

Обзор рынка

офисной недвижимости Санкт-Петербурга
за 1 полугодие 2009 г.



Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга

Таблица 1 Основные показатели рынка офисной недвижимости в 1 пол. 2009 г.

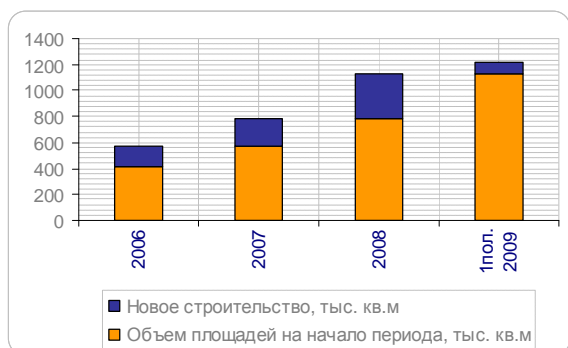
Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В+/В	Итого
Объем офисных площадей на конец 1 пол. 2009 г., тыс. кв. м, GLA	342	875	1217
Введено в эксплуатацию в 1 пол. 2009 г., тыс. кв. м, GLA	25	59	94
Изменение объема офисных площадей по сравнению с концом 2008 г.	+7,7%	+7,2%	+7,4%
Структура офисного рынка на конец 1 пол. 2009 г.	28%	72%	100%
Структура ввода офисных площадей за 1 пол. 2009 г.	29%	71%	100%
Доля свободных площадей на конец 1 пол. 2009 г.	32,4%	16,3%	20,8%
Средние арендные ставки на конец 1 пол. 2009 г., руб./кв. м/год *	14 170 (-19,8%)	11 930 (-15,5%)	12 550 (-16,9%)

1. Предложение

По итогам 1 пол. 2009 г. в Санкт-Петербурге общий объем качественных офисных площадей классов А и В+/В составил 1 217 тыс. кв. м (342 тыс. и 875 тыс. кв. м соответственно).

Рисунок 1. Объем качественного предложения, класс А и В, тыс. кв. м



Источник: GVA Sawyer

За 1 пол. 2009 г. было введено 4 бизнес-центра класса А и 9 бизнес-центров класса В+/В. Совокупная арендопригодная площадь

введенных объектов составила около 84 тыс. кв. м.

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 пол. 2009 года было заявлено о реализации нескольких новых проектов, которые должны быть реализованы в ближайшие 3-5 лет. Совокупная офисная площадь этих объектов - около 230 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 пол. 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 пол. 2009 года официально «заморожено» или полностью исчезло из будущего предложения около 1 млн кв.м офисной недвижимости. Наибольшая часть

проектов была заморожена еще в начале года, во 2 квартале не было заявлено о заморозке проектов.

Таблица 2 Объекты, введенные в эксплуатацию в 1 пол. 2009 г.

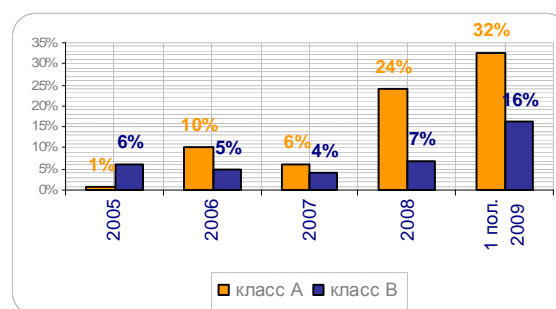
Источник: GVA Sawyer

№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м	Арендопригодная офисная пл., кв.м
Класс А				
1	V&D	Макарова наб., 32	9 990	8 000
2	Бенуа - 2 очередь	Свердловская наб., 44а	12 550	7 200
3	Невский Плаза	Невский пр., 55	7 730	5 000
4	Сенатор 2 оч. (пройдена госкомиссия)	Большой пр. ВО, 80	6 200	4 300
	Итого		36 470	24 500
Класс В+/В				
6	Содружество - 3 очередь	Коломяжский пр., 33	27 240	19 000
7	Ника	Заневский пр., 30, корп.2, лит.А	10 770	8 600
8	На реке Смоленке	Смоленки р.наб., уч.1 (Кима пр./пер. Декабристов)	16 700	8 000
9	Бизнес-центр	3 линия В.О., 62А	10 000	7 000
10	Kellermann - 4 оч.	10 Красноармейская ул.	7 400	5 500
11	Plenar	Лахтинский проспект, 129-131	6 000	4 500
12	Бизнес-центр	Гороховая ул, 63/2, литА	6 150	4 300
13	«Смолячкова, 12»	Смолячкова ул., 12	2 750	2 100
	Итого		89 280	59 000

2. Спрос

В 1 пол. 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 пол. 2009 года составил 20,8%. По классам объектов данный показатель составляет 32,4% для класса А и 16,3% для класса В+/В.

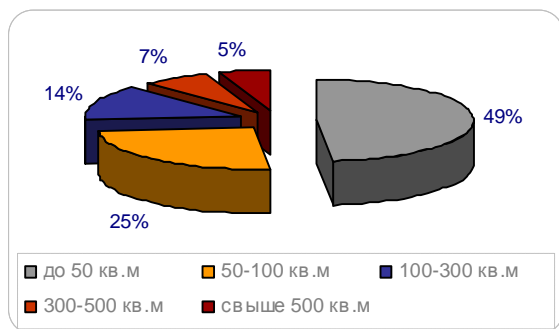
Рисунок 2. Уровень вакантных площадей



Источник: GVA Sawyer

Основной спрос потенциальные арендаторы офисных площадей в течение 1 пол. 2009 года предъявляли на площади до 50 кв.м (49%) и на площади 50-100 кв.м - 25%. Спрос на помещения площадью свыше 500 кв.м – около 5%. 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.

Рисунок 3. Структура спроса на офисы в зависимости от размеров в 1 пол. 2009 года



Источник: GVA Sawyer

В течение 1 полугодия наблюдалась высокая активность арендаторов по поиску альтернативных вариантов местоположения. Однако в большинстве арендаторы предпочитали оставаться на предыдущем месте аренды, существенно снизив текущую арендную ставку. Падение спроса происходит за счет сокращения арендуемых помещений, многие компании предпочли отказаться от

части площади. Исключение составляет только сегмент бизнес-центров класса В. Небольшие компании, снимавшие офис в таких бизнес-центрах, предпочли переезд в класс С и ниже.

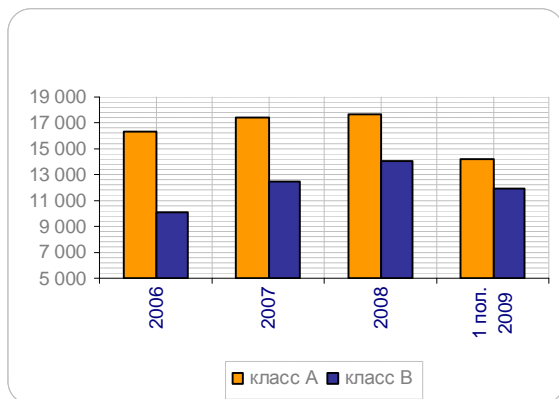
Среди крупнейших сделок по аренде, произошедших в 1 пол. 2009 года следует отметить следующие:

- Компания Yota арендовала 7,8 тыс. кв.м в бизнес-центре Atlantic City, который должен открыться во 2 половине 2009 года;
- «Санкт-Петербургские электрические сети» арендовали 3,2 тыс. кв.м в БЦ «Лидер».

Среди тенденций, проявившихся в 1 пол. 2009 года можно отметить нежелание арендаторов производить ремонт помещения, в связи с чем арендодатели часто готовы производить ремонт помещений за свой счет. В 1 пол. 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.

3. Финансовые условия

Рисунок 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 пол. 2009 года 14 170 рублей за кв. м в год (включая эксплуатационные расходы, без НДС) (падение с начала года на 19,8%). Для класса В+/В средние арендные ставки с начала года уменьшились на 15,5% и составили 11 930 рублей/кв.м.

Падение средних заявленных арендных ставок замедлилось в мае-июне 2009 года. Это связано, прежде всего, с уменьшением разницы между заявленными ставками аренды и реальными ставками. Если в начале 2009 года эта разница достигала 30-40%, то затем заявленные ставки аренды уменьшили управляющие недавно введенных в эксплуатацию бизнес-центров, а вслед за ними это были вынуждены сделать и управляющие уже заполненных бизнес-центров.

При этом, если в классе В+/В основное снижение арендных ставок пришлось на

начало года, то в классе А снижение носило более равномерный характер. Связано это с тем, что в классе А ставки по очереди снижали разные игроки рынка: вначале новые бизнес-центры класса А, затем не полностью заполненные бизнес-центры, потом бизнес-центры в центральной части города, на Невском проспекте. Так же постепенно снижались и разрыв между заявленными ставками и реальными ценами сделок. А в классе В+/В снижения ставок не наблюдалось вплоть до конца 2008 года, после чего практически одновременное снижение ставок заявили большинство бизнес-центров. Таким образом, владельцы бизнес-центров класса В+/В «отреагировали» на снижение ставок в верхнем классе. Вследствие этого, можно ожидать еще одной волны снижения арендных ставок в классе В+/В на 5-10% до конца лета 2009 года. Снижение ставок в классе А постепенно в течение 2-3 месяцев прекратится. В результате, рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга придет в равновесие и уровень цен будет сопоставим с уровнем арендных ставок в крупнейших сравнимых городах Европы.

В настоящий момент крайне сложно оценить ожидаемую доходность инвесторов, так как будущий доход очень сильно будет зависеть от развития макроэкономической ситуации. Ставки капитализации, по оценкам GVA Sawyer, составляют не менее 15%, при этом такая цифра возможна при покупке наиболее привлекательных объектов. В среднем же инвестор ориентируется на ставку капитализации в 20-22%. Это намного выше, нежели в Европе, однако следует учитывать риски инвестирования в коммерческую недвижимость Санкт-Петербурга.



Worldwide Offices:

www.gvaworldwide.com

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