

Обзор рынка

недвижимости Санкт-Петербурга 1 кв. 2009



Макроэкономический обзор

1.1 Общая макроэкономическая ситуация

Развитие экономического кризиса привело к отрицательной динамике большинства показателей в течение 1 кв. 2009 года. При этом, влияние позитивного внешнего фона в марте существенно поправило итоговые квартальные показатели.

Стоимость нефти (ICE - Brent Crude Oil Fut) выросла с \$38,5 в конце декабря до \$49,0 в конце марта. Соответственно выросли и фондовые индексы. Индекс РТС на конец марта составил 690 пунктов по сравнению с 631 пунктом в конце декабря. При этом 23 января 2009 года было достигнуто минимальное значение с 2004 года – 492 пункта. Минимальное значение индекса ММВБ в 1 кв. 2009 года было достигнуто 23 января и составило 553 пункта, к концу квартала индекс ММВБ составил 773 пункта.

В течение января-марта курс рубля снижался по отношению к основным мировым

валютам. Центральный банк РФ постоянно поднимал потолок курса бивалютной корзины. В результате потолок был установлен на отметке в 41 рубль. Максимальное значение курса доллара было достигнуто 19 февраля и составило 36,42 руб./\$, максимальное значение курса доллара было достигнуто 5 февраля и составило 46,84 руб./евро,

Региональные макроэкономические показатели

Инфляция в Санкт-Петербурге в 1 кв. 2009 года превысила общероссийскую и составила 6,6% (по РФ – 5,4%). За аналогичный период 2008 год инфляция составила 4,1% (по РФ – 4,8%).

Индекс промышленного производства в Санкт-Петербурге в январе-феврале 2009 г. составил 80,6% (по РФ – 85,4%).

1.2 Инвестиционная привлекательность

В начале февраля агентство Fitch Ratings подтвердило долгосрочные рейтинги Петербурга в иностранной и национальной валюте подтверждены на уровне «BBB», однако понизило прогноз с «Позитивного» на «Негативный».

Международные рейтинги

Таблица 1.1.1. Долгосрочные рейтинги обязательств Санкт-Петербурга в иностранной валюте международных агентств на конец 1 кв. 2009.

Рейтинговое агентство	Долгосрочный рейтинг СПб
Standard&Poor's	BBB (негативный)
Fitch Ratings	BBB (негативный)

Источники: Fitch Ratings; Standard&Poor's

Помимо этого Петербург утратил статус стабильного региона в рейтинге Министерства регионального развития.

2 Рынок офисной недвижимости

Таблица 2.1 Основные показатели рынка
офисной недвижимости¹ в 1 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В	Итого
Объем арендопригодных офисных площадей на конец 1 кв. 2009 г., тыс. кв. м	329	828	1157
Введено в эксплуатацию в 1 кв. 2009 г., тыс. кв. м (арендопригодная площадь)	12	12	24
Изменение объема офисных площадей по сравнению с концом 2008 г., %	+3,7%	+1,5%	+2,1%
Структура офисного рынка на конец 1 кв. 2009 г., %	28%	72%	100%
Структура ввода офисных площадей за 1 кв. 2009 г., %	49%	51%	100%
Доля свободных площадей на конец 1 кв. 2009 г., %	30%	12%	17%
Средние арендные ставки на конец 1 кв. 2009 г., руб./кв. м/год *	15 240	11 980	-

Рынок качественной офисной недвижимости 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 арендопригодной офисной недвижимости¹, а к концу 2008 года объем предложения увеличился почти в 6 раз и составил чуть более 1130 тыс. кв. м.

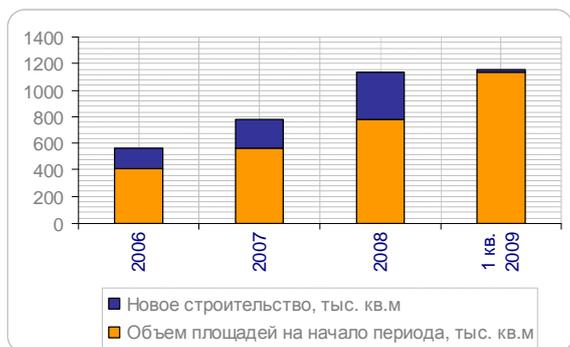
В 1 кв. 2009 г. рынок офисной недвижимости более четко проявил тенденции, которые обозначились в конце 2008 года: рост вакантных площадей в связи с падением спроса на офисную недвижимость и изменение динамики арендных ставок в сторону их понижения. В 1 кв. 2009 года было введено в эксплуатацию 24 тыс. кв. м качественных офисных площадей, в результате чего общий объем предложения составил 1157 тыс. кв. м.

¹ К качественной офисной недвижимости относятся бизнес-центры класса А и В+/В. Основные определения и классификации, связанные с офисным рынком Санкт-Петербурга, можно найти на сайте www.gvasawyer.ru

2.1 Предложение

По итогам 1 кв. 2009 г. в Санкт-Петербурге общий объем качественных офисных площадей классов А и В+/В составил **1157** тыс. кв.м (**329** тыс. и **828** тыс. кв.м соответственно). Сегмент офисов класса С является частично «теневым», в силу чего практически невозможно точно оценить его объем. Согласно оценкам **GVA Sawyer**, объем рынка офисов класса С составляет чуть более **600** тыс. кв.м.

Диаграмма 2.1. Объем качественного предложения, класс А и В, тыс. кв.м



Источник: GVA Sawyer

За 1 кв. 2009 г. было введено **2** бизнес-центра класса А и **3** бизнес-центра класса В+/В. Совокупная арендопригодная площадь введенных объектов составила около **24** тыс. кв.м.

Таблица 2.2 Объекты, введенные в эксплуатацию в 1 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м	Арендопригодная офисная пл., кв.м
Класс А				
1	Корпус Бенуа - 2 оч.	Свердловская наб., 44а	12 550	7 190
2	Сенатор (Большой, 80, 2 оч.)	Большой пр. ВО, 80. лит. А, Б	6 200	4 300
	Итого		18 750	11 500
Класс В+/В				
3	Kellermann - 4 оч.	10 Красноармейская ул.	7 400	5 500
4	Plenar	Лахтинский проспект, 129-131	6 000	4 500
5	«Смолячкова, 12»	Ул. Смолячкова, 12	2 750	2 100
	Итого		16 150	12 100

В настоящее время в Петербурге среди действующих бизнес-центров классов А и В около **75%** офисов сосредоточено в историческом центре города и в зонах, непосредственно примыкающих к нему. За последние **2,5** года наибольшее увеличение офисных площадей произошло в Петроградском, Центральном и Московском районах города.

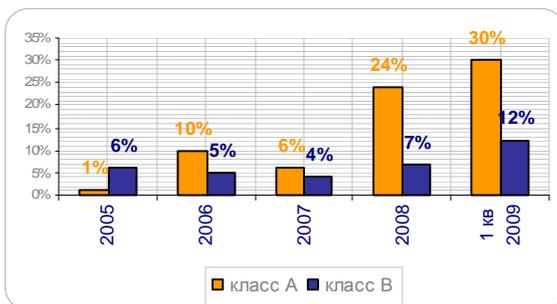
В 1 кв. 2009 года было заявлено о реализации нескольких новых проектов, которые должны быть реализованы в ближайшие **3-5** лет. Совокупная офисная площадь этих объектов - около **200** тыс. кв.м. Средняя офисная площадь в рамках данных проектов составляет около **20-30** тыс. кв.м, что меньше, чем в докризисные времена, когда заявлялось много крупных проектов с офисной составляющей свыше **50** тыс. кв.м.

В то же время, в 1 кв. 2009 года было объявлено о приостановке реализации значительного числа объектов, в которых были представлены офисные площади. По части объектов принято решение о полном отказе от офисной составляющей. В результате в 1 кв. 2009 года официально «заморожено» или полностью исчезло из будущего предложения около **1 050** тыс. кв.м офисной недвижимости.

2.2 Спрос

В 1 квартале 2009 года продолжилось падение спроса на офисные помещения, которое началось в 4 кв. 2008 года. Даже падение цен пока не способствует росту спроса. В результате в текущих ценах объем спроса на качественные офисные помещения составляет около 800-850 тыс. кв.м. Уровень вакантных площадей в среднем по городу по итогам 1 кв. 2009 года составил 17%. По классам объектов данный показатель составляет 30% для класса А и 12% для класса В+/В. Высокий уровень вакантных площадей в классе А обуславливается как сокращением арендуемых площадей в связи с сокращением бизнеса, так и резким увеличением предложения в данном классе в конце 2008 года и отсутствием нового спроса на данные помещения.

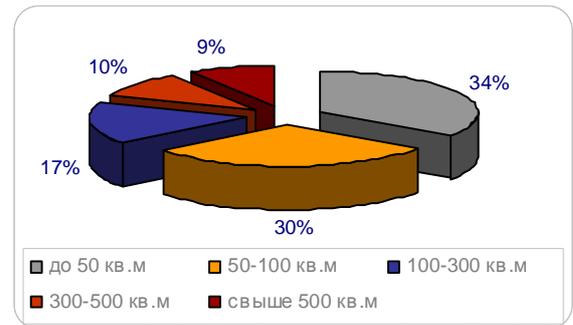
Диаграмма 2.2. Уровень вакантных площадей



Источник: GVA Sawyer

Основной спрос потенциальные арендаторы офисных площадей в течение 1 кв. 2009 года предъявляли на площади до 50 кв.м (34%) и на площади 50-100 кв.м - 30%. Спрос на помещения площадью свыше 500 кв.м – менее 10%. Между классами структуры спроса достаточно похожи, тем более, что в нынешних условиях границы между классами достаточно размыты, часто арендная ставка в бизнес-центрах класса А оказывается ниже, чем в бизнес-центрах класса В+/В.

Диаграмма 2.3. Структура спроса на офисы в зависимости от размеров в 1 кв. 2009 года



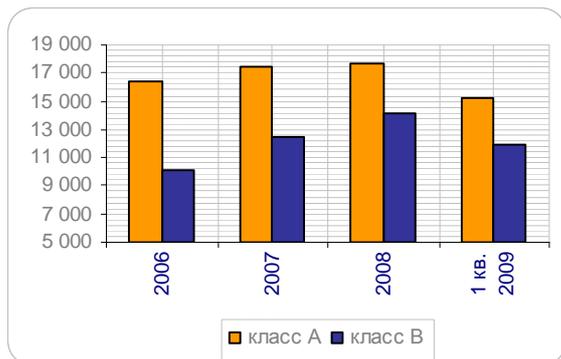
Источник: GVA Sawyer

По прежнему наблюдается тенденция переезда арендаторов из класса А в класс В+/В. Однако к концу квартала этот процесс замедлился. К концу квартала более отчетливо проявилась тенденция смены арендуемых помещений на более дешевые, но в рамках того же класса.

Среди тенденций, проявившихся в 1 кв. 2009 года можно отметить нежелание арендаторов производить ремонт помещения, в связи с чем арендодатели часто готовы производить ремонт помещений за свой счет. В 1 кв. 2009 года наметилась тенденция увеличения доли площадей, сдаваемых в субаренду. Это связано с тем, что ранее многие компании арендовали помещения с перспективой скорого расширения бизнеса, в текущих условиях данные площади оказываются избыточными, однако отказ от аренды влечет за собой существенные штрафные санкции, поэтому компании предпочитают сдать ненужные помещения в субаренду. По мнению специалистов GVA Sawyer процесс сдачи помещений в субаренду может оказаться намного более сложным, нежели это представляется арендодателям.

2.3 Финансовые условия

Диаграмма 2.4. Средние ставки аренды для офисов класса А и В, руб./кв.м в год, с учетом эксплуатации, без НДС



Источник: GVA Sawyer

Средние заявленные арендные ставки на офисные помещения класса А составили по итогам 1 кв. 2009 года **15 240** рублей за кв. м в год (включая эксплуатационные расходы, без НДС) (падение с начала года на **13,7%**). Для класса В+/В средние арендные ставки с начала года уменьшились на **15,2%** и составили **11 980** рублей/кв.м (включая эксплуатационные расходы, без НДС).

Более резкое падение в классе В+/В объясняется несколькими факторами. Во-первых, в 4 кв. 2008 года в классе А уже наметилось снижение средних заявленных рублевых ставок, в то время как в классе В+/В не все арендодатели пошли на снижение заявленных цен, предпочитая давать скидки уже в процессе заключения реальных сделок. В 1 кв. 2009 года произошло резкое сокращение разрыва между заявленными и реальными ценами

аренды, причем именно в классе В+/В эта тенденция наиболее наблюдаема.

Во-вторых, относительно небольшая девальвация рубля, которую мы наблюдали в конце 2008 года, не вызвала в тот момент изменения договоров и/или фиксации курса у.е. в договоре на определенном уровне. В результате в 4 кв. 2008 г. рост курсов доллара и евро привел к незначительному росту арендной ставки, выраженной в рублях. В 1 кв. 2009 года более резкие изменения курса валют привели к тому, что многие управляющие пересмотрели договоры аренды в сторону понижения арендной ставки и/или зафиксировали верхний потолок курса у.е. (как правило ниже курса ЦБ). А к концу квартала наметилась тенденция слабого укрепления рубля, что снизило уровень арендных ставок в тех договорах, которые по-прежнему заключены в долларах и евро. С учетом того, что именно в классе В+/В большой процент договоров заключен в валюте, падение заявленных рублевых цен в классе В+/В оказалось в 1 кв. чуть больше, чем в классе А.

Тем не менее, по итогам 1 кв. 2009 года можно констатировать, что сохраняется разрыв между заявленными ставками аренды и реальным уровнем заключения сделок. В некоторых случаях этот разрыв может достигать **40%**, однако в среднем по рынку его можно оценить в **10-15%**. Таким образом, в краткосрочной перспективе можно ожидать снижения заявленных ставок еще на **10%**.

3 Рынок торгово-развлекательной недвижимости

Таблица 3.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости Санкт-Петербурга по итогам 1 кв. 2009 г.

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли в Санкт-Петербурге за 2008 г., млрд. руб.	564,8 (+28%)
Оборот розничной торговли в Санкт-Петербурге в январе-феврале 2009 г., млрд. руб.	88,9 (-5,9%)
Объем площадей в качественных торговых центрах на конец 1 кв. 2009 г., тыс. кв. м	4 060
Общий объем арендопригодных площадей (GLA) на конец 1 кв. 2009 г., тыс. кв. м	2 739
Общий объем качественных торговых площадей, введенных в 1 кв. 2009 г., тыс. кв. м	78
Объем арендопригодных площадей (GLA), введенных в 1 кв. 2009 г., тыс. кв. м	45
Объем арендопригодных площадей (GLA), заявленных девелоперами к вводу в 2009 г./прогноз ввода (экспертное мнение GVA Sawyer), тыс. кв. м	920/350
Уровень вакантных площадей на конец 1 кв. 2009, %	7-9
Изменение арендных ставок за 1 кв. 2009 г.	- 7-10%

Источник: GVA Sawyer

В 1 кв. 2009 году рынок качественной торговой недвижимости Санкт-Петербурга изменялся под влиянием экономического кризиса. В основном изменения коснулись спроса на торговые помещения.

Многие компании пересмотрели планы по развитию в сторону снижения, обороты торговли упали практически во всех сегментах. Все это привело к росту количества вакантных площадей. Прежде всего, компании отказываются от магазинов, расположенных в торговых центрах с неудачной локацией или концепцией, несмотря на снижение в них арендных ставок.

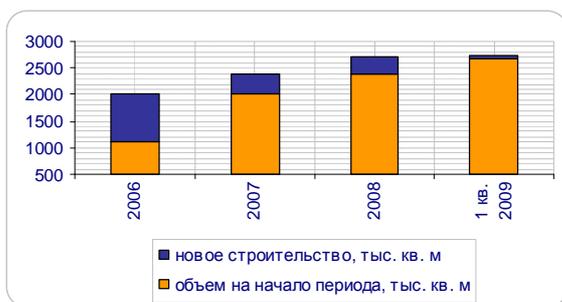
Если говорить о предложении на рынке торговых площадей, то изменения пока не так заметны. В 1 кв. 2009 было введено около 45 тыс. кв.м (GLA), что ниже показателей 1 кв. 2008 года, когда было введено 65 тыс. кв.м. Однако с учетом насыщения рынка подобное снижение представляется незначительным.

Стоимость аренды за 1 кв. 2009 года в среднем снизилась на 7-10%, в основном за счет снижения ставки аренды в новых и пустующих торговых центрах.

3.1 Предложение

За 1 кв. 2009 год было введено в эксплуатацию 3 качественных торговых центра: II очередь ТРК «Феличита-Пионерская», специализированный мебельный центр «МебельWood» и торговые помещения в МФК «Толстой сквер». Общая площадь новых объектов составила порядка 78 тыс. кв. м (считая всю площадь МФК «Толстой сквер»), арендопригодная торговая (GLA) – 45 тыс. кв. м.

Диаграмма 3.1. Объем качественного предложения торговых площадей



Источник: GVA Sawyer

Таким образом, общая площадь качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге к концу 1 кв. 2009 года превысила 4 млн. кв. м, это свыше 200 объектов. Совокупная арендопригодная торговая площадь (GLA) этих объектов – 2,74 млн. кв. м. За 1 кв. 2009 год рынок вырос на 1,7%.

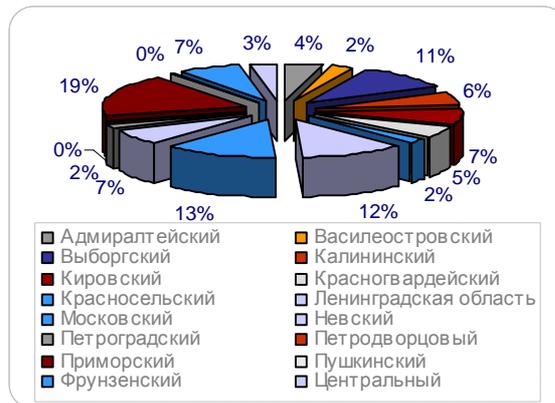
На 2009 год девелоперы заявили ввод порядка 900 тыс. кв. м арендопригодных торговых площадей. Но по оценкам специалистов GVA Sawyer в 2009 году будет введено порядка 350 - 450 тыс. кв. м арендопригодных качественных торговых площадей (GLA).

В 2010 году с большой долей вероятности можно ожидать спада объемов ввода торговых центров. Новые проекты появляться практически не будут, а строительство тех, которые заявлены, но работы по которым либо не начаты, либо находятся на начальной стадии проектирования, будет заморожено. По оценкам GVA Sawyer объем ввода

арендопригодных торговых площадей (GLA) в 2010 году составит 150 – 250 тыс. кв. м.

В данный момент основными торговыми районам Санкт-Петербурга являются Приморский, Московский и Выборгский районы. Общая суммарная площадь арендопригодных торговых площадей этих районов составляет более трети от общегородских (42%, порядка 1,1 млн. кв. м).

Диаграмма 3.2. Предложение качественных торговых площадей по районам города



Источник: GVA Sawyer

В структуре торговых центров по размеру торговой зоны 21% приходится на суперрегиональные торговые центры (для сравнения в 2005 году их доля не превышала 3%), 29% - на региональные торговые центры (в 2005 году – 14%). Доля окружных торговых центров за последние 3 года уменьшилась с 54% до 41%, а микрорайонных торговых центров – с 29% до 9%.

В общей структуре качественных торговых центров по их форматам более двух третей (68%) составляют торговые и торговоразвлекательные комплексы, 10% в структуре торговой недвижимости приходится на DIY, торговые центры таких форматов как гипермаркет, cash&carry и пр. занимают не более 6%.

3.2 Спрос

В течение 1 кв. 2009 года спрос на торговые площади со стороны торговых операторов постепенно снижался. Эффект новогодних праздников закончился, обороты розничной торговли постоянно снижаются, падение розничной торговли за январь-февраль составило около 6%. В текущих ценах емкость рынка можно оценить в 2,5 млн. кв. м арендопригодной площади. Средняя заполняемость торговых центров составляет 91-93% (падение на 3-5% по сравнению с концом 2008 года).

В то же время наблюдается существенное различие между торговыми центрами. Так, в удачно расположенных торговых центрах не наблюдается увеличения вакантных мест, в худшем случае увеличивается ротация арендаторов. В то же время в неудачных с точки зрения местоположения или концепции торговых центрах могут пустовать до 40% помещений. Эта дифференциация будет только усиливаться в течение 2009 года.

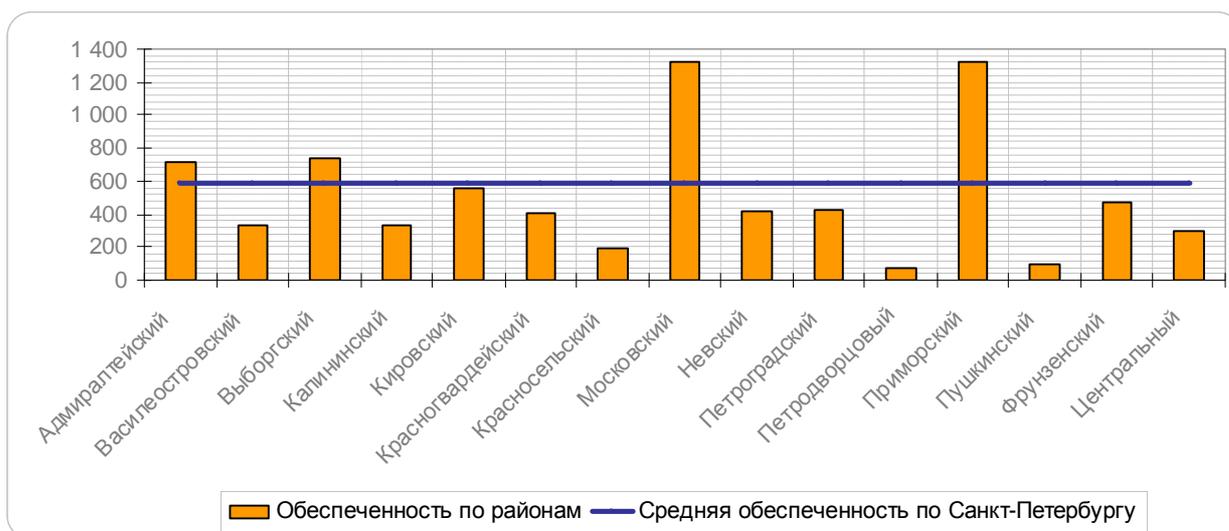
Наиболее популярным среди торговых операторов районом является Центральный

район. Также среди наиболее популярным у арендаторов районов города по-прежнему остаются Приморский, Выборгский и Калининский, как одни из наиболее густонаселенных и активно застраиваемых районов.

На 1 кв. 2009 года обеспеченность населения Санкт-Петербурга качественными торговыми площадями составила 590 кв. м арендопригодной площади на 1 000 жителей.

Лидерами по обеспеченности торговыми площадями являются Московский (1 330 кв. м на 1 000 жителей) и Приморский (1 320 кв. м на 1 000 жителей) районы. Высокий уровень также в Адмиралтейском, Выборгском и Кировском районах. В этих районах спрос на услуги торгово-развлекательных центров в целом удовлетворен. Наименьшие показатели обеспеченности наблюдаются в Петродворцовом, Пушкинском и Красносельском районах.

Диаграмма 3.3. Обеспеченность населения районов Санкт-Петербурга качественными торговыми площадями, кв. м на 1 000 жителей



Источник: GVA Sawyer

3.3 Финансовые условия

Стоимость аренды помещений в торговых комплексах в 1 кв. 2009 года снизилась в среднем на 7-10%. К концу квартала снижение прекратилось, хотя многие собственники продолжают индивидуальные переговоры с арендаторами. Успешные торговые центры предпочитают сохранять

уровень арендных ставок, а вот во многих строящихся объектах изменились дополнительные условия. Если ранее депозит составлял 3 месяца, то сейчас арендодатели готовы работать с нулевым депозитом.

4 Рынок жилой недвижимости

Краткая история развития рынка жилой недвижимости

2006 год был ознаменован всплеском покупательской активности на рынке жилой недвижимости и ростом цен более чем на 120%, в 2007 году рынок жилой недвижимости характеризовался стабилизацией. При этом в 2007 году основной чертой рынка являлось, наряду с увеличением объемов ввода на первичном рынке и масштабностью вновь заявленных проектов, спад покупательской активности населения по сравнению с лавинообразным ростом спроса в предыдущий период.

В начале 2008 года можно было наблюдать новый виток покупательской активности, вызванный нестабильностью на фондовом рынке и притоком инвесторов на рынок жилья, что отразилось в 32% росте средних цен предложения на первичном рынке. Однако начиная с сентября 2008 года на рынке жилой недвижимости наблюдался спад вследствие начала финансового кризиса в стране. Конец 2008 года характеризовался спадом покупательской активности и приостановкой реализации ряда проектов. 1 квартал 2009 года показал углубление влияния кризиса на рынок жилой недвижимости. Это выражается в сокращении объемов спроса и в снижении темпов выхода новых проектов на рынок.

4.1 Предложение

По итогам 2008 года объем ввода жилой недвижимости составил 3,2 млн. кв.м, (из них ввод бюджетного жилья – порядка 0,37 млн. кв.м). Объем предложения в 2008 году составил 2,4 млн. кв.м.

Высокий показатель по объему ввода жилой недвижимости по итогам 2008 года достигнут, в том числе, за счет приемки ряда объектов со значительными недоделками и с предписаниями к доработкам. Таким образом, ряд объектов, планирующихся ко вводу в 2009 году был принят в 2008, что

Таблица 4.1 Основные показатели рынка жилой недвижимости в 1 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Значение
Введено в эксплуатацию в СПб в 1 кв. 2009 г., млн. кв.м	0,4
Объем предложения жилой недвижимости на первичном рынке в СПб на конец 1 кв.2009, млн.кв.м	2,4
Объем предложения жилой недвижимости на вторичном рынке в СПб, млн.кв.м	7,6
Стоимость жилой недвижимости на первичном рынке* на конец 1 кв. 2009 г., руб./кв.м	81 126
— Эконом	61 412
— Комфорт	82 288
— Бизнес	110 087
— Элит	210 171
Стоимость жилой недвижимости на вторичном рынке* на конец 1 кв. 2009 г., руб/кв.м	93 573
Прирост стоимости жилой недвижимости за 1 кв.2009 г.	
— Эконом	-11%
— Комфорт	-8%
— Бизнес	-12%
— Элит	-8%
Прирост стоимости жилой недвижимости на вторичном рынке за 1 кв. 2009 г.	-7%

* Индикатор цен ГК «Бюллетень недвижимости»

скажется на официальных объемах ввода по итогам 2009 года в виде значительного снижения показателя. По прогнозам специалистов GVA Sawyer объем ввода жилой недвижимости в 2009 году составит порядка 2,2 млн. кв.м (из них доля бюджетного жилья – 0,45 млн. кв.м), что на 31% меньше, чем в 2008 году.

В 1 квартале 2009 года введено в эксплуатацию 439 тыс. кв.м, что на 16% больше, чем в 1 кв.2008 года.

Анализ данных по объему ввода жилой недвижимости по районам города показывает, что Невский район в структуре ввода составляет порядка **24%**, Московский – **19%**, Фрунзенский – **18%**.

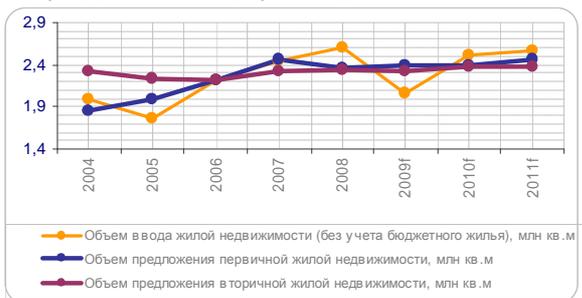
Диаграмма 4.1 Структура ввода жилой недвижимости в 1 кв.2009 по районам города, млн. кв.м



Источник: по данным Комитета по строительству

В перспективе ближайших **3 лет** прогнозируется снижение доли предложения на первичном рынке в сторону увеличения доли предложения на вторичном рынке.

Диаграмма 4.2 Динамика объема ввода и предложения на первичном и вторичном рынках за период 2004-2008гг, прогноз до 2011г., млн кв.м



Источник: GVA Sawyer

Специалисты компании **GVA Sawyer** прогнозируют снижение роста предложения на рынке жилья вследствие заморозки или смены концепции ряда проектов.

Официально заморожено **2** проекта комплексного развития территорий под жилищную функцию общей площадью **5,3** млн. кв.м:

- «Красные Зори» УК Теорема, **2,4** млн. кв.м;
- «Юнтолово» Главстрой **2,9** млн. кв.м.

Кроме масштабных проектов специалисты **GVA Sawyer** зафиксировали приостановку нескольких точечных проектов, находящихся на стадии проектирования.

В результате заморозки крупных проектов, переноса сроков по точечным проектам и практического отсутствия новых проектов точечной застройки произойдет существенная коррекция объема предложения уже в **2010** году. Более половины точечных проектов перенесут срок сдачи по своим объектам. На ряде проектов мы сейчас наблюдаем вялотекущий процесс строительства, так называемая имитация строительной деятельности. Поставщики строительных материалов заявляют о том, что их обороты сократились в среднем на **40%**, а компании, сдающих в аренду строительную технику заявляют, что возврат техники превысил **50%**.

Диаграмма 4.3 Скорректированный объем предложения в условиях кризиса, тыс. кв.м



Источник: данные GVA Sawyer

По прогнозам специалистов **GVA Sawyer** объем ввода жилой недвижимости по итогам **2 кв. 2009** года составит порядка **120-180** тыс.кв.м.

4.2 Спрос

В первом полугодии **2008** года наблюдался всплеск покупательской активности. Спрос был стабильно высоким до конца лета. С сентября **2008** года ситуация изменилась. Снижение спроса во многом связано с психологическими обстоятельствами. Усугубилась неуверенность населения в завтрашнем дне и в стабильности своих доходов. Часть потенциальных потребителей заняли выжидательную позицию в условиях падения стоимости жилой недвижимости.

За период кризиса (сентябрь **2008** – март **2009**) снижение объемов продаж составило порядка **40-50%** по сравнению с докризисным периодом.

Наибольшим спросом пользуются объекты со сроком сдачи в **2009** году, но, к сожалению, таких предложений на рынке не более **30%**.

Отсутствие ипотеки существенно влияет на снижение спроса. Объем ипотечного кредитования в I квартале **2009** года по сравнению с тем же периодом прошлого года сократился в восемь раз по числу выданных кредитов, такие данные приводит Санкт-Петербургское ипотечное агентство.

До кризиса доля ипотечных сделок составляла до **35-40%** в эконом-классе в общем объеме продаж. По мнению ряда экспертов из АИЖК предпосылок для возрождения ипотеки в ближайшие **2** года нет.

4.3 Ценовая ситуация

В четвертом квартале **2008** года начался ценовой спад на рынке жилой недвижимости, который продолжился и в первом квартале **2009** года.

По итогам **1** квартала **2009** года специалисты компании **GVA Sawyer** зафиксировали снижение стоимости жилой недвижимости во всех классах.

Структура спроса за анализируемый период по типам квартир существенно не изменилась. По-прежнему спросом пользуются малогабаритные **1- и 2 к.кв.**

Диаграмма 4.4 Динамика объема продаж за период 2004-2008гг, прогноз до 2011г., млн.кв.м

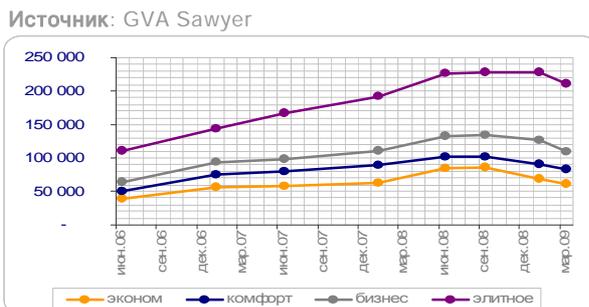


Источник: GVA Sawyer

В ближайшие **3** года специалистами прогнозируется спад покупательской активности населения по причине снижения доходов и отсутствия возможности получения ипотечного кредита. В краткосрочной перспективе можно ожидать снижение объема продаж до уровня **2003-2005** гг.

По итогам **2** квартала **2009** года специалисты **GVA Sawyer** прогнозируют снижение объема спроса еще примерно на **10%**.

Диаграмма 4.5 Динамика стоимости жилой недвижимости по классам за 2006-2009 гг, руб/кв.м



Источник: GVA Sawyer

Таблица 4.2 Стоимость жилой недвижимости на первичном рынке, руб/кв.м

Источник: GVA Sawyer

Класс	4 кв. 2008 г, руб/кв.м	1 кв.2009 г, руб/кв.м	Изменение стоимости за 1 кв.2009
Эконом	69 070	61 412	-11%
Комфорт	90 000	82 288	-8%
Бизнес	125 911	110 087	-12%
Элит	228 569	210 171	-8%

Наибольшее снижение стоимости в период кризиса наблюдалось в сегментах эконом и бизнес.

Прогнозируется существенное снижение платежеспособного спроса, и как следствие, дальнейшее снижение цен.

Диаграмма 4.6 Прогноз изменения стоимости жилой недвижимости на первичном рынке до 2011г., руб/кв.м



Источник: GVA Sawyer

Прогноз изменения стоимости составлен исходя из двух сценариев.

1 Оптимистический сценарий характеризуется продолжением стагнации на

рынке, низким объемом спроса и т.д. Цены на жилую недвижимость будут скорректированы до **70-80 тыс.руб/кв.м** к середине **2009** года, а затем снова начнется рост и цена достигнет докризисного значения (**100 тыс.руб/кв.м**) в первом полугодии **2010** года.

2 Пессимистический сценарий предполагает углубление финансового кризиса, снижение платежеспособного спроса и т.д. Снижение цены квадратного метра может составить **60 тыс.руб/кв.м** до конца **2009**. Стабилизация ситуации с последующим ростом начнется в **2010** году.

Основные тенденции развития рынка жилой недвижимости представлены ниже.

- Сокращение строительных объемов из-за отсутствия кредитного финансирования.
- Застройщики запускают альтернативные ипотеке механизмы – длительные рассрочки (5-8 лет).
- Постепенный переход в расчетах от рубля к условной единице (среднее между долларом и евро).
- Переход к системе бартерных расчетов с подрядчиками.
- Пользуются спросом объекты на поздней стадии реализации (недоверие покупателей к надежности строительных компаний).
- Отказ рядом застройщиков от перспективных планов – заморожены проекты на начальной стадии реализации до окончания активной стадии кризиса («Строймонтаж», ЛСР, RVI, Теорема и др).

5 Рынок загородной недвижимости

Таблица 5.1 Основные показатели рынка загородной жилой недвижимости в 1 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Значение показателя		Изменение за 1 кв.2009 года
	4 кв. 2008	1 кв. 2009	
Количество коттеджных поселков, в которых ведутся активные продажи домов, шт	176	169	-4%
Количество проектируемых коттеджных поселков, шт	45	47	+4%
Количество поселков, пригодных для постоянного проживания, шт	68	64	-6%
Количество поселков для дачного проживания, шт	108	105	-3%
Средняя цена на рынке загородной недвижимости по классам, тыс.руб/кв.м:			
Эконом	56	48	-14%
Бизнес	75	71	-6%
Элит	118	125	+6%

Развитие рынка загородной недвижимости началось около двух-трех лет назад. В **2006** году рынок характеризовался высокими темпами роста, которые сохранились и в последующие годы.

Однако уже в **3** квартале **2008** можно было наблюдать снижение темпов роста, что объясняется воздействием на рынок общей нестабильности в экономике. В **4** кв. **2008** года негативное влияние кризиса на рынок загородной недвижимости продолжилось.

1 кв. **2009** года характеризуется углублением негативного влияния кризиса на рынок загородной недвижимости.

5.1 Предложение

За первое полугодие **2009** года произошло снижение количества коттеджных поселков в открытой продаже на **4%**. Временно приостановлены продажи в **13** коттеджных поселках, в то же время появилось **6** новых поселков в предложении. По оценкам специалистов **GVA Sawyer** на сегодняшний день в открытой продаже находится порядка **5,7** тысяч объектов (коттеджей, таун-хаусов).

Что касается качественной характеристики предложения, то сейчас на рынке наблюдается тенденция изменения условий продаж и перехода от продажи наделов (земля + коттедж) к продажам подготовленных земельных участков. За время кризиса на такую схему продаж перешло **20** коттеджных поселков.

Диаграмма 5.1 Динамика количества коттеджных поселков в продаже за период 2006- 1 кв.2009гг.



Источник: GVA Sawyer

В **1** квартале **2009** года мы наблюдаем уменьшение количества новых проектов, выводимых на рынок, что обуславливалось, в большей степени, кризисными явлениями в экономике, в меньшей – сезонностью на

загородном рынке. Зимние месяцы традиционно характеризуются низкими объемами продаж и слабой покупательской активностью. Но даже по сравнению с 1 кв.2008 года наблюдается снижение объемов нового предложения (1 кв.2008 года – 8 новых проектов в продаже, 1 кв.2009 года – 6 проектов).

Структура предложения по классам изменилась в сторону увеличения количества поселков эконом и бизнес-класса. По мнению специалистов компании GVA Sawyer

5.2 Спрос

По результатам опросов экспертов средний объем сделок за квартал на стабильном рынке составляет порядка 250-300 продаж.

Начиная с октября 2008 года, то есть с начала активного развития кризисных явлений, наблюдается снижение темпов продаж. Объемы продаж в октябре-ноябре 2008 года снизились более чем на 20% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. В декабре такая негативная тенденция продолжила развитие.

В целом за период кризиса (сентябрь 2008-март 2009) спрос снизился примерно на 30% по сравнению с докризисным периодом.

На сегодняшний день наибольшим спросом пользуются объекты в высокой степени готовности. Это вызвано нежеланием потенциальных покупателей возлагать на себя высокие риски проектов на ранней стадии в условиях кризиса.

Повышенным спросом пользуются также участки под застройку без подряда. Покупка земельного надела позволяет покупателю в условиях ограниченных финансовых ресурсов распределить затраты на строительство дома на длительный период времени.

Фактическая ликвидация банками ипотечных программ незначительно отразилась на спросе на загородную недвижимость, так как влияние ипотеки на

5.3 Ценовая ситуация

На фоне финансовой нестабильности и недостатка денежных средств мы наблюдаем

появление в текущей ситуации проектов бизнес-класса не совсем оправдано. Особенно в условиях финансовой нестабильности предложение такого класса не востребовано.

В предложении появились новые проекты преимущественно во Всеволожском районе.

Специалистами прогнозируется дальнейшее сокращение предложения на загородном рынке. По итогам 2 кв.2009 года количество коттеджных поселков в открытой продаже может составить порядка 160 проектов.

загородную недвижимость было несущественно и ранее. Застройщики разрабатывают различные программы длительной рассрочки. Следует отметить, что в условиях падающего спроса, а, значит, и сокращения объемов продаж, застройщики готовы предоставлять значительные скидки, но только при условии наличия «живых» денег и по индивидуальным программам. Ряд строительных компаний предлагают рассрочку на срок до 5 лет. Возможность предложить гибкие условия оплаты позволит обеспечить компаниям относительно стабильный уровень продаж в нынешних условиях.

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.

По итогам 2 квартала текущего года специалистами GVA Sawyer прогнозируется увеличение спроса на рынке по сравнению с 1 кварталом на 10-15%, вызванное сезонным оживлением на загородном рынке.

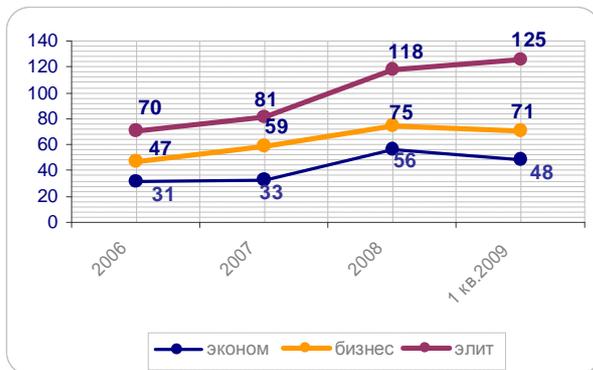
объединения усилий застройщиков, их сотрудничество в той или иной форме,

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. Наиболее существенное снижение цен по итогам 1 квартала текущего года мы наблюдаем в сегменте эконом класса (14%), менее значительно снижены цены на загородное жилье бизнес-класса (6%), цены на элитное жилье даже немного выросли, рост составил 6%.

Диаграмма 5.2. Динамика стоимости загородной недвижимости, тыс.руб/кв.м



Источник: GVA Sawyer

Прогноз изменения стоимости составлен исходя из двух сценариев.

1. Оптимистический сценарий.

Негативные тенденции, складывающиеся на рынке сейчас, продолжают своё развитие в ближайшие 6 месяцев. Низкий объем спроса и низкий объем предложения будут

способствовать дальнейшему снижению цен. Застройщики переориентируются в сторону продаж инженерно-подготовленных участков. Велика вероятность переноса сроков реализации проектов, работы по которым не были начаты, продажи не открыты. Непрофильные игроки приостановят свою деятельность или совсем уйдут с рынка. Количество новых проектов сократится до минимума, то есть на рынок возможен выход 2-4 новых проектов за квартал или вовсе отсутствие проектов.. Во 2 квартале 2009 года возможно оживление покупательской активности на загородном рынке вследствие сезонного спроса и рост цен до докризисного уровня.

2. 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. Согласно пессимистичному сценарию во 2 квартале текущего года мы будем наблюдать продолжающееся снижение цен на загородном рынке, которое может составить по итогам 2 квартала 15% по сравнению с данными на 1 кв. 2009 года.

Основные тенденции, появление которых во многом обусловлено кризисными явлениями в экономике, перечислены ниже.

1. Снижение цен на загородном рынке на жилье эконом и бизнес классов.
2. Реконцепция проектов.
3. Тенденция изменения условий продаж и перехода от продажи наделов (земля + коттедж) к продажам подготовленных земельных участков.
4. Приостановка продаж.
5. Объединение усилий конкурирующих застройщиков для реализации проектов.
6. Отказ от реализации проекта и продажа проекта.
7. Усиление роли государства на рынке.

6 Рынок гостиничной недвижимости

Таблица 6.1. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости Санкт-Петербурга, 2008 г.

Основные показатели	5*	4*	3*
Объем нового предложения за 1 кв. 2009 г., номеров	0	647	0
Прогноз ввода в 2009 г., номеров	400-520	900-1000	230-400
Средняя стоимость стандартного (улучшенного) номера на конец 1 кв. 2009 г., руб./сутки	14 325 (14 820)	5 370 (6 575)	3 090 (4 155)

Источник: GVA Sawyer

1 кв. 2009 г. ознаменовался значительным снижением спроса на рынке гостиничной недвижимости. Заполняемость за анализируемый период снизилась примерно на 20-25%. Предложение увеличилось на 647 номеров, начали функционировать 2 новые гостиницы 4*. Также на рынке наблюдается резкое увеличение количества заявленных проектов. По итогам первого квартала заявлено 13 новых гостиниц, общий объем номерного фонда по которым составляет порядка 1000 номеров.

6.1 Предложение

На конец 1 кв. 2009 г. в городе функционирует 62 качественные гостиницы класса 3*-5* с общим номерным фондом около 13 240 номеров.

Диаграмма 6.1. Динамика рынка качественных гостиниц (3-4-5*), номерной фонд



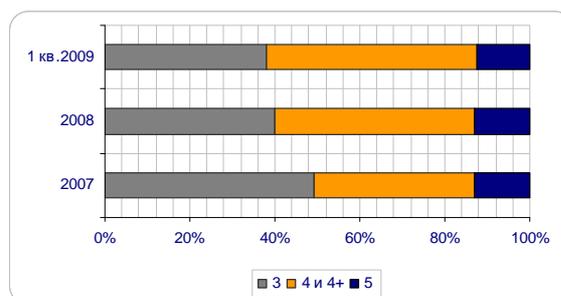
Источник: GVA Sawyer

В структуре качественного номерного фонда преобладают отели категории 4* (49,5%), в меньшей степени представлены высококлассные гостиницы категории 5* (13%). При этом за 1 кв. текущего года 2 гостиницы 4*полнили предложения на рынке: «Holiday Inn Московские ворота» на 557 номеров и Москва-2 – на 90 номеров.

Следует отметить, что анализируемый период ознаменован большим количеством заявленных новых гостиничных проектов. За

1 кв. 2009 года было анонсировано более 13 новых проектов, общий объем номерного фонда которых составляет более 1000 номеров.

Диаграмма 6.2. Структура качественного номерного фонда

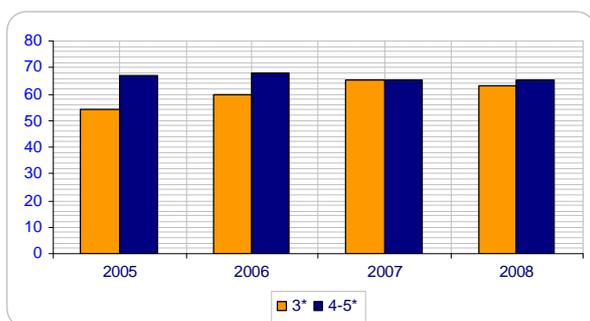


Источник: GVA Sawyer

В 2009 году планируется значительный ввод новых гостиниц, большая часть из которых приходится на гостиницы 4*. По прогнозам специалистов GVA Sawyer в 2009 году будет введено около 400-520 номеров в гостиницах класса 5*, 900-1000 номеров в гостиницах 4* и около 230-400 номеров в гостиницах класса 3*. Таким образом, в 2009 году может быть построено более 1500 номеров в гостиницах класса 3*-5*, что намного больше показателей 2008 года.

6.2 Спрос

Диаграмма 6.3. Уровень заполняемости гостиниц 3-5*



Источник: GVA Sawyer

Гостиничный рынок Санкт-Петербурга как в докризисный период, так и сейчас характеризуется сильной сезонностью: в высокий сезон многие гостиницы заполнены почти полностью, в низкий - не превышает 40-50%.

Ситуация 2008 года в связи с экономическим кризисом оказалась отличной от предыдущих лет. Во второй половине года наметилось сокращение темпов роста спроса на размещение в гостиницах. А в начале 2009 года темпы роста стали отрицательными.

По мнениям экспертов рынка (туроператоров, турагентов, представителей РСТ), которые были озвучены в начале апреля на заседании РСТ, падение загрузки в 1 кв. 2009 года в среднем составило 20%. По итогам 1 квартала 2009 года средняя загрузка составила порядка 40%. Прогнозируемая

загрузка в 2009 году может составить около 45-50%.

В то же время эксперты компании Hospitality Management считают, что основное падение показателей отрасли вызвано не столько падением загрузки, сколько со снижением средних цен. Так, статистика количества бронирований через GDS* показывает, что падение спроса составило по итогам 1 кв. 2009 года около 7%.

Таблица 6.2. Количество бронирований через GDS

Кол-во бронирований	Январь	Февраль	Март
2009, тыс. номеров-ночей	3 133	4 269	4 561
2008, тыс. номеров-ночей	3 530	4 469	4 851
2009 к 2008, %	-11,3%	-4,5%	- 6,0%

Источник: Hospitality Management

Говорить об изменении структуры спроса в 2009 году пока преждевременно, так как основная масса туристов, приезжающих в 1 квартал – это индивидуальные туристы, основной поток групповых бронирований, как туристических, так и корпоративных приходится на высокий сезон.

* GDS -Глобальная Система Бронирования, которой имеют доступ только зарегистрированные туристические агентства

6.3 Финансовые условия

Основным фактором, влияющим на ценообразование на рынке гостиничной недвижимости, является сезонность рынка. Однако в текущей рыночной ситуации влияние кризисных явлений на ценообразование на рынке значительно выше влияния остальных факторов.

Если сравнивать показатели стоимости размещения в рублях, то по сравнению с 1 кв. 2008 года произошло незначительное изменение стоимости.

Таблица 6.3. Средняя стоимость размещения в гостиницах Санкт-Петербурга, в 1 кв.2009 г. руб./сут. (Rack rates, открытые цены)

Средняя стоимость размещения, руб/сут	4-5*	3*
1 кв.2008	7 103-12 592	3639
1 кв.2009	5 370-14 325	3090

Источник: GVA Sawyer

Однако, средняя цена (**ADR**, т.е. валовая выручка/количество проданных номеров), выраженная в долларах США, согласно статистике бронирований **GDS**, значительно снизилась по сравнению с аналогичным периодом **2008** года и стала даже ниже уровня **2007** года.

Таблица 6.4. Средняя цена на размещение в гостиницах Санкт-Петербурга в GDS, в 1 кв.2009 г. \$/сутки

Средняя стоимость размещения, \$/сут	Январь	Февраль	Март
2009	177	159	154
2008	239	241	245
2007	191	195	213
Изменение 2009 к 2008	-26%	-35%	-37%
Изменение 2009 к 2007	- 8%	-19%	-28%

Источник: Hospitality Management

7 Рынок складской недвижимости

Таблица 7.1 Основные показатели рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга по итогам 1 кв. 2009 года

Основные показатели	Класс А/В
Общий объем рынка складской недвижимости (классы А и В) на конец 1 кв. 2009 г., тыс. кв. м (не включая склады под собственные нужды)	1230
Введено в эксплуатацию за 1 кв. 2009 г., тыс. кв.м	76
Изменение общего объема рынка по сравнению с концом 2008 г., %	+6,6%
Средние арендные ставки (руб. за 1 кв.м в год без учета НДС и эксплуатационных расходов)	3 900

Источник: GVA Sawyer

⁴ Основные определения, связанные со складским рынком Санкт-Петербурга можно найти на сайте www.gvasawyer.ru

Рынок складской недвижимости качественной начал развиваться в 2002-2003 годах, к началу 2005 года на рынке было представлено чуть более 80 тыс. кв.м. В дальнейшем объем выводимых площадей составлял не менее 100 тыс. кв. м ежегодно, в 2007 году он превысил 300 тыс. кв. м качественной складской недвижимости. Ежегодные темпы прироста за период 2004-2007 годы составили 40-200%, а объем рынка вырос с 80 тыс. кв. м в начале 2005 года до 1150 тыс. кв. м к концу 2008 года.

В 1 кв. 2009 году на рынке появилось около 76 тыс. кв.м качественных складских площадей, предназначенных для сдачи в аренду, за счет введения в эксплуатацию II очереди «Логопарка Нева» и складского комплекса «Энерго».

7.1 Предложение

Общая площадь качественных складов классов А и В, предназначенных для сдачи в аренду, на конец 1 кв. 2009 года составила 1230 тыс. кв. м, увеличившись за 1 квартал на 76 тыс. кв.м. Помимо этого, еще около 25 тыс. кв.м складской недвижимости было построено для собственных нужд компаний. Объекты, введенные в эксплуатацию в 1 кв. 2009 года, представлены ниже.

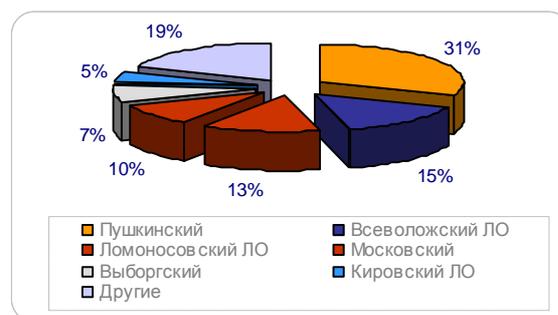
Диаграмма 7.1. Объем качественного предложения, класс А и В, тыс. кв.м (не включая склады под собственные нужды)



Источник: GVA Sawyer

Среди действующих качественных складов большая часть приходится на Пушкинский район, в котором расположен 31% всех предлагаемых складских площадей. Следом идут Всеволожский (15%) и Ломоносовский (13%) районы Ленинградской области, Московский район (10%), Выборгский район (7%). По 3-5% от общего объема предложения приходится на Невский, Фрунзенский, Красногвардейский районы, на Кировский и Гатчинский районы Ленинградской области.

Диаграмма 7.2. Структура предложения качественной складской недвижимости по районам на конец 1 кв. 2009 г



Источник: GVA Sawyer

Качественные складские комплексы тяготеют к основным транспортным коридорам города - Морскому порту Санкт-Петербурга, основному Северному коридору (трасса «Скандинавия»), Московскому шоссе (М-10, направление на Москву), Мурманскому шоссе (М-18) и Западному коридору (Таллинское шоссе, М-11).

В 1 кв. 2009 года было заявлено о нескольких новых проектах, которые включают в себя складскую функцию. Совокупная новая заявленная складская площадь в данных проектах составляет около 560 тыс. кв.м. Большая часть из них приходится на изменение будущей функциональности в

проекте компании **SVP Group** на Пулковском шоссе, где девелопер планировал строительство бизнес-парка, однако в условия кризиса более оптимальным посчитал строительство логистического комплекса. Сроки реализации новых заявленных проектов составляют от 3 до 7 лет, поэтому с уверенностью сказать, что они будут реализованы, нельзя.

В то же время девелоперы заявили о приостановке или полном отказе от складских проектов, совокупной площадью 480 тыс. кв.м, основная часть которых приходится на индустриальный парк «Колпино».

Таблица 7.2. Объекты, введенные в эксплуатацию в 1 кв. 2009 г.

Название	Местоположение (адрес)	Район	Площадь ЗУ, га	Площадь складов, кв.м.
Для сдачи в аренду				
Логопарк Нева 2-я очередь	Шушары, Московское ш., 70, корп 4А	Пушкинский		49 100
Энерго	Шушары, Московское шоссе, 235 А	Пушкинский	4	26 600
Итого				75 700
Для собственных нужд				
«Айсмит»	Октябрьская наб., д. 104, корп. 38, лит. И	Невский		10 660
Ижорский завод, склад готовой продукции	Ижорский завод	Колпинский		14 780
Итого				25 440

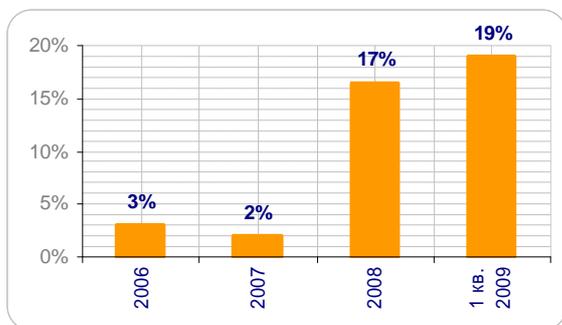
7.2 Спрос

Спрос на качественную складскую недвижимость резко сокращался в течение всего 1 кв. 2009 года. Развивающийся экономический кризис привел к падению грузооборотов через Большой порт Санкт-Петербург на 30%, объема перевозок грузов в целом в Петербурге - на 19,8%. Обороты розничной торговли в Петербурге снизились на 6%; объем промышленного производства в России снизился на 15%, в Петербурге - почти на 20%. Падение курса рубля по отношению к основным мировым валютам привел к резкому сокращению импорта, по некоторым оценкам объем импорта сократился более чем в 5 раз. Все это приводит к снижению спроса на складскую недвижимость, а в связи с уменьшением интенсивности деятельности спрос

снижается, прежде всего, на качественные склады класса А.

К связи с этим, заполнить появившиеся на рынке в 4 кв. 2008 года и 1 кв. 2009 года крупные проекты (ГОРИГО, АКМ Лоджистикс, МЛП-Уткина заводь, Колпино, Энерго, Логопарк Нева) достаточно сложно. В результате в новых проектах уровень свободных площадей составляет в среднем 50%, а в целом по рынку уровень вакантных площадей на конец 1 кв. 2009 года составил 18-20%.

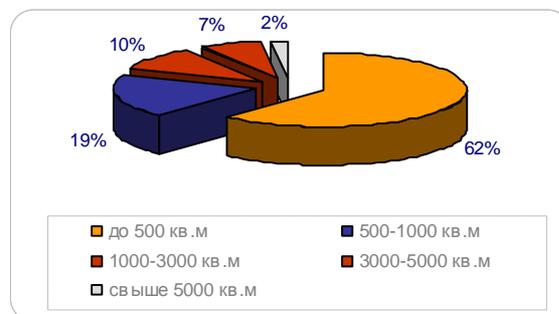
Диаграмма 7.3. Уровень вакантных площадей в качественных складских комплексах



Источник: GVA Sawyer

В структуре спроса в 1 кв. 2009 года свыше 60% приходилось на запросы на помещения менее 500 кв.м.

Диаграмма 7.4. Структура спроса на складские помещения, 1 кв. 2009 г.



Источник: GVA Sawyer

Еще 19% спроса приходилось на помещения от 500 до 1000 кв.м. 10% предъявляли спрос на аренду от 1 до 3 тыс. кв.м, площади от 3 до 5 тыс. кв.м востребованы 7% арендаторов, на площади свыше 5 тыс. кв.м приходится 2% спроса.

7.3. Финансовые условия

По итогам 1 кв. 2009 года средние заявленные арендные ставки на качественную складскую недвижимость снизились на 5-10% по сравнению с концом 2008 года. Однако в текущих условиях данный показатель слабо отражает ситуацию на рынке складской недвижимости Петербурга. Практически полное отсутствие сделок по аренде складов класса А не позволяет делать выводы о том, по какой цене сдаются высококлассные склады в настоящий момент. Если говорить о уже заключенных договорах, то на уровень ставок влияет несколько факторов. Во-первых, ставки аренды на этом рынке традиционно были номинированы в валюте (доллары, евро, у.е.), поэтому резкие колебания курса рубля в течение 1 кв. 2009 года привело к тому, что во многих договорах появились пункты о фиксации верхнего порога курса у.е. (в среднем 27-31 рублей/доллар). В результате этого номинальный рост ставок, который происходил в течение января 2009 года, сменился снижением. К тому же снижение курса доллара в марте 2009 года также оказало понижающее давление на уровень арендных ставок.

Помимо изменения непосредственно ставок аренды, меняются и дополнительные условия. Так, если ранее срок договора составлял 5-7 лет, то сейчас арендодатели готовы заключать даже краткосрочные договоры. Ранее размер страхового депозита составлял 6 месяцев, сейчас он сократился до 1-2 месяцев.

Средние арендные ставки на склады класса А в Санкт-Петербурге (**triple net**) составляют –

3 900 руб./кв.м в год (диапазон 2 800 – 5 100 руб./кв.м). С учетом всех дополнительных платежей, возлагаемых на арендаторов, ставки «полной» аренды составляют около **4 500 – 6 500 руб./кв.м./год**, не включая НДС.

Диаграмма 7.5. Уровень арендных ставок на складские площади, класс А и В, руб./кв.м в год без НДС.



Источник: GVA Sawyer

Цены на ответственное хранение находятся в диапазоне 9-20 рублей за паллето-место (п/м) в сутки, стоимость услуг погрузки-разгрузки варьируется от 50 до 110 руб./п/м.

Стоимость ответственного хранения паллето-места в холодильном складе класса А начинается от 25-30 рублей в день, в классе В – от 20-21 рубля. При этом итоговая стоимость ответственного хранения для арендаторов может сильно варьироваться, так как она сильно зависит от набора услуг, предоставляемых складскими комплексами, а также тех требований, которые предъявляет заказчик.



Worldwide Offices:

www.gvaworldwide.com

A faint, light blue globe is visible in the background of the text, showing the outlines of continents and latitude/longitude lines.

GVA Charles Dunn
GVA Kidder Mathews
GVA Advantis
GVA Smith Mack
GVA Chicago
GVA Thompson Hennessey & Partners
GVA Detroit
GVA Bieri
GVA Marquette Advisors
GVA Oxford
GVA Cawley
GVA Kantor
GVA Grimley Ltd.
GVA City-Concept
GVA Grimley Brussels
GVA ASCO Properties
GVA Robertson
GVA Sawyer
GVA Nybolig Erhverv
GVA Donal O Buachalla
GVA Arthur Rubinstein
GVA Swiss
GVA Redilco
GVA TP Group
GVA Orco
GVA InReal
GVA Consultimo
GVA PCI
GVA Emirah
GVA Real-Consult
GVA Real-Consult Polska
GVA Curzon Partners
GVA Intercapitalis
GVA Project Control Group



GVA Sawyer

Представительство в Санкт-Петербурге
Россия, 190031 Санкт-Петербург,
ул. Ефимова, д. 4а БЦ «Мир», офис 330

Тел./факс: +7 (812) 334-9392
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.ru, www.gvaconsulting.ru

GVA Sawyer

Office in St. Petersburg
Russia 190031 Saint-Petersburg
4a Efimova Ul. BC «MIR», office 330

Tel./fax: +7 (812) 334-93-92
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.com, www.gvaconsulting.ru