

# Оглавление

РЕЗЮМЕ .....	3
ПОДРОБНЫЕ ПРОГНОЗЫ ПО ОСНОВНЫМ СЕКТОРАМ РЫНКА:	
Рынок жилой недвижимости.....	6
Рынок загородной жилой недвижимости .....	9
Рынок торговой недвижимости.....	11
Рынок офисной недвижимости .....	14
Рынок складской недвижимости.....	17
Рынок гостиничной недвижимости .....	21

# Резюме

Развитие рынка недвижимости Санкт-Петербурга в условиях экономического кризиса рассматривается специалистами GVA Sawyer в двух базовых сценариях. *Оптимистический сценарий* предполагает активизацию экономики весной 2009 года, после чего наступает период стабилизации, который продлится в течение полугода-года. К лету 2010 года состояние рынка недвижимости Санкт-Петербурга будет сравнимо с его текущим состоянием. *Пессимистический сценарий* предполагает затягивание экономического кризиса, и первые признаки улучшения экономической ситуации наступят лишь весной 2010 года. При этом сценарии следует ожидать серьезных изменений на рынке недвижимости, так как существенно изменится как объемы, так и структура спроса. Объемы ввода как жилой, так и коммерческой недвижимости будут существенно ниже запланированных на 2009-2011 гг. При этом возможна смена собственников ряда проектов.

Прогноз рынка жилой недвижимости	Прогноз рынка загородной недвижимости
<p><b>Ситуация в 2008 году</b>            Объем ввода в 2008 году может составить порядка 2,4 млн. кв.м, против 2,67 млн. кв. м согласно ожиданиям Администрации СПб. Первое полугодие 2008 года рынок находился в стадии ценового подъема. За этот период рост цен на жилую недвижимость составил около 32% в рублях. За 3 кв. цена выросла еще на 3%. Средняя цена на первичном рынке на начало 4 кв. 2008 года составила порядка 100 тыс. руб. за кв. м. За период сентябрь-октябрь 2008 года снижение объемов продаж составило порядка 40%.</p>	<p><b>Ситуация в 2008 году</b>            К концу 3 квартала 2008 года активные продажи домов велись в 171 коттеджном поселке. Начиная с октября наблюдается снижение темпов продаж, которые в октябрь-ноябре 2008 года снизились на 20% по сравнению с 2007 годом. Сделки на рынке совершаются более оперативно. Спрос сместился на инженерно-подготовленные участки без подряда, что объясняется их большей ликвидностью по сравнению с такими вариантами как подряд или готовый дом.</p>
<p><b>Сценарии развития</b>  <i>Оптимистический</i>            Продолжение стагнации на рынке, низкий объем спроса и низкий объем продаж, в результате чего цены на жилую недвижимость будут скорректированы на уровне 10-15% в течение полугода, то есть до 80 тыс.руб./кв.м к середине 2009 года. Затем произойдет прирост стоимости жилой недвижимости. Цена квадратного метра достигнет текущего значения (100 тыс. руб.) в первом полугодии 2010 года.  <i>Пессимистический</i>            Будет происходить существенное снижение платежеспособного спроса. Снижение цены квадратного метра может составить порядка 40% до конца 2009 года, цена квадратного метра к этому моменту может приблизиться к 60 тыс.руб./кв.м, после чего начнется постепенный рост. Стабилизация ситуации с последующим ростом цен может произойти в 2010 году.</p>	<p><b>Сценарии развития</b>  <i>Оптимистический</i>            Низкий объем спроса и низкий объем предложения приведут к снижению цен на 10-15%. Застройщики переориентируются в сторону продаж инженерно-подготовленных участков. Велика вероятность переноса сроков реализации «проектируемых» поселков (по итогам 3 квартала 2008 года их количество составило 43 проекта). Количество новых проектов сократится до минимума, то есть на рынок возможен выход 1-2 новых проектов за квартал или вовсе отсутствие проектов.  <i>Пессимистический</i>            Снижение платежеспособного спроса, отсутствие кредитных денег, низкие темпы продаж будут способствовать сокращению предложения. Застройщики не будут выводить на рынок новые проекты. На рынке останутся только крупные компании. Снижение объема предложения может составить до 30-40%. Цены могут снизиться на 25-30% к концу 2009 года.</p>

Прогноз рынка офисной недвижимости	Прогноз рынка торговой недвижимости
<p><b>Ситуация в 2008 году</b>            Объем ввода за 3 квартала 2008 года составил около 230 тыс. кв. м качественной офисной недвижимости. По итогам года объем ввода составит около 380 тыс. кв. м офисов класса А и В, из них около 55% составляет класс А. Уровень арендных ставок составил 18,1 тыс.руб./кв. м в год для класса А и около 13,3 тыс.руб. для класса В (без НДС)</p>	<p><b>Ситуация в 2008 году</b>            За три квартала 2008 года было введено в эксплуатацию 236 тыс. кв. м арендопригодных качественных торговых площадей (GLA), а GLA всех качественных торговых комплексов в Петербурге достигла 2,61 млн. кв. м. До конца года будет введено еще около 30 – 50 тыс. кв. м. Величина средней арендной ставки к началу 4 кв. 2008 года составила 22-23 тыс. руб. за кв. м в год для регионального торгового центра</p>
<p><b>Сценарии развития</b>  <i>Оптимистический</i>            Спрос сократится на 20-30% к весне 2009 года, в первую очередь вследствие сокращения числа офисных работников. Уровень арендных ставок будет на 5-10% ниже текущего уровня (в среднем около 15-16 тыс.руб./кв.м в год для класса А и около 11-11,5 тыс.руб. для класса В (без НДС)). К весне 2010 года рост спроса на офисные помещения и отсутствие нового предложения приведут к росту арендных ставок на 10-15% в годовом выражении.</p> <p><i>Пессимистический</i>            Низкий уровень спроса, на 30-40% ниже текущих значений, сохранится на протяжении 1,5-2 лет. Для активизации спроса потребуется снижение арендных ставок на 40-50%, однако не все собственники готовы резко снизить ставки. В результате будет наблюдаться сильное различие в заполняемости БЦ и резкий отток арендаторов в офисные здания более низких классов</p>	<p><b>Сценарии развития</b>  <i>Оптимистический</i>            В результате сложностей с получением финансирования для строительства, произойдет снижение объемов ввода и в 2009 и 2010 гг. будет введено 40-50% от запланированного. Небольшое снижение арендных ставок на 5-10% будет наблюдаться в течение первого квартала 2009 года, после чего активизация спроса вернет ставки на прежний уровень.</p> <p><i>Пессимистический</i>            Сложности с финансированием приведут к резкому падению объемов ввода, которые составят 25-40% от запланированного. Низкий уровень спроса на торговые помещения будет наблюдаться в течение всего 2009 и первой половины 2010 года. Падение арендных ставок будет продолжаться в течение всего 2009 года и может составить 15-25%. Лишь в 2010 году активизация спроса, вместе с отсутствием нового предложения, стимулирует рост арендных ставок до текущего уровня.</p>

Прогноз рынка складской недвижимости	Прогноз рынка гостиничной недвижимости
<p><b>Ситуация в 2008 году</b>            За первые 3 квартала 2008 года введено около 200 тыс. кв.м складских площадей, а по итогам года будет введено около 500-550 тыс. кв.м складов класса А и В, что на 25-35% ниже, чем ожидаемый объем ввода при сохранении докризисной ситуации. Темпы роста ставок аренды в первые 3 квартала сохранялись на уровне предыдущего года. К началу ноября средние ставки аренды составляли 3 100-3 300 руб./кв. м в год (без НДС).</p>	<p><b>Ситуация в 2008 году</b>            К началу декабря в городе функционировал 371 объект гостиничного типа с номерным фондом 19 937 номеров, включая хостелы и мини-гостиницы. Если же говорить о качественном номерном фонде (3*,4*,5*), то его общий объем составил 10 875 номеров. Загрузка гостиниц в данный момент находится на соответствующем низкому сезону уровне. Единственный сегмент, который затронул кризис, - элитные отели. До конца года, цены будут оставаться на прежнем уровне.</p>
<p><b>Сценарии развития</b>  <i>Оптимистический</i>            Падение арендных ставок составит не более 5-10% к середине 2009 года. Затем активизация спроса и недостаточные объемы нового предложения в течение полугода-года вернут арендные ставки на текущий уровень.</p> <p><i>Пессимистический</i>            Падение спроса приведет к изменению структуры арендаторов складских комплексов, так как произойдет существенное падение потребительского спроса. Возможно падение арендных ставок на 20% и более, в результате чего, в случае сохранения цен на землю, многие новые проекты будут отложены, а некоторые готовые проекты поменяют собственников. В 2009-2011 гг. резко сократится новое предложение. Отсутствие спроса на склады в 2009-2010 году приведет к некоторой стабилизации арендных ставок, после чего они начнут существенный рост и к 2011 году арендные ставки могут оказаться на 5-10% выше текущего уровня.</p>	<p><b>Прогноз развития рынка на 2009 – 2010 гг.</b>  <i>Деловой туризм</i>            В 2009 году поток деловых туристов снизится на 10-15% и составит порядка 550 – 600 тыс. человек (снижение произойдет в основном за счет иностранных туристов). При пессимистическом сценарии падение на 15% делового туризма ожидается и в 2010 году.</p> <p><i>Познавательный туризм</i>            Число туристов, посещающих Санкт-Петербург с познавательной целью, в 2009 году снизится на 15-20%, до 1,2 - 1,6 млн. человек. В пессимистическом сценарии в 2010 году можно прогнозировать дальнейшее сокращение познавательного туризма (на 10-15%).</p> <p><i>Конгрессный туризм</i>            Количество проводимых корпоративных мероприятий будет крайне мало, в связи с чем этот вид туризма в 2009 году практически прекратит свое существование. В 2010 году, даже если кризис закончится, конгрессный туризм не вернется на докризисный уровень.</p>

# Подробные прогнозы по основным секторам рынка недвижимости Санкт-Петербурга

## Рынок жилой недвижимости

Начиная с **1998** года, петербургский рынок жилой недвижимости демонстрировал рост объемов ввода, в среднем объемы строительства увеличивались на **10-20%** в год. Однако, рост объемов ввода жилья был недостаточным и не удовлетворял в полной мере объемам спроса, что провоцировало рост цен.

После финансового кризиса **1998** года – за шесть лет - жилье в Санкт-Петербурге подорожало примерно в **6,5** раз, причем рост был неравномерным. С **2001** по **2003** гг. цена квадратного метра предложения увеличивалась плавно, в среднем на **2,5%** в месяц. С ноября **2003** года рост ускорился и в следующие **9** месяцев наступил цикл подъема рынка. Именно в этот период жилье стало привлекательным активом для частных лиц.

Рост цен на жилую недвижимость в **2006** году составил **120%**. Поводом к оживлению рынка жилищного строительства в середине **2006** года стала активизация платежеспособного спроса населения и недостаточный объем предложения жилья в Санкт-Петербурге.

**2007** год характеризуется стагнацией на рынке жилой недвижимости. Значительное снижение платежеспособного спроса между тем не вызвало снижение цен.

Первое полугодие **2008** года рынок находился в стадии ценового подъема. За этот период рост цен на жилую недвижимость составил около **32%** в рублях.

Ниже представлена диаграмма изменения ценовой ситуации на рынке жилой недвижимости за период **1998- 3 кв.2008** гг.



В настоящее время ситуация на рынке жилой недвижимости характеризуется высокой неопределенностью и в большой степени подвержена влиянию внешних условий. За период сентябрь-октябрь **2008** года снижение объемов продаж составило порядка **40%**. Потенциальные покупатели заняли выжидательную позицию в условиях финансового кризиса.

По прогнозам Администрации, объем ввода жилой недвижимости в Санкт-Петербурге в **2008** году может составить порядка **2,67** млн кв.м, в **2009** – **2,85** млн кв.м. Однако, уже сейчас очевидно, что по итогам **2008** года показатель не будет достигнут. По оценкам специалистов компании **GVA Sawyer** объем ввода жилой недвижимости в **2008** году может составить порядка **2,4** млн кв.м даже с учетом ускоренного ввода жилья в четвертом квартале.

Тенденция снижения роста объемов ввода в меньшей степени связана с текущим состоянием экономики и во многом обусловлена неэффективно выстроенной системой продажи земельных участков под жилье в период **2004-2006** гг., увеличением сроков реализации проектов по причине ужесточения требований государства к процессу подключения к инженерным сетям и к благоустройству прилегающей территории.

Результатом же «поворотного момента в экономике», который начался с осени **2008** года, станет усугубление системных проблем по реализации проектов нехваткой средств и замораживанием ряда очень крупных или наоборот слишком мелких проектов. В **2010-2011** гг объем ввода может снизиться до **60%- 80%** от показателей, запланированных на **2008** год, и будет соответствовать ситуации **2003-2004** гг. Необходимо отметить, что снижение объема предложения на рынке будет нивелировано снижением платежеспособного спроса в анализируемый период.

Стоит упомянуть, что в ближайшей перспективе изменится степень влияния государства на развитие сегмента жилой недвижимости.

Политика Администрации в последние годы была направлена на негласную поддержку крупных застройщиков. В частности на торги выставлялись земли большими лотами, которые не могли себе позволить приобрести средние и мелкие компании. Тенденция последнего времени такова, что на торги начинают выводиться земельные участки, разбитые на небольшие лоты.

За последние несколько лет произошло значительное увеличение доли бюджетного жилья. По планам Администрации к **2011** году она должна была составить до **30%** от общего объема ввода. Финансирование бюджетного строительства может быть пересмотрено в ближайшее время.

Таким образом, можно прогнозировать снижение влияния государства на развитие рынка жилой недвижимости.

Специалисты компании **GVA Sawyer** проанализировали несколько возможных вариантов развития рынка жилой недвижимости и составили прогноз изменения ценовой ситуации исходя из нескольких сценариев.

- Оптимистический сценарий.

Данный сценарий развития рынка характеризуется продолжением стагнации на рынке, низким объемом спроса и низким объемом продаж, в результате чего цены на жилую недвижимость будут скорректированы на уровне **10-15%** в течение полугода, а затем снова начнется рост, возможно, весьма существенный. Данный сценарий возможен в условиях эффективных действий финансовых властей и игроков рынка.

- Пессимистический сценарий.

Данный сценарий развития рынка предполагает углубление финансового кризиса. Сокращение персонала в ряде компаний и, следовательно, снижение платежеспособного спроса. Снижение цены квадратного метра может составить **40%** до конца **2009** года, а стабилизация ситуации с последующим ростом начнется в **2010** году.

На диаграмме ниже представлен прогноз изменения ценовой ситуации на рынке жилой недвижимости до **2011** года по оптимистическому и пессимистическому сценарию развития рынка.



Согласно пессимистическому сценарию развития ситуации на рынке, цена квадратного метра к началу 2010 года снизится до 60 тыс.руб/кв.м, после чего начнется постепенный рост. Оптимистический сценарий предполагает снижение средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости до 80 тыс.руб/кв.м. к середине 2009 года, после чего рост цен возобновится и достигнет текущего значения (100 тыс. руб. за 1 кв.м) в первом полугодии 2010 года.

Сложившаяся макроэкономическая ситуация открывает ряд новых перспектив для девелоперов, как например:

- возможность приобретения земельных активов на выгодных условиях;
- избежание активного вмешательства государства в сектор жилой недвижимости;
- снижение конкуренции вследствие ухода с рынка компаний, которые не смогли решить проблемы с финансированием своих проектов. В первую очередь речь идет о таких компаниях, которые:

а) рассчитывали бюджеты проектов исходя из гипотезы о быстром возврате небольшой доли собственных средств, и продажи остальных долей частным инвесторам,

б) ориентировались на кредиты отечественных неспециализированных банков.

#### Итог:

**В перспективе ближайшего полугодия при сохранении темпов нарастания кризиса цены на жилую недвижимость могут упасть до 60-80 тыс. руб. за 1 кв.м, в зависимости от силы кризиса уровень цен 3 квартала 2008 года (100 000 рублей за 1 кв.м) восстановится не ранее, чем через год, к концу 2009 года – 1 полугодию 2010 года.**

**Наилучшая инвестиционная стратегия на 1 полугодие 2009 – покупать, но срок инвестирования должен закладываться на уровне 1,5-2 лет.**

## Рынок загородной жилой недвижимости

### История развития рынка

Рынок загородной жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области начал своё интенсивное развитие только в 2005 году. За 2006 год объем предложения увеличился в 1,5 раза. В 2007 году рынок вырос на 100%. В первом полугодии 2008 загородный рынок продолжил активный рост. Таким образом, количество поселков, в которых ведутся активные продажи домов, возросло с порядка 50 проектов в 2006 году до 171 в 3 квартале 2008 года.

В настоящее время на рынке загородной жилой недвижимости очень высок уровень неопределенности, дальнейшее развитие рынка во многом зависит от внешней экономической конъюнктуры.

### Текущая ситуация

Начиная с октября 2008 года, то есть с начала активного развития кризисных явлений наблюдается снижение темпов продаж. Объемы продаж в октябре-ноябре снизились более чем на 20% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Большая часть потенциальных покупателей находится в состоянии ожидания. При этом следует отметить, что количество обращений к застройщикам не уменьшилось. В то же время, сделки на рынке совершаются в настоящее время более оперативно, то есть если принципиальное решение принято, решение о конкретной покупке принимается быстро. Спрос сместился на инженерно-подготовленные участки без подряда. Это объясняется их большей ликвидностью по сравнению с такими вариантами как подряд или готовый дом. То есть увеличилось число покупок с целью вложения и сохранения денежных средств (доля инвестиционного спроса, по оценкам самих застройщиков, составляет порядка 20%).

Также на фоне финансовой нестабильности и недостатка денежных средств можно ожидать объединения усилий застройщиков, их сотрудничества в той или иной форме, например соинвестирование, продажа одного объекта силами нескольких компаний и другое, для создания более прочного положения на рынке, аккумуляции большего количества ресурсов, а значит максимально безболезненного преодоления экономического кризиса.

Проекты, не проработанные должным образом, становятся неликвидными и требуют пересмотра концепции. В условиях нестабильности покупатель опасается вложений в ненадежные активы. Возрастают требования к юридическому оформлению, а также инженерии поселков.

Для стимулирования спроса в кризисный период застройщики предлагают покупателям скидки, а также делают специальные предложения в своих проектах. С учетом этих акций можно сделать вывод о снижении цен на 5-10% на рынке.

Загородная ипотека не получила достаточного развития в докризисный период, а в условиях нестабильности она фактически была сведена к нулю. В целом на рынок это не оказало существенного влияния, однако, отдельные крупные проекты в основном в сегменте эконом-класса, такие как «Янино», «Новая Ижора», работавшие с кредитными деньгами, могут в ближайшем будущем ощутить определенные трудности с реализацией.

Ввиду того, что развитие рынка началось относительно недавно, спрос был ненасыщен, превышал предложение, что приводило к росту цен, который составил в некоторых сегментах до 50% в 2007 и первой половине 2008 года.

Однако по итогам 3 кв. 2008 года уже было заметно некоторое замедление темпов роста цен, а в сегменте «бизнес» можно было наблюдать даже их снижение. Так в сегменте «эконом» в 3 квартале 2008 цены выросли на 8%, а в сегменте «элит» на 4%, сегмент «бизнес» же упал на 7%. Тогда как по итогам 1 полугодия 2008 года рост цен наблюдался во всех сегментах в «эконом» классе он составил 51%, в классе «элит» 49%, в классе «бизнес» 11%.

### Сценарии развития рынка

Можно обозначить два предполагаемых сценария развития рынка: пессимистический и оптимистический.

#### Оптимистический сценарий.

Негативные тенденции, складывающиеся на рынке уже сейчас, продолжают своё развитие в ближайшие 6 месяцев. Низкий объем спроса и низкий объем предложения будут способствовать снижению цен на 10-15%. Застройщики переориентируются в сторону продаж инженерно-подготовленных участков. Велика вероятность переноса сроков реализации проектов, работы по которым не были начаты, продажи не открыты, то есть «проектируемых» поселков (по итогам 3 квартала 2008 года их количество составило 43 проекта). Непрофильные игроки приостановят свою деятельность или совсем уйдут с рынка. Количество новых проектов сократится до минимума, то есть на рынок возможен выход 1-2 новых проектов за квартал или вовсе отсутствие проектов. Однако с середины 2009 года начнется постепенный подъем рынка. Увеличение спроса, в том числе за счет отложенного спроса, вновь поднимет цены.

#### Пессимистический сценарий.

Усиление кризисных явлений повлечет за собой глубокие системные проблемы в экономике. Снижение платежеспособного спроса, отсутствие кредитных денег, низкие темпы продаж будут способствовать сокращению предложения. Застройщики не смогут выводить на рынок новые проекты. На рынке останутся только крупные компании, обладающие высоким запасом прочности. То есть, возможно уменьшение объема предложения на 30-40%. Цены могут снизиться на 25-30% к концу 2009 года. Стабилизация ситуации начнется в середине 2010 года.

### Основные выводы

В ближайшие полгода можно ожидать корректировки цен на 10-15%. При усилении кризисных явлений можно ожидать падение цен на 25-30%. Восстановления ситуации роста при благоприятных обстоятельствах можно ожидать к середине 2009 года, в случае негативного развития событий – только в 2010 году. При том и другом сценариях развития следует ожидать переориентацию предложения в сторону инженерно-подготовленных участков, а также уход с рынка «случайных» компаний.

## Рынок торговой недвижимости

### История развития рынка

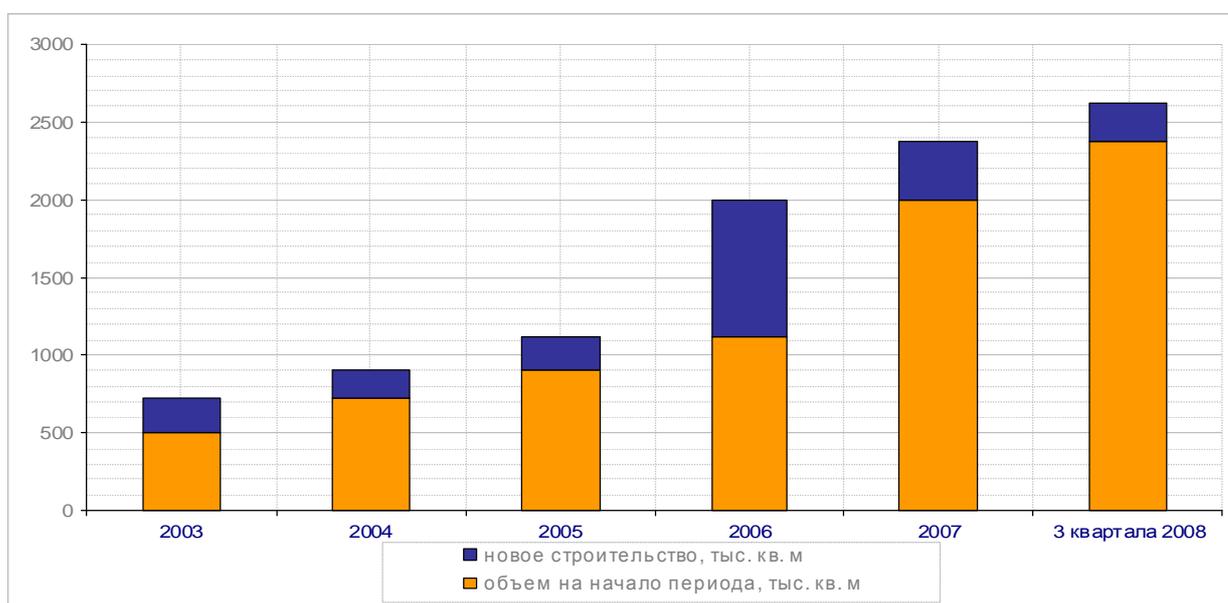
Активная фаза развития рынка качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге началась в **2003** году с появлением таких торговых центров как ТРК «Сенная», ТЦ «Владимирский Пассаж», ТРК «Заневский Каскад» и других. В начале **2003** года совокупная арендопригодная площадь качественных торговых центров составляла порядка **400** тыс. кв. м, а концу года она уже равнялась **730** тыс. кв. м. В **2004-2005** годах рынок ежегодно увеличивался на четверть, и к началу **2006** года общий объем арендопригодных площадей качественных торговых центров достиг **1,12** млн. кв. м. В **2006** году наблюдался настоящий бум строительства качественных торговых объектов – было введено практически столько же, сколько за все предыдущие годы (**880** тыс. кв. м).

В **2007** году объем предложения вырос еще на **380** тыс. кв. м. (GLA), что чуть меньше половины (45%) объема, введенного в **2006** году. Тем не менее, темпы строительства оставались довольно высокими. В итоге в прошедшем году в городе было построено более **30** качественных торговых центров.

До начала активной стадии экономического кризиса, то есть за три квартала **2008** года, было введено в эксплуатацию **236** тыс. кв. м арендопригодных качественных торговых площадей (GLA). С начала года рынок вырос на **9%**, общая площадь качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге составила около **3,83** млн. кв. м, это более **190** объектов, а арендопригодная площадь (GLA) этих объектов – **2,61** млн. кв. м.

Диаграмма 1. Динамика прироста качественных торговых площадей в 2003 - 3 кв. 2008 гг.

Источник: GVA Sawyer



Важно отметить, что в рассматриваемые годы в России и в Санкт-Петербурге наблюдалась положительная динамика основных социально-экономических показателей, происходил общий экономический рост, росли доходы и расходы населения, был создан благоприятный инвестиционный климат, поэтому спрос на качественные торговые площади, как со стороны конечных потребителей, так и со стороны арендаторов, рос.

### Прогноз развития рынка на период до конца 2008 г.

До конца текущего года девелоперы планировали ввести еще **17** качественных торговых объектов, общей площадью **410** тыс. кв. м, а арендопригодной (GLA) **300** тыс. кв. м.

Но в настоящее время, в условиях мирового финансового кризиса, ситуация на рынке торговой недвижимости меняется под влиянием внешних для рынка факторов, поэтому озвученным

цифрам сбыться не суждено. В связи с тем, что практически все проекты качественных торговых центров реализуются с привлечением заемного капитала, а в данный момент кредиты выдаются только крупнейшим игрокам рынка и под высокие проценты и на минимальный срок, большинство проектов либо замораживаются, либо продаются, так как у девелоперов просто нет финансовых средств для их завершения. Выделенные государством средства на поддержание реального сектора экономики пока не дошли до него, вероятно они станут доступны для всех девелоперов только через 1-2 месяца.

В данный момент существуют проекты торговых центров, которые полностью разработаны, уже получены разрешения на строительство, осталось только найти деньги и начать строить, но кредит не получить, поэтому строительство останавливается. Также есть торговые центры, строительство которых уже начато, но приостановлено (проекты холдинга «Адамант», компании «РТМ» и других девелоперов).

В то же время существуют несколько торговых центров (ввод которых традиционно для данного сегмента рынка был намечен на конец года), находящиеся на завершающих этапах строительства. С высокой долей вероятности можно говорить, что они будут введены в эксплуатацию до конца года, так как их строительство уже профинансировано.

Таким образом, по оценкам **GVA Sawyer** до конца года будет введено 15% от заявленных качественных торговых площадей, что составляет порядка **40 – 75 тыс. кв. м общих площадей и 30 – 50 тыс. кв. м арендопригодных (GLA)**.

Что касается спроса на торговые площади со стороны потребителей, то до нового года его падения не ожидается, скорее всего, будет наблюдаться некоторый рост. В условиях неопределенности на валютном рынке и отсутствии надежных способов сохранения сбережений потребители увеличивают расходы. Также в ближайшее время начнется предновогодний ажиотаж, поэтому расходы домохозяйств будут расти вплоть до января. Возможно, темпы роста продаж в предновогодний период будут ниже, нежели в предыдущем году, но они будут положительными.

А вот спрос со стороны арендаторов качественных торговых площадей будет незначительно снижаться, так как многие арендаторы в условиях кризиса не спешат заключать договоры в поисках более выгодных условий. К тому же компании потребительского сектора ориентируются на будущий поток доходов, а вот в **2009** и возможно **2010** годах спрос со стороны потребителей упадет в связи с падением их доходов. Поэтому открытие новых магазинов в настоящий момент несет в себе высокую долю риска.

### **Прогноз развития рынка на 2009 – 2010 гг.**

Для девелоперов, строящих свой бизнес на заемном финансировании, ситуация в ближайшие полгода-год будет неблагоприятной, так как серьезного улучшения ситуации в финансовой и банковской сфере в ближайшее время не предвидится. Для девелоперов и инвестиционных компаний (среди них и иностранные), обладающих собственными средствами или имеющих возможность получить кредит, открылись возможности для того, чтобы по выгодной цене приобрести качественные активы. Поэтому на рынке в краткосрочном периоде будут происходить слияния и поглощения, а также сделки купли-продажи торговых центров, в том числе и тех, чье строительство заморожено. Большинство сделок по купле-продаже объектов торговой недвижимости будут происходить после нового года, так как инвесторы будут ждать снижения цен.

Такая ситуация приведет к тому, что многие строящиеся и проектируемые торговые центры, запланированные к введению в **2009-2010** гг., все же будут введены в эксплуатацию, но со значительными задержками.

Так, на **2009** год девелоперы заявили ввод порядка **900 тыс. кв. м арендопригодных торговых площадей**. Но по оценкам специалистов **GVA Sawyer** в **2009** году **будет введено порядка 350 - 450 тыс. кв. м арендопригодных качественных торговых площадей (GLA)**. Данный прогноз основан на следующих данных:

- информация о заявленных проектах;
- перенос ввода торговых центров, которые находились на завершающей стадии строительства, с **2008** года;

- информации о замораживании строительства и продажи торговых центров;
- информации о проблемах с финансированием и погашением кредитов девелоперских компаний;
- традиционного для торгового сегмента переноса 30% заявленных площадей на следующий период.

Спрос со стороны потребителей на качественные торговые площади в начале-середине 2009 года снизится. Причинами этому послужат траты в новогодние праздники, а также копящиеся задолжности по зарплате и потеря работы в связи с кризисом. Потребители откажутся от дорогих покупок и развлечений, постараются приобретать более дешевые товары, поэтому частота посещений качественных торговых центров снизится – люди станут больше покупать в небольших торговых павильонах и на рынке.

В связи с этим спрос со стороны арендаторов также упадет. На арендаторов также окажет влияние финансовый кризис - открывать новые магазины без заемных средств будет трудно.

Такое положение окажет влияние на девелоперов торговых центров, которые постараются сделать свои объекты как можно более комфортными для арендаторов. Поэтому, скорее всего, в начале весны с большой вероятностью стоит ожидать постепенного снижения уровня арендных ставок.

К середине 2009 года, скорее всего, наступит некоторая ясность в развитии кризиса. Девелоперы, арендаторы и потребители поймут, что происходит и чего стоит ожидать и в связи с этим начнут строить новые планы. Поэтому к концу 2009 года спрос на качественные торговые площади, как со стороны арендаторов, так и со стороны потребителей, будет активизироваться, так как люди поймут уровень собственных доходов и начнут совершать соразмерно этому покупки, что приведет их в торговые центры. Это приведет к тому, что арендные ставки к концу года вернуться сегодняшний уровень.

**В 2010 году** с большой долей вероятности можно ожидать спада предложения новых торговых центров, так как в рассматриваемый период новые проекты появляться не будут, а строительство тех, которые заявлены, но работы, по которым либо не начаты, либо находятся на начальной стадии проектирования, будут заморожены. По оценкам GVA Sawyer **объем ввода арендопригодных торговых площадей (GLA) в 2010 году составит 150 – 250 тыс. кв. м.**

#### **Вывод:**

**В связи с финансово-экономическим кризисом до конца 2008 года будет введено лишь 15% от запланированного объема ввода на этот период.**

**В дальнейшем, в 2009 и 2010 годах, будет введено менее 50% заявленных девелоперами качественных торговых площадей (350 - 450 тыс. кв. м в 2009 году и 150 – 250 тыс. кв. м в 2010 году).**

**В начале-середине 2009 года спрос на торговые площади, как со стороны потребителей, так и со стороны арендаторов снизится, что приведет к снижению уровня арендных ставок. К концу 2009 года началу 2010 года ситуация постепенно выправится и основные показатели вернуться к сегодняшнему уровню.**

## Рынок офисной недвижимости

### История развития рынка

Рынок качественной офисной недвижимости Санкт-Петербурга начал активную фазу своего развития в **2002-2003** годах, когда на рынке появились первые бизнес-центры высокого класса. К концу **2003** года на рынке насчитывалось около **190** тыс. кв. м качественной офисной недвижимости (класс А и В), а к концу **2007** года объем предложения увеличился более чем в **4** раза и составил **780** тыс. кв. м качественной офисной недвижимости. При этом, если в **2001-2004** годах рынок всей офисной недвижимости рос за счет бизнес-центров класса С и ниже, то в последующие годы основным драйвером роста стали бизнес-центры высокого класса.

К концу **3 кв. 2008** г. объем предложения достиг **1** млн. кв. м качественной офисной недвижимости. В **4-м** квартале будет введено еще около **150** тыс. кв.м. офисных площадей. Но несмотря на рост предложения можно констатировать, что рынок вступил в новую фазу, которая определяется финансовым и экономическим кризисом.

Даже если бы не было экономического кризиса, рынок офисной недвижимости Петербурга достиг бы новой стадии своего развития. Это связано с резким ростом предложения новых офисных центров класса А. При реализации всех заявленных ко вводу в **2008** году проектов класса А, данный сегмент офисного рынка вырос бы в **3 (!!!)** раза по сравнению с концом **2007** года и составил бы около **375-380** тыс. кв.м (по итогам **2007** года рынок офисных площадей класса А по оценкам специалистов **GVA Sawyer** составлял **127** тыс. кв.м). Ввод в эксплуатацию части проектов будет отложен, однако реально по итогам года можно говорить о вводе около **220** тыс. кв.м, общее предложение класса А составит **340-350** тыс. кв.м.

При сохранении экономической ситуации спрос на бизнес-центры класса А в Санкт-Петербурге составил бы около **260-280** тыс. кв.м. В этих условиях неизбежным был бы достаточно высокий уровень вакантных площадей в этом сегменте офисного рынка. Для заполнения вышедших на рынок площадей девелоперы и УК должны были бы либо снижать ставки аренды, либо смириться с длительным сроком сдачи помещений, надеясь на постепенное заполнение за счет арендаторов переходящих из класса В+/В и за счет расширения компаний.

### Влияние экономического кризиса

Специалисты **GVA Sawyer** наблюдают резкое сокращение спроса на офисные помещения в течение октября-ноября **2008** г. Основных причин можно выделить две.

Во-первых, происходит сокращение темпов экономического роста в целом по Российской Федерации и в Санкт-Петербурге, в частности. Так, Всемирный Банк пересмотрел прогноз роста ВВП с **6** до **3%** на **2009** год. В ряде секторов экономики ожидается даже снижение объемов производства. Такое спад деловой активности неизбежно приводит к снижению спроса на административные помещения.

Во-вторых, поскольку одним из источников экономического кризиса является финансовая сфера, наиболее подверженными его негативным последствиям оказываются финансовый сектор и те сектора, компании в которых активно пользуются кредитными ресурсами, то есть строительство, крупные промышленные предприятия, проводящие модернизацию, транспортная отрасль. Предприятия вынуждены искать способы оптимизации затрат и одним из наиболее распространенных становится сокращение персонала. Несмотря на то, что официальная статистика пока не отмечает значительных изменений на рынке труда, кадровые агентства подтверждают рост количества желающих найти работу или сменить ее. К наиболее «популярным» для увольнения специалистам относятся аналитики, маркетологи, **PR**-менеджеры, консультанты, различные финансовые служащие, юристы – т.н. «белые воротнички». Менее подвержены увольнению рабочие специальности. Проводимое сокращение рабочих мест напрямую влияет на спрос офисов высокого класса.

Получает распространение практика уменьшения арендуемой офисной площади, отказ от резервных площадей «под развитие». Если ранее на одного работника приходилось **5-6** метров офисной площади, то сокращение арендуемой площади может уменьшить данную цифру до **4-5** кв.м. По оценкам специалистов **GVA Sawyer**, вследствие перечисленных выше факторов, спрос на офисные площади может сократиться на **20-30%** уже к весне **2009** года. Для активизации спроса

собственники будут вынуждены снижать стоимость аренды и искать дополнительные стимулы для привлечения и удержания арендаторов.

В настоящий момент можно говорить о начале изменений, связанных с влиянием экономического кризиса на рынок офисов в Санкт-Петербурге.

Арендаторы значительного числа бизнес-центров класса А съезжают, либо сокращают свои площади. В качестве примера можно привести такие БЦ, как «Ренейссанс Плаза», «Веда-Хаус», «Регент-Холл». Те арендаторы класса А, чьи виды деятельности особенно страдают от кризиса, вынуждены искать подходящие по параметрам офисные помещения в бизнес-центрах класса В, и даже С класса, основным критерием для них сейчас становится арендная ставка в размере не более 1100 рублей за кв.м (без НДС) в месяц. Как следствие, собственники многих проектов класса В, особенно в случае аренды крупных блоков, устанавливают ставку на этом уровне. Что же касается класса А, то снижения заявленных цен практически не наблюдается, исключение составляет лишь «Атлантик Сити», в котором арендная ставка снижена на 30%. В действующих БЦ заявить о снижении арендной ставки означает вызвать недовольство арендаторов, так как арендная ставка по уже заключенным договорам окажется выше. Тем не менее, на переговорах все равно возможно добиться понижения. Можно предположить, что наименее подвержены ценовым изменениям будут бизнес-центры, офисы в которых выполняют, прежде всего, представительскую функцию.

### **Возможные сценарии развития рынка**

#### Оптимистический сценарий

Уже весной произойдет стабилизация рынка. Спрос сократится на указанные выше 20-30%, после чего наступит непродолжительный период стабилизации, в результате которого экономические агенты пересмотрят свои ожидания и смогут строить планы на будущее. В результате в первую очередь вернется спрос на потребительские товары, затем на банковские услуги, услуги юридических компаний, аудиторы. Чуть позже вернется спрос в другие сегменты финансового сектора и на товары длительного использования (машины, бытовая техника и пр.). В результате уже к лету 2009 года возродится спрос на офисы до текущих значений. В результате вывода на рынок к лету всех офисных площадей находящихся сейчас на финальных стадиях строительства и некоторой стабилизации спроса осенью 2009 года при оптимистическом сценарии наступит период равновесия на рынке. Уровень арендных ставок будет на 5-10% ниже докризисного уровня, наступит баланс спроса и предложения. К весне 2010 года рост спроса на офисные помещения и отсутствие нового предложения (так как при реализации запланированных к введению в 2010 году проектов в настоящий момент наблюдается период замораживания) приведут к росту арендных ставок на 10-15% в годовом выражении. В результате чего рынок вернется к текущему состоянию в конце 2009 – начале 2010 года.

#### Пессимистический сценарий

При этом сценарии предполагается, что падение темпов роста экономики России будет наблюдаться в течение всего 2009 года и лишь к весне-лету 2010 года наступит перелом и начнется некоторое оживление экономики. Как следствие, спрос на офисные площади в Санкт-Петербурге будет находиться на низком уровне в течение достаточного длинного промежутка времени, на протяжении 1,5-2 лет. При этом даже снижение стоимости на 10-20% аренды не приведет к его активизации, так как у компаний просто не будет необходимости в офисных площадях. Поэтому девелоперы будут вынуждены снижать стоимость аренды еще больше. И если говорить о действующих бизнес-центрах, то собственники многих из них уже окупили свои вложения, поэтому пределом снижения цен является лишь стоимость обслуживания. Таким образом, стоимость аренды в таких бизнес-центрах в кризисный период может быть снижена на 40-50%. Если же говорить о только вышедших на рынок офисных центрах или о тех проектах, которые появятся в ближайшее время, то у их собственников практически нет степеней свободы для снижения арендной ставки и сохранения положительной рентабельности проекта. Вследствие этого возможно значительное количество сделок по покупке новых проектов офисной недвижимости.

### **Основные выводы**

**Офисный рынок Санкт-Петербурга может оказаться сильно подвержен влиянию кризиса, особенно если активная стадия его развития затянется. Уровень арендных ставок на качественную офисную недвижимость может упасть на 10-15% к весне 2009**

года и составить в среднем около 15-16 тыс.руб./кв.м в год для класса А и около 11-11,5 тыс.руб. для класса В (без НДС, с учетом эксплуатационных расходов). Если же к тому моменту не наступит понимание о сроках окончания экономического кризиса, то дальнейшее снижение может составить и 30-40%.

Заполняемость офисных комплексов будет сильно различаться между объектами, так как разница в стоимости аренды между офисными центрами может оказаться слишком большой, и будет наблюдаться сильная ротация арендаторов из «дорогих» в «дешевые» бизнес-центры. В связи с этим, спрос, который в последние 2-3 года активно перемещался из класса В в класс А, сейчас будет двигаться в обратном направлении. Заполняемость офисных комплексов класса А будет существенно ниже, чем у класса В. Уровень вакантных площадей в среднем может составить около 20-30% для класса А и 10-15% для класса В. Такая ситуация может продлиться до конца 2009 – середины 2010 года.

## Рынок складской недвижимости

### История развития рынка

Рынок складской недвижимости, если говорить о складах попадающих под классификацию, а не о подсобных помещениях и старых складских базах, начал развиваться в Петербурге в **2002-2003** годах, когда некоторые компании начали строить помещения преимущественно для собственных нужд. Предложение качественных складов, предназначенных для сдачи в аренду, было очень мало. К началу **2005** года на рынке (здесь и далее речь идет именно о складах, предназначенных для сдачи в аренду) было представлено чуть более **80** тыс. кв.м складов класса А и В. В дальнейшем объем выводимых площадей составлял не менее **100** тыс. кв. м ежегодно, а в **2007** году он превысил **300** тыс. кв. м качественной складской недвижимости.

Такое сильное развитие стимулировалось как ростом благосостояния жителей Петербурга, а, следовательно, и ростом оборота розничной торговли, так и ростом грузооборота Большого порта Санкт-Петербург. Так за период **2001-2007** год оборот розничной торговли вырос с **112,3** млрд. рублей до **441,1** млрд. рублей в действующих ценах. Грузооборот составил **59 600** тыс. т в **2007** году против **36 900** тыс. т в **2001** году (рост на **61,5%** за **6** лет). Согласно ожиданиям вне зависимости от кризиса в **2008** году грузооборот вырастет еще на **4%**.

### Предложение на рынке складской недвижимости

Еще полгода-год назад экономическая ситуация в Российской Федерации выглядела благополучной, что позволяло инвесторам строить планы по развитию складской инфраструктуры основываясь на оптимистичном сценарии развития России в целом и Санкт-Петербурга в частности. В результате объем качественной складской недвижимости, который был заявлен к вводу в **2008** году составил свыше **1,4** млн. кв.м. Даже с учетом корректировок на то, что не все проекты реализуются и на то, что значительная часть объектов вводится в эксплуатацию с опозданием, объем складской недвижимости, который должен был быть введен в эксплуатацию при сохранении благоприятной ситуации составляет **700-800** тыс. кв.м. Реально с начала года (по ноябрь **2008** г.) введено около **200** тыс. кв.м складских площадей.

Наиболее крупными объектами, введенными в эксплуатацию, стали 1-я очередь логопарка «Нева» (инвестор – **Raven Russia**, площадь – **56** тыс. кв.м), 2-я очередь «Теорема Терминал» (инвестор – УК Теорема, площадь – **28** тыс. кв.м), 1-я очередь проекта ГОРИГО (инвестор – **ЕРІ**, площадь – **86** тыс. кв.м), «Би Лоджистик» (инвестор – ЗАО «Парфюм», площадь – **18** тыс. кв.м.), индустриальный парк «Скай-трейд» (инвестор – ООО «Скай-трейд», площадь – **11** тыс. кв.м). До конца года ожидается введение 1 части 1-й очереди индустриального парка «Колпино» (инвестор – «Евразия логистик», площадь – **120** тыс.кв.м). Ранее заявлялось о введении всей первой очереди до конца **2008** года, однако девелопер не успел закончить строительство и теперь следует ожидать введение 2-й части первой очереди индустриального парка весной **2009** года. Помимо этого в **2008** году ожидается введение 2-й очереди комплекса «МЛП Уткина Заводь» (инвестор - **Multinational Logistics Partnership**, площадь **110** тыс. кв.м) и 1-й очереди «АКМ-Лоджистикс» в Шушарах (инвестор – по **50%** у фондов **Raven Russia Ltd** и **Venture investments & yield management**, площадь – **52** тыс. кв.м).

В **2009-м** году следует ожидать появление на рынке 2-й очереди логопарка «Нева». Ранее заявлялось о введении данного объекта в эксплуатацию уже в этом году. На следующий год переносится и ввод в эксплуатацию 3-й очереди «Теорема Терминал». Помимо этого есть ряд проектов, первоначальный срок реализации которых был заявлен как **2008** год, но дальнейшая судьба неизвестна. В качестве примера можно привести «Мегаполис ЛенКАД» (он же ЛЦ «Евроград») от ИК «Пантикапей», 2-ю очередь логопарка «Осиновая роща» (корпорация «Стерх»).

Помимо перечисленных выше крупных проектов, до конца **2008** года должен быть введен в эксплуатацию и ряд небольших складских комплексов площадью до **20** тыс. кв.м каждый, однако можно предположить, что ввод многих из данных проектов будет отложен. Помимо обычной ситуации о запаздывании сроков ввода, в этом году начиная с середины лета наложились сложности с получением заемного финансирования, что также сказалось на сроках строительства.

В результате из заявленных на **2008** год **1,4** млн. кв.м в **2008** году можно говорить о введении по итогам года около **500-550** тыс. кв.м. Но даже при реализации наиболее реальных проектов, такой объем ввода означает практически удвоение рынка качественной складской недвижимости! Если

быть более точным, то на конец 2007 года, по оценкам GVA Sawyer, в Санкт-Петербурге насчитывалось 660 тыс. кв.м складских площадей класса А и В, что означает 75-85% рост предложения за 2008 год.

### **Спрос на рынке складской недвижимости**

Если говорить о спросе на складскую недвижимость, то непрозрачность рынка во многом затрудняет адекватную его оценку. Экономический кризис способен сильно изменить спрос на складскую недвижимость. Прежде всего, это связано со следующими факторами.

Во-первых, в период острой нехватки складских площадей рынок складов был рынком арендодателя, который диктовал свои условия потенциальным клиентам, в результате чего срок заключения договоров аренды в большинстве случаев начинался от 7 лет. Невозможность (или жесткие штрафные санкции) разрыва контракта приводили к тому, что компании-арендаторы, оценивая свое будущее развитие в докризисный период как крайне оптимистичное, заключали договоры на площади, превышающие их текущие потребности. Перспективы развития бизнеса казались достаточно радужными, да и найти субарендатора (если это возможно по договору аренды) на небольшой срок казалось вполне реальным. Сейчас складывается ситуация, когда перспективы бизнеса уже не кажутся столь оптимистичными, поэтому этот излишек площадей оказывается ненужным, однако и спроса на них уже нет.

Во-вторых, уже сейчас есть ожидания сокращения источников спроса на склады. По экспертным оценкам грузооборот Большого порта Санкт-Петербург уже в 2009 году сократится на 3-5%, следует ожидать и замедления роста, если не сокращения розничного товарооборота, так как покупательная способность населения сократится вследствие сокращения доходов. Кроме того, сокращаются объемы кредитования и, как следствие, сокращаются объемы продаж таких товаров, как автомобили и бытовая техника, а эти секторы генерируют существенную часть спроса на склады.

В условиях высокой неопределенности, а нынешний период как раз таковым и является, экономические агенты склонны избегать рисков, поэтому их ожидания относительно будущего значительно ближе к негативной оценке развития событий. В результате планы компаний по развитию бизнеса значительно корректируются, срок планирования резко сокращается. В результате действующие условия аренды складов со сроками действия 7-10 лет уже не устраивают арендаторов. Следствий этого видится два. Во-первых, будут меняться условия договоров, сроки заключения уже сейчас могут составлять 2-3 года. Во-вторых, в настоящее время резко увеличится уровень вакантных площадей.

**По итогам года, по оценкам специалистов GVA Sawyer, заполняемость в среднем по качественной складской недвижимости в Санкт-Петербурге может составить 83-85%. В почти готовых к введению складских комплексах, которые выйдут на рынок в конце 2008 года заполняемость составляет от 20 до 80%, в результате около 200 тыс. кв.м качественной складской недвижимости окажется незаполненной в конце года. И если кризис затянется более чем до весны 2009 года, что более чем вероятно, то высокий уровень вакантных площадей приведет к падению арендных ставок. О размерах падения мы поговорим ниже.**

### **Финансовые условия**

В настоящий момент говорить о снижении арендных ставок еще рано, можно говорить о том, что арендодатели пересматривают свои «желания» относительно арендных ставок. Есть примеры, когда владелец склада хотел расторгнуть существующий договор и искать новых арендаторов по более высоким ставкам, однако в условиях кризиса пересмотрел свое решение и предпочел оставить прежнего арендатора на старых, невыгодных в докризисный период, условиях. Кроме того, наблюдается еще одна особенность. Если ранее некоторые собственники при возможности выбора между сдачей помещения в аренду и ответственным хранением выбирали последнее (и это в некоторой степени вызвало насыщение рынка ответственного хранения), то сейчас они переориентируют свой бизнес под сдачу помещений в долгосрочную аренду.

Есть и еще одно отличие докризисного периода от ближайшего времени на рынке аренды складов. Ранее рост уровня арендных ставок, который зафиксирован в договорах аренды в виде ежегодной индексации, совпадал со средним ростом арендных ставок, может быть слегка от него отстаивая. Сейчас же, если предположить, что для заполнения вакантных площадей и девелоперы будут понижать арендные ставки в новых вводимых комплексах, то уровень ставок в новых комплексах

может оказаться ниже, чем уровень арендных ставок по действующим договорам, в результате чего на рынке появляется несоответствие между средним уровнем арендных ставок и равновесным рыночным уровнем (то есть таким уровнем арендных ставок, когда объемы спроса и предложения совпадают). Если эта разница окажется велика, то арендатор предпочтет разорвать договор, штраф за разрыв долгосрочного договора обычно составляет шестимесячную арендную плату, поэтому при разнице в 20% между действующей арендной ставкой и рыночной ставкой уже через 2,5-3 года перезаключение договора будет приносить лишь выгоду.

### Возможные сценарии развития рынка

Специалисты компании GVA Sawyer проанализировали несколько возможных вариантов развития рынка складской недвижимости и составили прогноз изменения ценовой ситуации исходя из нескольких сценариев.

- Оптимистический сценарий

Глубина экономического кризиса будет не очень велика, и к концу весны-лету 2009 года падение экономики прекратится и на рынке наступит период оживления, при этом уже к началу весны должны появиться положительные сигналы о выходе из кризиса. В этом случае, для стимулирования спроса на складскую недвижимость не потребуются серьезного снижения арендных ставок, вводимые в первой половине 2009 года складские комплексы уже будут ориентироваться на благоприятный прогноз развития рынка, поэтому не будут сильно снижать арендные ставки относительно средних по рынку. **Падение составит не более 5-10% к середине 2009 года**, которое будет обусловлено необходимостью быстрого заполнения вакантных площадей с одной стороны и поддержанием минимальной доходности девелоперов и инвесторов с другой. **Затем активизация спроса и недостаточные объемы нового предложения в течение полугода-года вернут арендные ставки на текущий уровень**, после чего наступит период стабилизации и ежегодный рост будет составлять 3-5%.

- Пессимистический сценарий

В случае более затяжного экономического кризиса падение спроса приведет и к изменению структуры арендаторов складских комплексов, так как произойдет существенное падение потребительского спроса, вследствие чего многие компании потребительского сектора будут испытывать колоссальные трудности. В результате для заполнения вакантных площадей потребуются 20-ти процентное и более снижение арендных ставок. Однако столь резкое снижение ставок приведет к снижению доходности складских проектов. Если сейчас доходность девелопера составляет 12-15%, то снижение доходности хотя бы на 5-10% означает фактический отказ от новых проектов. Однако данные оценки справедливы в случае сохранения текущих цен на землю. Если же цены на землю также пойдут вниз, это даст дополнительную степень свободы для девелоперов складских комплексов, так как стоимость земли составляет до 20% от себестоимости кв.м складской недвижимости. Тем не менее, **в 2009-2011 гг. резко сократится новое предложение. Отсутствие спроса на склады в 2009-2010 году приведет к некоторой стабилизации арендных ставок, после чего они начнут существенный рост и к 2011 году арендные ставки могут оказаться на 5-10% выше текущего уровня.**

В обоих сценариях, и особенно при реализации пессимистического варианта, следует ожидать большого количества изменений среди собственников проектов. Изменения коснутся, прежде всего, объектов, которые находятся на начальной стадии реализации и в которых высока доля кредитных средств. Вследствие растущей стоимости кредитов финансировать строительство данных проектов становится тяжело и девелоперы будут вынуждены продавать такие проекты. Летом сменил инвестора проект «АКМ – Лоджистикс». Осенью пока нет информации о сделках по смене собственников проектов складских комплексов. Однако для крупных проектов требуется некоторое время для оценки потенциальным покупателем продаваемого объекта, поэтому можно ожидать информации о совершенных сделках в первые месяцы 2009 года.

### Основные выводы

**В перспективе ближайшего полугода арендные ставки на складские помещения могут упасть на 5-10%. В случае стабилизации ситуации в ближайшее время рынок складской недвижимости не претерпит существенных изменений по структуре, возможно лишь небольшое замедление динамики развития и изменение собственников ряда проектов. В случае же затяжного кризиса, падение арендных ставок может составить до 20%, что приведет к смене значительного количества**

**собственников, особенно в новых проектах. Помимо этого, в случае сохранения стоимости земли, доходность новых проектов в секторе складской недвижимости будет крайне низка, что приведет к их замораживанию и отсутствию нового предложения через 1,5-2 года.**

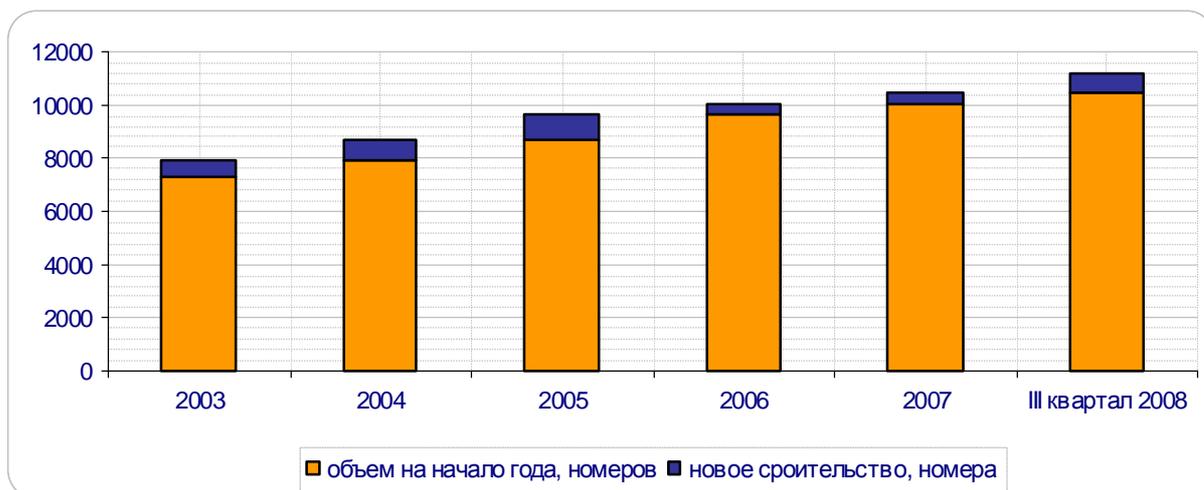
## Рынок гостиничной недвижимости

### История развития рынка

Современный этап развития гостиничной недвижимости в Санкт-Петербурге стартовал в 1995 году после прихода на рынок зарубежных гостиничных операторов. Первой на рынок вышла сеть «Sheraton», взяв в управление отель «Невский Палас», затем отель «Европа» стал управляться «Kempinski». В 1997 году «Sir Rocco Forte Group» приобрела 35% акций гостиничного комплекса «Астория», а через 4 года в 2001 была открыта гостиница «Radisson SAS Royal». Начиная с 2000-х годов в Санкт-Петербурге стали открываться все более качественные гостиничные объекты, в первую очередь вводились в эксплуатацию гостиницы высокой категории 4-5\*.

До начала кризисного периода в 2008 году были открыты четыре отеля общим номерным фондом более 700 номеров. Таким образом, к началу декабря в городе функционирует 371 объект гостиничного типа с номерным фондом 19 937 номеров, включая хостелы и мини-гостиницы. Если же говорить о качественном номерном фонде (3\*,4\*,5\*), то его общий объем составляет 10 875 номеров.

Диаграмма 1. Динамика рынка качественных гостиниц (3-4-5\*) в 2003 - 3 кв. 2008 гг., номерной фонд  
Источник: GVA Sawyer



В данный момент в структуре качественного номерного фонда преобладают отели категории 3\* (53%), в наименьшей степени представлены гостиницы категории 5\* (17%).

На описываемый период на рынке сложилась ситуация, когда гостиницы высокого уровня предлагают размещение по завышенным ценам, в то время как вариантов размещения более экономичной категории при достаточном уровне сервиса и номерного фонда недостаточно.

### Прогноз развития рынка на период до конца 2008 г.

До конца 2008 года планируется ввод нескольких качественных гостиничных объектов, общим номерным фондом порядка 700 номеров.

Влияние кризиса на гостиничный сегмент коммерческой недвижимости пока ощущается в меньшей степени, чем на другие сегменты. На данный момент, несмотря на нестабильную ситуацию в финансовой и банковской сфере, информации о заморозке строительства или о продаже крупных гостиничных объектов нет. Это связано с тем, что рассматриваемый рынок достаточно инертен по отношению к кризису из-за дефицита в городе номерного фонда.

Таким образом, все запланированные до конца года к вводу гостиничные объекты должны быть достроены, но, учитывая опыт развития рынка, когда ввод порядка 40-50% планируемых объектов переносится на следующий год, реально, по оценкам GVA Sawyer, будет введено 350 – 450 номеров.

В целом по городу загрузка гостиниц в данный момент находится на соответствующем низкому сезону уровне, падения загрузки пока не зафиксировано, поэтому и цены на размещение не опускаются. Единственный сегмент, который затронул кризис, - элитные отели. Из-за некоторого уменьшения спроса со стороны **vip**-клиентов и деловых туристов, которые стали предпочитать более дешевые номера, «Гранд Отель Европа» был вынужден пересмотреть расходы, что привело к временному закрытию двух верхних этажей отеля. Также появилась информация о том, что в некоторых отелях сокращена зарплата и часть персонала, но связывать это напрямую с кризисом не стоит, так как вероятно сказались влияние таких факторов, как низкий сезон, панические настроения в деловой среде и неопределенность ситуации в связи с кризисом, тем более, что официально это информация не подтвердилась.

До конца года ждать серьезных изменений на рынке гостиничной недвижимости не стоит, значительного падения заполняемости не произойдет, а значит, и цены будут оставаться на прежнем уровне. В новогодние праздники ожидается, что петербургские гостиницы будут заполнены на **90%**.

### **Прогноз развития рынка на 2009 – 2010 гг.**

Какие-либо значимые изменения на Санкт-Петербургском рынке гостиничной недвижимости будут происходить после новогодних праздников. Ни один из крупных девелоперов и зарубежных гостиничных операторов не отказался от реализуемых гостиничных проектов, но более мелкие игроки, скорее всего, будут вынуждены замораживать или продавать свои проекты, так как большинство из них реализуются с привлечением заемного банковского капитала, который для небольших компаний получить будет крайне затруднительно. В рассматриваемый период ожидается завершение строительства наиболее крупных и качественных объектов гостиничной недвижимости, но к новым проектам девелоперы приступать не будут.

Таким образом, из запланированных к вводу в **2009 году 2 000 номеров**, по оценкам GVA Sawyer, с учетом традиционных переносов сроков ввода гостиниц, будет введено **порядка 800 – 1 200 номеров**, а в **2010 году порядка 600 – 1 000 номеров** из запланированных **1 100 номеров**.

Спрос на гостиничную недвижимость предъявляют в основном туристы, посещающие город с деловыми, познавательными (рекреационными) и конгрессными (корпоративными) целями. На каждую категорию кризис окажет различное влияние.

**Деловой туризм.** Несмотря на мировой кризис, большинство компаний продолжают работать, поддерживая общение и коммуникации со своими контрагентами. Россия и в частности Санкт-Петербург – это большой рынок, на котором работают многие зарубежные компании, которые не прекратят поездок сюда. Поток зарубежных деловых туристов станет меньше, но не прекратится. Будут приезжать и российские бизнес-туристы, возможно, даже больше, чем в докризисный период, так как они будут искать новые возможности для своих компаний в изменившихся условиях, а лучше всего это делать в крупных деловых центрах, таких как Санкт-Петербург.

В целом в **2009 году** спрос со стороны деловых туристов снизится, но не критично (на **10-15%** и составит порядка **550 – 600 тыс. человек**). В первую очередь изменятся его качественные характеристики. Безусловно, останется определенная категория бизнес-туристов, которая не изменит своим привычкам, и будет продолжать останавливаться в гостиницах категории **4\*** и **5\***. Но большая часть переключится на более экономичные варианты, которые предоставляют наиболее оптимальное предложение по критерию цена-качество, поэтому спрос на качественные гостиницы категории **3\*** будет оставаться стабильным.

В случае преодоления в середине-конце **2009 года** кризиса и оживления экономики в **2010 году** поток деловых туристов в Санкт-Петербург снова начнет увеличиваться, довольно быстро достигнув докризисных показателей (**650 – 675 тыс. человек**). Если же кризис все еще будет иметь сильное влияние на экономику в **2009 году**, то обозначенные для **2009 года** тенденции в сфере делового туризма будут справедливы и для **2010 года** (снижение еще на **10-15%**).

**Познавательный туризм.** Несмотря на кризис, количество путешествий с познавательной и рекреационной целью существенно не уменьшится, так как, находясь в состоянии стресса, люди ищут возможность расслабиться и отвлечься. Но в новых условиях отдых изменится – он станет более экономичным, потому что в условиях нестабильности люди будут не готовы тратить значительные суммы, в том числе и на переезды на большие расстояния, поэтому большое

количество людей станут отдыхать в своем регионе (стране). Для европейцев – это будет Европа, для россиян – Россия. У Санкт-Петербурга довольно высокие шансы направить этот поток в свою сторону.

Как и в случае с бизнес-туризмом число туристов, посещающих Санкт-Петербург с познавательной целью, в 2009 году снизится, но снижение не будет значительным (15-20% до 1,2 - 1,6 млн. человек). Главным образом изменения коснутся характеристик спроса, так как для потребителей основным критерием выбора места размещения станет соотношение цены и качества, что приведет к перераспределению спроса от гостиниц высокой категории 4\* и 5\* к качественным гостиницам категории 3\*.

Если в 2009 году кризисные явления в экономике прекратятся, то в 2010 году познавательный туризм вернется к своим докризисным показателям, в случае же продолжения кризиса в 2010 году можно прогнозировать дальнейшее сокращение туристов (на 10-15%), прибывших в Санкт-Петербург для отдыха и изучения достопримечательностей.

**Конгрессный (корпоративный) туризм.** Бюджеты практически всех компаний будут пересмотрены в сторону сокращения расходов. В этой связи количество проводимых корпоративных мероприятий будет крайне мало. Этот вид туризма в 2009 году практически прекратит свое существование. Из крупных общегородских мероприятий, запланированных на следующий год, не вызывает вопросов проведение лишь Экономического Форума, но и он, вероятно, уменьшится в масштабе.

В 2010 году, скорее всего, даже если кризис закончится, конгрессный туризм не вернется на докризисный уровень.

Приход новых зарубежных гостиничных операторов на рынок Санкт-Петербурга в 2009 годах не ожидается в связи с неопределенностью, которая наблюдается в общемировой гостиничной индустрии. В 2010 году, если негативные последствия кризиса удастся преодолеть, с высокой долей вероятности можно говорить, что новые операторы будут снова проявлять интерес к рынку Санкт-Петербурга.

Спрос на гостиничные услуги начнет снижаться уже после Нового Года, в связи с этим и цены также будут падать. В зависимости от категории отеля и предоставляемых им услуг цены снизятся на 20-50%. Те гостиницы, которые будут не способны приспособиться к новым условиям, то есть к снижению цен и улучшению сервиса, будут закрываться и продаваться. Это приведет к укреплению крупных игроков рынка и ослаблению более мелких и средних компаний.

#### **Вывод:**

**В связи с экономическим кризисом до конца 2008 года серьезных изменений на рынке гостиничной недвижимости не произойдет, будет введено порядка 350 – 450 номеров, то есть 50-60% от запланированных объемов, но такие переносы связаны с традиционными для этого сегмента задержками ввода, а не с кризисом.**

**В 2009-2010 годах будет введено порядка 800 – 1 200 номеров и 600 – 1 000 номеров соответственно, что не сильно отличается от запланированных объемов (с учетом традиционных переносов ввода новых объектов), так как все крупные и значимые проекты будут завершены.**

**Спрос в 2009 году снизится, но это снижение не будет критичным для рынка. Главным образом кризис скажется на конгрессном туризме, который практически прекратит свое существование, число туристов, посещающих город с деловыми и познавательными целями, уменьшится, но не значительно.**

**В случае преодоления кризисных явлений в 2010 году спрос постепенно вернется на докризисный уровень, если же этого не случится, то вероятно спрос на гостиничные объекты продолжит свое снижение.**