

Обзор рынка

офисной недвижимости Санкт-Петербурга
за 2009 г.



Рынок офисной недвижимости

Таблица 1 Основные показатели рынка качественной офисной недвижимости по итогам 2009 г.

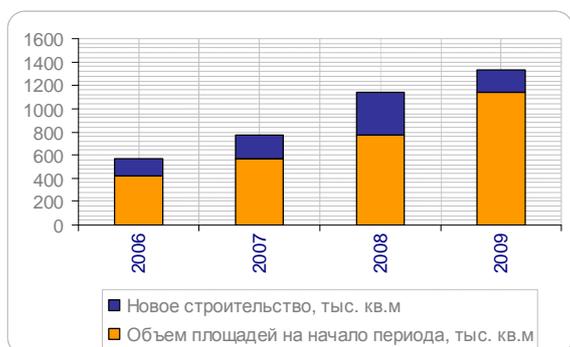
Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В+/В	Итого
Объем офисных площадей на конец 2009 г., тыс. кв. м, GLA	342	992	1335
Структура офисного рынка на конец 2009 г.	26%	74%	100%
Введено в эксплуатацию в 2009 г., тыс. кв. м, GLA	25	177	201
Изменение объема офисных площадей по сравнению с концом 2008 г.	+7,7%	+21,7%	+17,8%
Доля свободных площадей на конец 2009 г.	30,7%	16,3%	20,0%
Изменение доли вакантных площадей за 2009 г.	+6,7%	+9,3%	+8,6%
Средние арендные ставки на конец 2009 г., руб./кв. м/год (без НДС, с учетом эксплуатационных расходов)	13 670	11 350	11 950
Изменение арендных ставок за 2009 г., %	-22,6%	-19,6%	-21,0%

1. Предложение

По итогам **2009 г.** в Санкт-Петербурге общий объем качественных офисных площадей классов А и В+/В составил **1 335 тыс. кв. м (342 тыс. и 992 тыс. кв. м соответственно¹)**.

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



Источник: GVA Sawyer

За **2009 г.** было введено **4** бизнес-центра класса А и около **20** бизнес-центров класса В+/В.

В настоящее время в Петербурге среди действующих бизнес-центров классов А и В около **70%** 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. Однако в **2009** году основной ввод офисных площадей пришелся на Адмиралтейский, Василеостровский и Приморский районы.

В **2009** году было заявлено о реализации около **15** новых проектов, которые должны быть реализованы в ближайшие **3-5** лет. Совокупная офисная площадь этих объектов - около **370** тыс. кв. м. Средняя офисная площадь в рамках данных проектов составляет около **20** тыс. кв. м, при этом в течение года не менялись показатели средней площади заявленных проектов.

¹ Сумма не сходится из-за округления

В 2009 году было официально заявлено о заморозке и/или прекращении реализации офисных проектов, совокупной площадью свыше 1,2 млн кв.м офисов класса А и В+/В. Среди крупнейших таких проектов следует выделить изменение концепции делового квартала «Шкапина-Розенштейна», остановку реализации Sokol-city.

В 2010-2011 гг. будет происходить замедление темпов ввода офисной недвижимости в связи с остановкой большинства проектов. По итогам года 2010 года объем ввода офисной недвижимости составит около 150-170 тыс. кв.м.

Таблица 2 Объекты, введенные в эксплуатацию в 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м	Арендопригодная офисная пл., кв.м
Класс А				
1	В&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. (2 корп., 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	Атлантик-сити	ул. Савушкина, 126, лит. А. Приморский пр./ Савушкина ул./ Туристская ул.	25 860	19 000
8	Биржевой Комплекс - 1 очередь	26 линия, 15	23 230	18 000
9	Нарвские ворота	Старо-Петергофский пр., 30, корп. 1, лит А (старопетергофский, 34)	17 940	14 000
10	Пулковоскай (1-я очередь)	Внуковская ул., 2, лит.А (Стартовая ул., Пулковско-2)	17 400	13 000
11	Смайл	ул. Крыленко, 26, лит. А	14 100	10 000
12	Желтый угол	М. Говорова, 35	12 020	10 000
13	Ника	Заневский пр., 30, корп.2, лит.А	10 770	8 600
14	На реке Смоленке	Смоленки р.наб., уч.1 (Кима пр./пер. Декабристов)	16 700	8 000
15	Премиум (ранее был для собственных нужд YIT)	Приморский пр., 54	12 000	8 000
16	Авантаж	Белоостровская ул., 17, к.2	10 500	7 500
17	Бизнес-центр	3 линия В.О., 62А	10 000	7 000
18	Союзпушнина	Московский пр., 98	10 280	6 380
19	Kellermann - 4 оч.	10 Красноармейская ул.	7 400	5 500
20	Plenar	Лахтинский проспект, 129-131	6000	4500

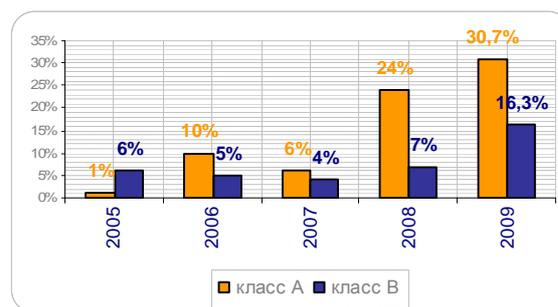
№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м	Арендопригодная офисная пл., кв.м
21	The Office	ул. Ключевая, д.30	6 000	4 500
22	Центр таможенного оформления	Пискаревский пр., 150, корп. 2, лит О	5 860	4 400
23	Бизнес-центр	Гороховая ул, 63/2, литА	6 150	4 300
24	Спасский, 14/35	Спасский пер., 14/35	4 080	3 100
25	«Смолячкова, 12»	Ул. Смолячкова, 12	2750	2100
	Итого		246 270	176 880

2. Спрос

Падение арендных ставок привело к тому, что к концу года спрос на офисные площади стабилизировался. Количество вакантных площадей за год выросло на **6,7%** в классе А и на **9,3%** в классе В+/В. Уровень вакантных площадей в среднем по городу по итогам **2009** года составил **20,0²**. В результате в текущих ценах объем спроса на качественные офисные помещения составил к концу года около **1** млн кв.м.

Падение спроса наблюдалось в течение **1** половины **2009** года, к концу года ситуация стабилизировалась. Однако и говорить о росте спроса пока рано. Новых компаний, пришедших на рынок Санкт-Петербурга, практически нет. Их доля составляет не более **3-5%**, остальной спрос предъявляется компаниями, переезжающими из одного бизнес-центра в другой. А увеличение спроса за счет арендаторов бизнес-центров класса С и ниже пока не ожидается, уровень цен достаточно существенно различается.

Рисунок 2. Уровень вакантных площадей

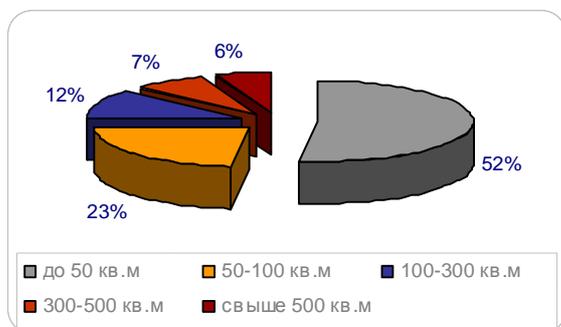


Источник: GVA Sawyer

Основной спрос потенциальные арендаторы офисных площадей в течение **2009** года предъявляли на площади до **50** кв.м (**52%**) и на площади **50-100** кв.м - **23%**. Спрос на помещения площадью свыше **500** кв.м — около **6%**. Отметим, что в течение года наблюдалась тенденция увеличения доли спроса, приходящейся на маленькие помещения. Однако в конце года прошло несколько крупных сделок, повлиявших на структуру спроса. 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.

² Выборка бизнес центров составила около 72% (по GLA) от всех бизнес-центров класса А, для класса В - около 39%.

Рисунок 3. Структура спроса на офисы в зависимости от размеров в 2009 году



Источник: GVA Sawyer

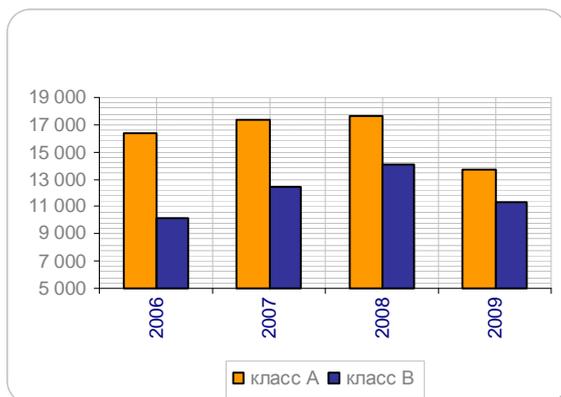
Среди наиболее знаковых сделок по аренде, произошедших в 2009 году, следует отметить следующие:

- компания **Yota** арендовала **7,8** тыс. кв.м в бизнес-центре **Atlantic City**, который открылся во 2 половине 2009 года;
 - компания «Кодекс» арендовала **5,5** тыс. кв.м в БЦ «Кантемировский»;
 - «Санкт-Петербургские электрические сети» арендовали **3,2** тыс. кв.м в БЦ «Лидер»;
 - «Связь-Банк» арендовал **2480** кв.м в бизнес-центре «Невский, 38»;
 - Корпорация **PMI** арендовала **1,4** тыс. кв. м в бизнес-центре **APOLLO**
- компания «АстроСофт» арендовала **1150** квадратных метров в бизнес-центре «Телеком СПб»;
 - туристическая компания «Интурист» арендовала **1200** кв.м на три года в бизнес-центре **Owental History**;
 - компания ООО «Здоровые Люди» арендовала **1140** кв. м в бизнес-центре «Премиум»;
 - торгово-промышленная палата арендовала **1050** кв.м в бизнес-центре «Соверен»;
 - «Аврора кейтеринг» арендовала **1 000** кв.м в бизнес-центре «Линкор».

В первой половине года большинство договоров аренды заключалось на короткий период, так как велика была неопределенность с будущими ставками аренды. Начиная с 3 кв. 2009 года проявилась тенденция заключения долгосрочных договоров аренды. Это явилось следствием стабилизации макроэкономической ситуации и снижения ставок. При этом, если ранее на долгосрочных договорах настаивали арендодатели, то в нынешних условиях большую активность проявляют арендаторы. Все чаще для снижения неопределенности относительно будущей арендной платы в договорах устанавливается привязка к среднерыночной арендной ставке, уровень которой определяется третьим лицом.

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 3 кв. 2009 года **13 670** рублей за кв. м в год (включая эксплуатационные расходы, без НДС) (падение с начала года на **22,6%**). Для класса В+/В средние арендные ставки с начала года уменьшились на **19,6%** и составили **11 350** рублей/кв.м³.

Нельзя не отметить, что часто снижение ставок выглядит более драматически, чем показывает приведенная выше динамика средних заявленных ставок. Причиной этого является то, что средние заявленные ставки рассчитываются по уже введенным в эксплуатацию бизнес-центрам, а основное падение ставок за последний год произошло в сегменте новых бизнес-центров. Если до кризиса и до введения в эксплуатацию они планировали установить арендные ставки если не выше, то на среднерыночном уровне, то для минимального заполнения в условиях кризиса новые введенные бизнес-центры были вынуждены установить арендные ставки существенно ниже среднерыночного уровня (минимум на **20-30%**). Поэтому сравнение планируемых докризисных ставок и реальных минимальных ставок показывает разницу в **50-70%**. К 4 кв. 2009 года тактика

установления низких ставок принесла свои плоды, уровень заполняемости в новых бизнес-центрах достиг минимально приемлемого уровня, поэтому снижение ставок практически прекратилось.

В дальнейшем падение арендных ставок на офисном рынке Санкт-Петербурга не ожидается. В 2010 году, при сохранении текущей макроэкономической ситуации, уровень арендных ставок не изменится, в 2011 году возможен рост в пределах инфляции.

Стоимость продажи офисных помещений в Петербурге в среднем составляет около **60-80** тыс. рублей за кв.м. При этом дисконт при покупке крупных блоков (от **1000** кв.м) иногда достигает **25-30%**.

В конце года произошло несколько крупных сделок по продаже офисных объектов. Так «Газпром девелопмент» стала покупателем бизнес-центра «Арена-Холл», площадью **28,5** тыс. кв.м. Финансовая корпорация «Открытие» приобрела бизнес-центр «Строгановский» на Невском проспекте, **19**.

В настоящий момент доходность проектов девелопмента офисной недвижимости в среднем ниже ставок по кредитам. С учетом того, что большая часть проектов бизнес-центров реализуется на кредитные средства, это означает крайне низкую доходность девелопмента. Если оценивать доходность инвестора, то последние готовы рассматривать проекты со ставкой капитализации **14-20%**, при этом в связи со стабилизацией макроэкономической ситуации риски инвестирования стали намного более прозрачны.

³ Выборка бизнес центров составила около 76% (по GLA) от всех бизнес-центров класса А, для класса В - около 38%.



Worldwide Offices:

www.gvaworldwide.com

GVA Kantor
GVA Curzon Partners
GVA Grimley Ltd
GVA Kidder Mathews
GVA City-Concept
GVA Thompson Hennessey & Partners
GVA Project Control Group
GVA Grimley Brussels
GVA ASCO Properties
GVA Robertson
GVA Sawyer
GVA Chicago
GVA Nybolig Erhverv
GVA Cawley
GVA Detroit
GVA Brooklands
GVA Donal O Buachalla
GVA Arthur Rubinstein
GVA Swiss
GVA Redilco
GVA NIRAS
GVA Orco
GVA InReal
GVA Consultimo
GVA Marquette Advisors
GVA Intercapitalis
GVA PCI
GVA Arora & Associates
GVA Emirah
GVA Sollers Solutions
GVA Real-Consult
GVA Property Partners
Van Gool Elburg
GVA Worldwide



GVA Sawyer

Россия, 109240 Москва,
Николаянская улица 13, стр. 17
Дом на Берниковской набережной

тел.: +7 (495) 797-4401, факс: +7 (495) 797-4400
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.ru

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