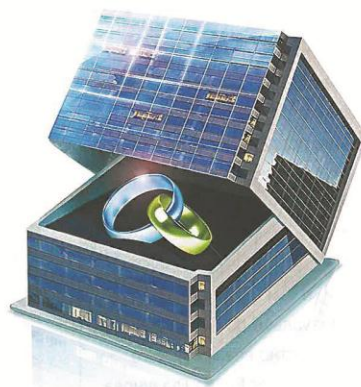
На «разумном» подходе к девелопменту настаивает и Наталья Круглова. Раздел «транспортное обеспечение» БЦ должен появиться еще этапе проектирования. «Если инвестор к началу разработки этого раздела не знает, как у него будут в офис или торговый центр приезжать сотрудники, это значит, что он «закопал» несколько миллионов долларов на предыдущих этапах», — говорит она. По ее мнению, еще при покупке земли имеет смысл интересоваться расположением ключевых транспортных артерий, транспортно-пересадочных узлов, станций метро и остановок общественного транспорта. А в процессе подготовки к получению градостроительного плана земельного участка (ГПЗУ) необходимо получить ключевые технические условия, в том числе в части присоединения к дорожной сети. Это поможет сформировать корректное задание для проектировщиков и посчитать затраты на строительный цикл (обычно технические условия предусматривают участие собственника земельного участка в расширении и развитии дорожной сети). PFM

ПРИЯТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Смена фамилии может означать вступление в пору зрелости, особый статус и новые жизненные перспективы. Смена названия компании означает, практически, то же самое. Уникальный опыт одного из лидеров российского рынка — HSG Zander — сегодня приобретает новый масштаб. Являясь членом семьи Bilfinger, HSG Zander с гордостью сообщает о смене своего названия. Смена имени означает, что бренд HSG Zander вышел на новый мировой уровень и готов предложить новые перспективы сотрудничества.

ОПЫТ HSG ZANDER
МАШШТАБ BILFINGER

BILFINGER HSG FACILITY MANAGEMENT
www.fm.bilfinger.com



BILFINGER

**HSG FACILITY
MANAGEMENT**

HSG zander