

Обзор рынка

НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

1 ПОЛУГОДИЕ 2008 ГОДА



Оглавление

НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ	2
Инвестиции	2
Активность инвесторов	2
Земельная политика и градостроительство	4
Доходность недвижимости	4
РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	5
Предложение	6
Ценовая ситуация	11
Спрос	13
Тенденции развития рынка	16
РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	17
Предложение	17
Ценовая ситуация	20
Спрос	22
Тенденции развития рынка	23
РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	24
Предложение	24
Спрос	27
Финансовые условия	28
Тенденции развития рынка	28
РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	29
Предложение	29
Спрос	31
Финансовые условия	32
Тенденции развития рынка	34
РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	35
Предложение	35
Спрос	37
Финансовые условия	39
Тенденции развития рынка	39
РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	40
Предложение	40
Спрос	42
Финансовые условия	43
Тенденции развития рынка	44

Недвижимость как ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ

Инвестиции

- объем инвестиций в основной капитал в Санкт-Петербурге за первое полугодие **2008** года увеличился на **7,3%** по сравнению с аналогичным периодом **2007** года, достигнув показателя **80,4 млрд руб. (3,2 млрд. USD)** ;
- общий объем иностранных инвестиций, поступивших в экономику города в **2007** году, возрос на **19,6%** по сравнению с уровнем **2006** года и составил **161,28 млрд. руб. (6,3 млрд. USD)**;

Диаграмма 1. Динамика прямых иностранных инвестиций, млрд. руб.

Источник: Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга



- Санкт-Петербург продолжает стабильно занимать **2-ое** место среди регионов России по привлечению иностранных инвестиций после Москвы;
- доля прямых иностранных инвестиций в **2007** году выросла в **2,25** раза, и их объем составил по предварительным оценкам **39,5 млрд. руб. (1,5 млрд. USD)** по сравнению с **17,5 млрд. руб. (0,64 млрд. USD)** в **2006** году;
- инфляция в Санкт-Петербурге по итогам **1** полугодия **2008** года составила **9,7%**, по сравнению с **6,8%** за аналогичный период **2007** года. В **1** полугодии **2008** средний курс доллара составил **23,9 руб.**

Активность инвесторов

Инвестиционный климат Санкт-Петербурга характеризуется положительной тенденцией роста объемов инвестиций, которая, предположительно, сохранится в ближайшей перспективе. Рост иностранных инвестиций во многом обусловлен уровнем кредитного рейтинга города, повышение которого стимулирует приход новых инвесторов.

Таблица 1. Долгосрочные рейтинги обязательств Санкт-Петербурга в иностранной валюте международных агентств.

Источник: рейтинговые агентства Moody's Investor Service, Standard&Poor's, Fitch Ratings

Рейтинговое агентство	Долгосрочный рейтинг Санкт-Петербурга иностранной валюте
Moody's Investor Service	Baa2 (стабильный)
Standard&Poor's	BBB- (позитивный)
Fitch Ratings	BBB (стабильный)

О выходе на рынок города за последний год заявил ряд крупных международных и российских инвестиционных и девелоперских компаний.

1. Новый инвестиционный фонд **Rutley Russia Property Fund Limited (RRPF)**, сформированный при участии международных консалтинговых компаний **GVA Sawyer, Knight Frank** и **Duet Asset Management**, планирует вложить в российскую недвижимость, в том числе и в Санкт-Петербург, около 1 млрд. USD. Интерес для него представляют крупные объекты офисной, торговой и складской недвижимости. Управлять фондом будет специально созданная структура - **Rutley Russia Property Asset Management**.
2. Американская инвестиционно-банковская компания **Morgan Stanley** купила 24,99% строительного холдинга **RBI**. По экспертной оценке, сумма сделки составляет 50 млн USD. За пять лет **RBI** собирается построить 1,5 млн кв.м жилья и коммерческой недвижимости в Петербурге и других регионах.
3. Австрийская фирма **Warimpex Group**, один из лидеров на рынке гостиничных и бизнес проектов в Центральной и Восточной Европе, продала за 30 млн евро 25% ОАО "Авиелен А.Г." "Авиелен А.Г." реализует проект четырехзвездочного отеля и нескольких бизнес-центров в зоне "Пулково-3".
4. Московская девелоперская компания «Евраз Капитал» начинает реализацию проектов коммерческой недвижимости в Петербурге. За три года компания планирует реализовать в Петербурге четыре девелоперских проекта. Скорее всего, это будут бизнес-центры класса А и В, а также гостиничные комплексы.
5. Инвестфонд **Fleming Family & Partners**, специализирующийся на приобретении готовых объектов, запускает первый девелоперский проект. Многофункциональный комплекс (может вместить офисы, апартаменты и торговые площади) площадью около 200 тыс. кв.м будет построен на месте бывших зданий завода «Вулкан» по адресу набережная Адмирала Лазарева, 22.
6. Компания **Africa Israel Investments Ltd**, открывшая представительство в Санкт-Петербурге, намерена наращивать свое присутствие с Северо-Западном регионе. Компания подписала соглашение о строительстве торгового центра площадью 22 тыс. кв.м в Санкт-Петербурге .
7. ГК ПИК приобрела 63,4 га намывных территорий проекта «Морской фасад» под жилищную застройку. На этой территории "ПИК" планирует построить около 1,32 млн. кв. м жилой и коммерческой недвижимости. В планах возвести около 1,14 млн. кв. м жилья класса бизнес и de luxe. Проект оценивается в 3 млрд. долларов. Это первый проект «ПИКа» в Северо-Западном регионе.

Среди основных инвесторов следует выделить иностранные и отечественные компании, реализующие масштабные проекты, среди которых – Новая Голландия (380 млн USD), стадион на Крестовском острове (1 млрд. USD), Балтийская Жемчужина (4 млрд. USD), заводы Nissan (200 млн. USD) и General Motors (115 млн USD). Компания «Главстрой» активно осваивает рынок

коммерческой и жилой недвижимости Санкт-Петербурга, среди крупных проектов компании – Апраксин двор, Юнтолово, Северная долина.

Земельная политика и градостроительство

Тенденцией последних лет является активное вовлечение значительных по размерам территорий бывших сельхозпредприятий и промышленных площадок в оборот. Примеры инициатив властей Санкт-Петербурга и Ленинградской области по расширению земельного рынка:

- власти Ленинградской области намерены изменить функциональное назначение **200 000 га** сельхозземель. Часть этих территорий будет отдана под коттеджное строительство. Перевод земель из одной категории в другую всегда был крайне трудоемким процессом. Участники рынка недвижимости надеются, что подключение административного ресурса губернатора Ленобласти Валерия Сердюкова серьезно ускорит процесс перевода земель. Однако реально влиять на рынок инициатива Валерия Сердюкова будет лишь через **5-7 лет**;
- федеральные власти предлагают активнее использовать земли сельхозназначения, министерства обороны и других ведомств для реализации проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России";
- в Ленобласти разработана концепция малоэтажного домостроения, согласно которой к **2011** году свыше **50%** вводимого в Ленобласти жилья будет отводиться под малоэтажное строительство и ИЖС;
- в июне **2008** были приняты поправки к Генплану. Основные изменения коснулись функционального назначения отдельных зон. Значимое изменение - объединение зон деловой и жилой застройки в единую зону ДЖ. Также были объединены зоны среднеэтажной и многоэтажной высотности в единую зону ЗЖД;
- губернатор Ленобласти заявил о недопустимости застройки зеленых зон в населенных пунктах вдоль федеральных дорог. Во Всеволожском районе начата проверка предоставления участков под проектные работы, которая затронет более **10** предприятий.

В настоящее время практически все находившиеся в городской собственности участки, примыкающие к КАД, уже реализованы. В основном они предоставлялись на инвестиционных условиях через существовавшую до **2004** года Инвестиционно-тендерную комиссию. Сегодня не более **10%** областных земель вдоль КАД принадлежит государству, точнее муниципальным образованиям, остальные территории принадлежат частным структурам.

Доходность недвижимости

Доходность проектов зависит от множества показателей: от уровня деловой активности в регионе, от уровня конкуренции, от местонахождения объекта и его ближайшего окружения, от масштаба проекта и многих других. В среднем можно привести следующие показатели инвестиционной доходности по сегментам, которые были получены на основании анализа инвестиционных проектов:

Жилье: **25%-60%**.

Офисы: **14% - 18%**.

Торговля: **14% - 18%**.

Склады: **12% - 15%**.

Гостиницы: **10% - 15%**.

Рынок жилой недвижимости Санкт-Петербурга

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 стагнацией. 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. Следует отметить, что в начале 2008 года можно было наблюдать новый виток покупательской активности, вызванный нестабильностью на фондовом рынке и притоком инвесторов на рынок жилья.

В таблице ниже представлены данные с основными показателями рынка жилой недвижимости в 1 полугодии 2008 года.

Таблица 2. Основные показатели рынка жилой недвижимости в 1 полугодии 2008г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Значение за 2007	Значение за 1 полугодие 2008	Прирост за 1 полугодие 2008 по сравнению с 1 полугодием 2007, %
Введено в эксплуатацию на первичном рынке, млн.кв.м	2,6	0,82	-19,6
Объем предложения жилой недвижимости на первичном рынке, млн.кв. м	2,6	2,9	11,5
Объем предложения жилой недвижимости на вторичном рынке, тыс. квартир	133	130	-2
Объем продаж на первичном рынке, млн.кв.м	1,9	1,2	26
Объем продаж на вторичном рынке, млн.кв.м	2,9	1,5	11
Средняя цена на многоквартирное жилье на июнь 2008 года, руб./кв.м	Значение на конец 2007 года, руб/ кв.м		Прирост за 1 полугодие 2008 года, %
Первичный рынок	76 520	101 010	32
Эконом-класс	62 180	83 940	35
Комфорт-класс	89 450	101 070	13
Бизнес-класс	111 970	133 250	19
Элит-класс	191940	226 490	18
Вторичный рынок	80 290	103 570	29

Предложение

Первичный рынок многоквартирной жилой недвижимости

Объем ввода

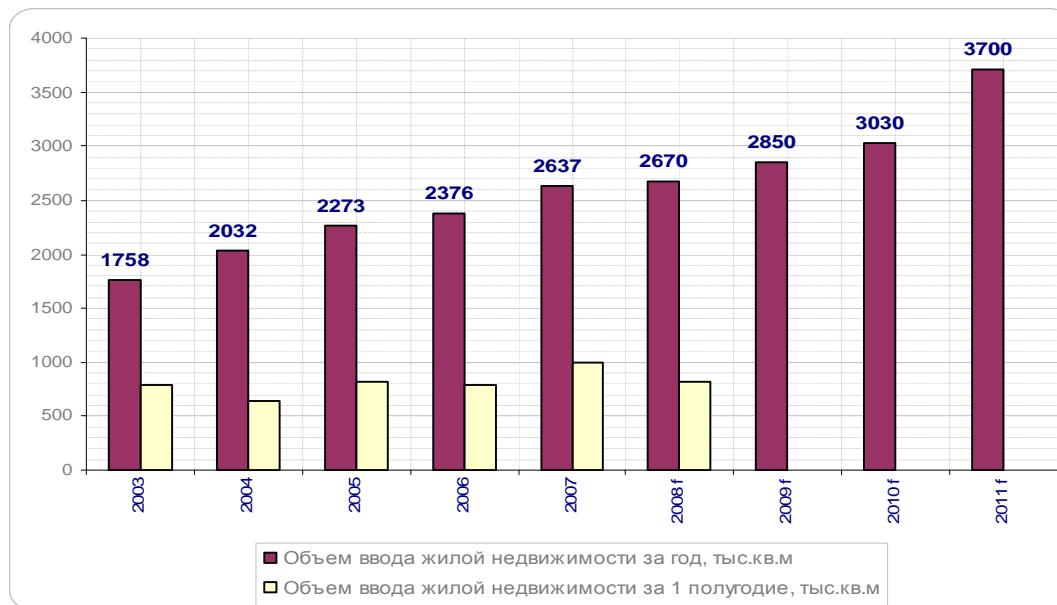
Строительные компании за первое полугодие 2008 года ввели в эксплуатацию 0,82 млн.кв.м или 10,2 тыс. квартир, что меньше на 19,6% и 32,1% соответственно, чем в сопоставимый период 2007 года. Это во многом связано с неэффективно выстроенной системой продажи земельных участков под жилье в период 2004-2006 гг., увеличением сроков реализации проектов по причине ужесточения требований государства к процессу подключения к инженерным сетям и к благоустройству прилегающей территории.

Год назад петербургский рынок демонстрировал нарастающие темпы, в январе — июне прошлого года было введено на 28% больше квадратных метров жилья, чем в 2006 г. В последний раз существенно объемы ввода падали в 2004 г. почти на 19,7% (Диаграмма 2).

По прогнозам, ввод активизируется осенью в результате увеличения темпов строительства, при этом во втором полугодии 2008 г. будет введено 1,85 млн кв. м жилья. Таким образом, итоговый показатель за год может составить порядка 2,7 млн кв.м.¹ По оценкам Администрации, объем ввода жилой недвижимости в Санкт-Петербурге по итогам 2008 года может составить 2,67 млн кв.м, в 2009 – 2,85 млн кв.м. Динамика объема ввода жилой недвижимости в период 2003-2007 годы представлена на диаграмме ниже.

Диаграмма 2. Объем ввода жилой недвижимости в Санкт-Петербурге на первичном рынке в период 2003-2007 гг., прогноз до 2011 г.

Источник: Комитет по строительству администрации СПб, GVA Sawyer



Необходимо отметить тенденцию значительного роста ввода жилой недвижимости, начиная с 2003 года. Следует также отметить, что объемы ввода за первое полугодие всегда меньше, чем за второе.

¹ В Ленинградской области ввод в действие жилья превысил показатель января - июня 2007 года в 1,7 раза и составил 430,6 тыс.кв.м (4,7 тыс. квартир).

Основная часть жилья в 2007 году, как и прежде, введена за счет средств инвесторов (93% по новому строительству). Доля бюджетных средств существенно повысилась в 2007 году и составила 7,2%. Нужно отметить, что за счет бюджетных средств в 2007 году введено рекордное за последние годы количество жилья – 189 тыс. кв. метров. Ожидается, что в 2008 году доля бюджетного жилья составит порядка 22% (589 тыс. кв. м).

Прогноз ввода жилой недвижимости на первичном рынке в целом по городу за прогнозный период до 2011 года строится на основе: 1) данных о площадях заявленных в городе проектов, 2) динамики данного показателя в прошлом, с учетом того, что точечная застройка коммерческих проектов (жилая площадь, которая будет выставлена по рыночным ценам, несоциальное жилье) будет сокращаться и рынок будет преимущественно формироваться за счет застройки масштабных жилых проектов.

Можно прогнозировать увеличение объема ввода жилой застройки период до 2011 года, причем существенную долю в этом объеме будет составлять бюджетное жилье.

Таким образом, уже в 2010 году возможно достижение прогнозируемых Администрацией города 3 млн. кв. м вводимых площадей. В то же время важно отметить, что даже по проектам бюджетного строительства происходит срыв сроков вследствие долгой процедуры согласования всей необходимой документации.

Объем предложения

Суммарная площадь предложения в строящихся объектах составила на июнь 2008 года 2,9 млн. кв. м, что схоже с показателем на начало 2005 года.

За последние 4 года самый большой объем спроса наблюдался в 2006 году, что и повлияло на снижение объема предложения и рост цен в тот период (Диаграмма 3). За прошедший 2007 год объем предложения вырос на 13% и составил 2,55 млн. кв. м, что соответствует уровню 2004 года.

Диаграмма 3. Объем предложения на первичном рынке жилой недвижимости в Санкт-Петербурге в период 2003-2007 гг, прогноз до 2011г.

Источник: вторичные источники, GVA Sawyer



Снижение объема предложения в 2006 году связано с всплеском покупательской активности в тот период и вымыванием предложения с рынка.

Тенденции развития локальных районов в целом не меняются в 2008 году. В первом полугодии 2008 года произошло небольшое увеличение доли Красносельского и Приморского районов

(следствие выходов в продажу объектов, по которым прошли торги в **2005-2006** годах), Выборгский район также увеличил долю, занимаемую им в общем объеме предложения строящегося жилья.

В долгосрочной перспективе специалисты прогнозируют стабильный рост объемов строящегося жилья в Приморском, Выборгском, Московском, Красносельском и Невском районах главным образом за счет выхода на рынок проектов комплексного освоения территорий.

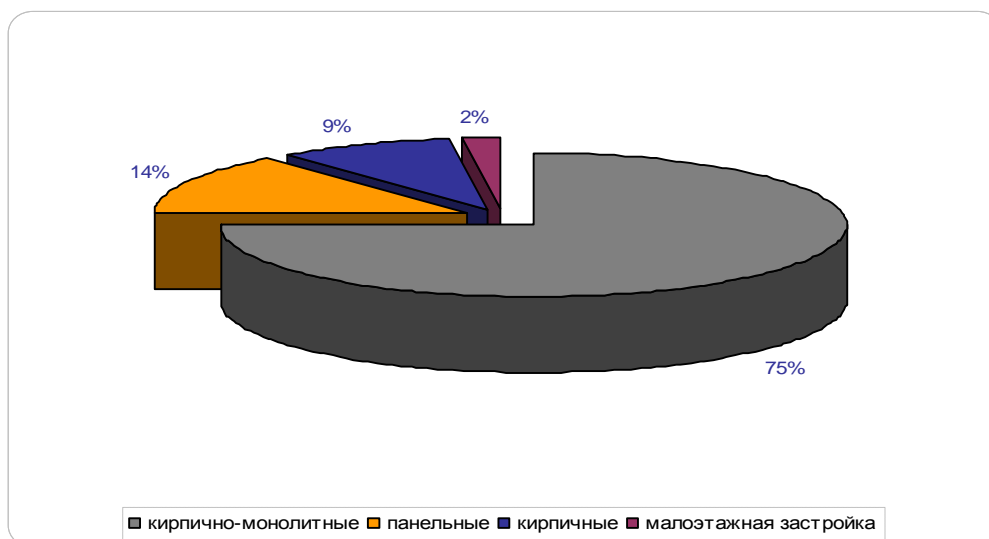
Через несколько лет за счет реализации проекта «Морской фасад» начнет расти доля Василеостровского района.

Адмиралтейский район по-прежнему занимает минимальную долю в общем объеме строящегося жилья, хотя и обладает максимальным потенциалом для редевелопмента. В распределение новостроек по типу основных конструкций и по квартирографии существенных перемен нет.

По конструктивному типу перераспределение произошло от кирпично-монолитных домов в пользу панельных и монолитно-панельных (Диаграмма 4). Стоит отметить, что существенно сократилась доля в предложении малоэтажного строительства, в том числе таунхаузов в черте города. Появилась тенденция увеличения предложения малоэтажного жилья для постоянного проживания за чертой города. Во многих масштабных проектах предполагается смешенная (в т.ч. и малоэтажная) застройка.

Диаграмма 4. Распределение домов в зависимости от материала строительства (по итогам первого полугодия 2008г.)

Источник: GVA Sawyer

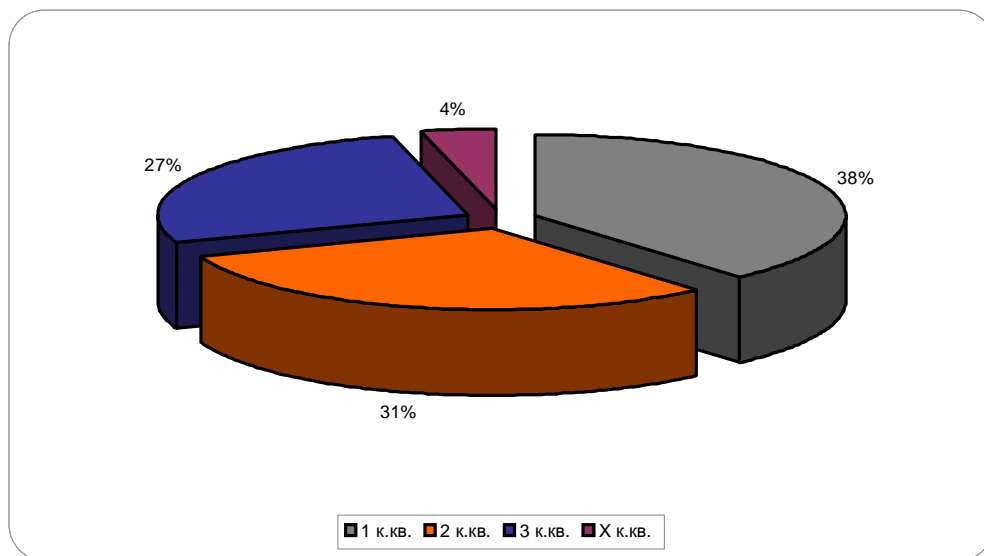


Лидирующие позиции по-прежнему занимают кирпично-монолитные дома. Панельные и панельно-монолитные новостройки занимают **14%**, однако внутри этого сегмента существенно сократилась доля панельных домов и увеличилась доля панельно-монолитных. Остальные сегменты примерно сохранили свои позиции. Ситуация в этом секторе в ближайшие два года существенно изменится, прежде всего – за счет сдачи в эксплуатацию жилого комплекса «Новая Ижора».

В структуре предложения на первичном рынке преобладают однокомнатные квартиры (Диаграмма 5). Наблюдается тенденция смещения предложения от 1 к.кв. в сторону 2 к.кв. Доля 3 и более комнатных квартир стабильна и не меняется на протяжении года.

Диаграмма 5. Структура предложения по типам квартир на первичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга (на июнь 2008г.)

Источник: Центр исследований и аналитики ГК «Бюллетень недвижимости»



Тенденция сокращения доли 1 к.кв. в структуре предложения характерна для стадии подъема рынка. Наиболее востребованными в период ажиотажного спроса являются малогабаритные квартиры, чем, в первую очередь, и вызвано вымывание 1 к.кв. и смещение структуры предложения на рынке.

Вторичный рынок многоквартирной жилой недвижимости

Суммарная площадь предложения на вторичном рынке составила на июнь 2008 года около 130 тыс. квартир, что ниже показателя 2007 года на 2%.

За последние 4 года самый большой объем спроса наблюдался в 2006 году, что и повлияло на снижение объема предложения и рост цен в тот период (Диаграмма 6).

Диаграмма 6 Объем предложения на вторичном рынке жилой недвижимости в Санкт-Петербурге в период 2003-2007гг, прогноз до 2011г.

Источник: вторичные источники, GVA Sawyer

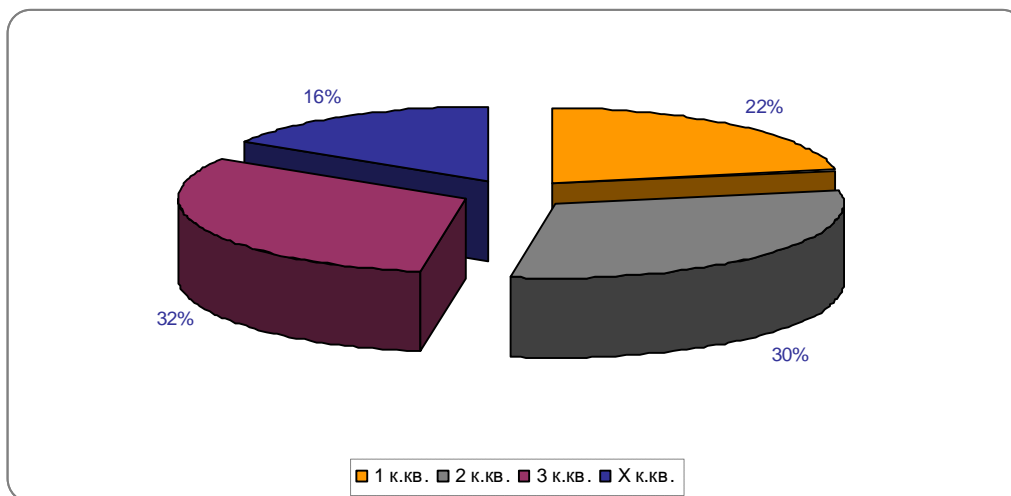


Первое полугодие **2008** года ознаменовалось очередным скачком спроса, что повлияло на снижение объемов предложения в анализируемый период. В среднесрочной перспективе можно прогнозировать сохранение объема предложения на уровне **130 000-135 000** квартир или порядка **7,4-7,7** млн.кв.м.

В структуре предложения по типам квартир на вторичном рынке группы квартир относительно равнозначны. В отличие от ситуации на первичном рынке, доли **2 к.кв.** и **3 к.кв.** превышают предложение **1 к.кв.** За последние **2** года на вторичном рынке жилой недвижимости произошло незначительное перераспределение: увеличилась доля **1-** и **2 к.кв.** в предложении за счет снижения доли **3** и боле комнатных квартир. В диаграмме ниже представлены данные по структуре предложения на конец первого квартала **2008** года.

Диаграмма 7. Структура предложения по типам квартир, %

Источник: данные ИИЦ «Недвижимость Петербурга»



В среднесрочной перспективе можно прогнозировать, что существенных изменений в структуре предложения по типам квартир не произойдет.

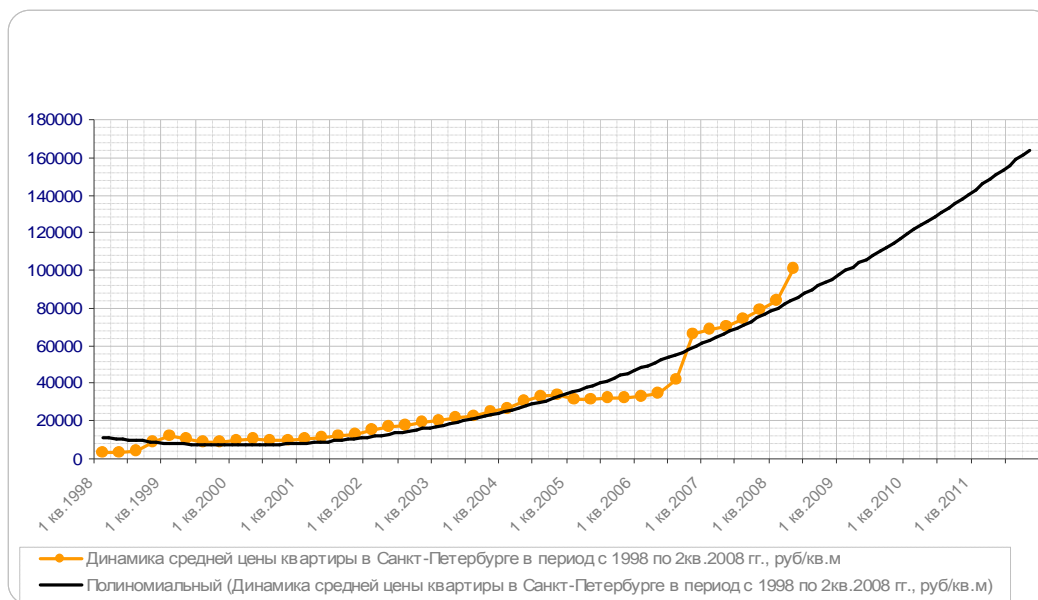
Ценовая ситуация

Первичный рынок многоквартирной жилой недвижимости

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** цена квадратного метра предложения увеличивалась плавно, в среднем на **2,5%** в месяц. С ноября **2003** рост ускорился; в следующие **9** месяцев наступил цикл подъема рынка. Именно в этот период жилье стало привлекательным активом для частных лиц.

Диаграмма 8 Динамика средней цены квадратного метра на первичном рынке в период 1998-2008 гг., прогноз до 2011гг, руб/кв.м.

Источник: GVA Sawyer



Рост цен на жилую недвижимость в **2006** году составил **120%** (это рекорд), что отражено на диаграмме выше. Поводом к оживлению рынка жилищного строительства в середине **2006** года стала активизация платежеспособного спроса населения и недостаточный объем предложения жилья в Санкт-Петербурге.

Как видно из диаграммы, основной прирост стоимости жилья пришелся на последние три года. Одна из причин столько резкого скачка стоимости может являться продолжающийся рост цен на нефть, рост стоимости благосостояния петербуржцев, развитие ипотечного кредитования, рост себестоимости строительства.

Первое полугодие **2008** года рынок находился в стадии ценового подъема. В настоящее время можно говорить о начале перехода к стадии стабилизации. Активность спроса сейчас невысока. Объем предложения постепенно увеличивается. По прогнозам, рост цен до конца года составит еще около **10-15%**, таким образом, в целом за **2008** год увеличение цены на жилье составит **40-45%**. Отдельные аналитики прогнозируют рост цен до конца года на уровне **60-80%**.

В **2008** году ожидается рост на жилую недвижимость до **40-45%**, в **2009** – **50-80%**, в **2010** году рост цен, возможно, немного замедлится в связи с началом продаж в «проектах-миллионниках» и составит около **15-20%**. Уже сейчас очевидно, что сроки реализации по ряду крупных проектов будут перенесены, поэтому в среднесрочной перспективе ожидать снижения роста стоимости нет оснований. Очевидно, что в ближайшие **2-3** года рынок будет дефицитным.

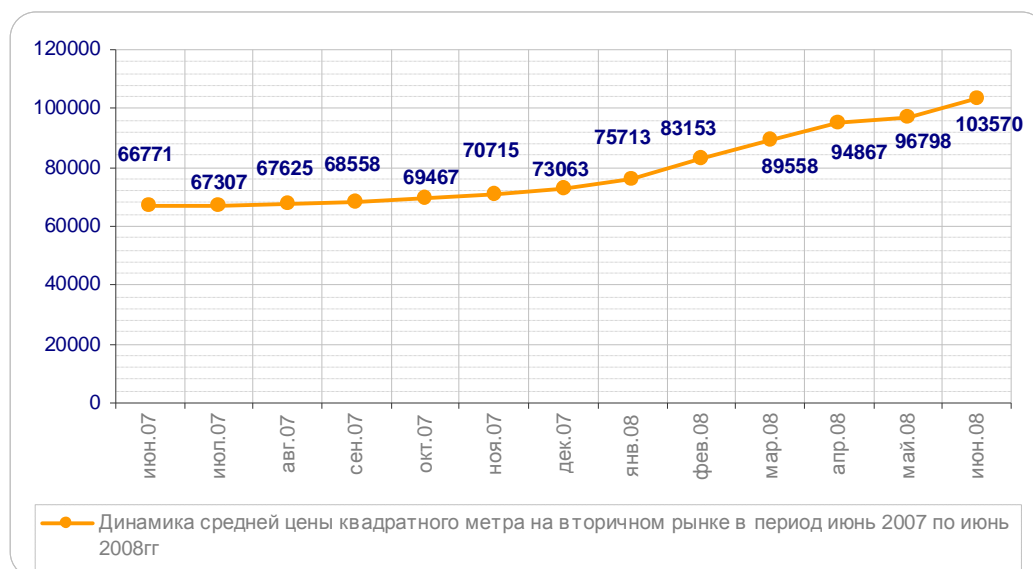
Вторичный рынок многоквартирной жилой недвижимости

За первый квартал 2008 года существенно сократилась разница между стоимостью жилья на первичном и вторичном рынках с 15% до 6% на конец июня 2008 года.

Удорожание в рублях за пол года составило 29%. На диаграмме ниже представлены данные по динамике цены на вторичном рынке.

Диаграмма 9 Динамика средней цены квадратного метра на вторичном рынке в период июнь 2007 по июнь 2008 г. руб/кв.м

Источник GVA Sawyer



Наибольший пик покупательской активности пришелся на февраль-март. Февральское подорожание затронуло в первую очередь старый фонд и «сталинки», менее всего – кирпичные хрущевки.

Активно дорожали однокомнатные и двухкомнатные квартиры.

Лидерами подорожания стали Василеостровский и Центральный районы. Лидерами по стоимости жилой недвижимости на вторичном рынке являются Московский, Василеостровский, Центральный, Петроградский и Выборгский районы.

Спрос

Первичный рынок многоквартирной жилой недвижимости

Объем продаж на первичном рынке жилой недвижимости в 2007 году составил 1,9 млн.кв.м, что ниже показателя 2006 года на 24%. По прогнозам объема продаж с учетом цикличности рынка и прошлой динамики развития в 2008 году может составить 2,3 млн.кв.м, что на 22% выше показателя 2007 года. (Диаграмма 10). На диаграмме ниже представлена информация об объеме продаж жилой недвижимости на первичном рынке в период 2003 – 2007 гг, прогноз на 2008 год.

Диаграмма 10 Объем продаж на первичном рынке в период 2003-2007 гг., прогноз до 2010г.

Источник: вторичная информация, прогноз GVA Sawyer

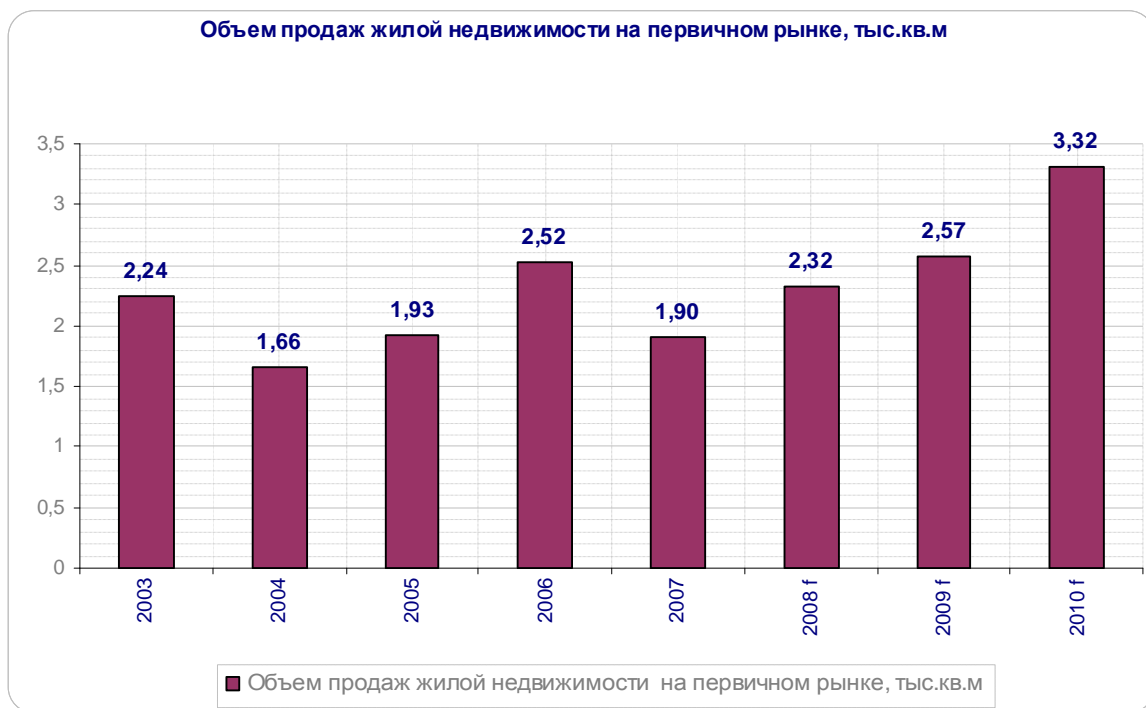


Диаграмма показывает значительное увеличение объема продаж на стадиях подъема рынка в 2003 и 2006 годах. Для этой стадии цикла характерен ажиотажный спрос и увеличение объема продаж до 30-40% по сравнению со стадией стагнации.

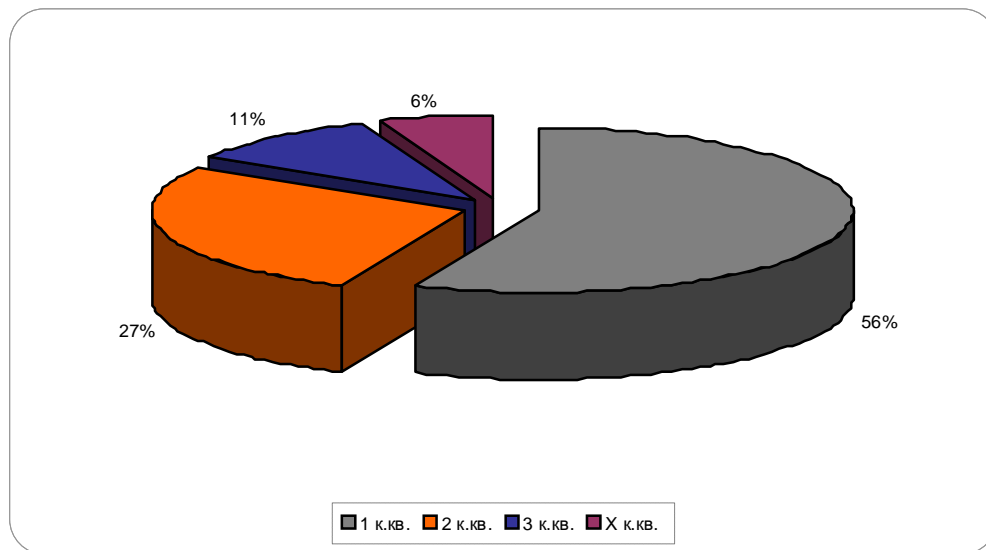
Пик объема продаж приходится на 2006 год, в этот период была наиболее сильная покупательская активность. Первое полугодие 2008 года показало очередной всплеск покупательского спроса, что в свою очередь повлияет на объем продаж. Необходимо отметить, что рост ипотечных ставок и усложнение процедуры выдачи ипотечных кредитов не сказалось негативным образом на доле ипотечных сделок в общем объеме продаж на рынке недвижимости. Однако рост объемов ипотечных сделок снизился по сравнению с предыдущим периодом. По итогам первого полугодия 2008 года их доля составила 20-21%, по данным АИЖК.

Среди покупательских предпочтений по итогам первого полугодия 2008 года лидируют Калининский, Приморский, Выборгский и Московский районы.

В структуре спроса на первичном рынке лидируют 1 к.кв, которые составляют более половины всего спроса.

Диаграмма 11. Структура спроса по типам квартир на первичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга (на июнь 2008г.)

Источник: Центр исследований и аналитики ГК «Бюллетень недвижимости»



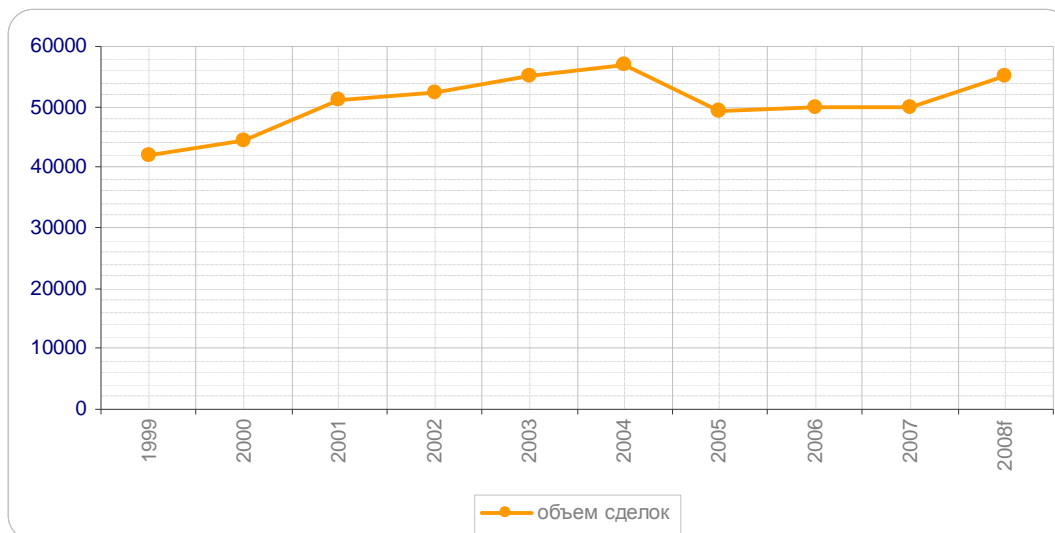
Существенных изменений в структуре спроса по типу квартир не произошло по сравнению с 2007 годом – по-прежнему наибольшим спросом пользуются малогабаритные квартиры.

Прогноз объема и структуры спроса на первичном рынке строился на основе анализа спроса со стороны жителей Санкт-Петербурга, иногородних жителей, а также с учетом государственного заказа.

Вторичный рынок многоквартирной жилой недвижимости

Количество зарегистрированных сделок купли-продажи на вторичном рынке за 2007 год составляет порядка 50 000 квартир, приблизительно 2,85 млн.кв.м (Диаграмма 12).

Диаграмма 12. Объем зарегистрированных сделок купли продажи квартир на вторичном рынке с 2002 по 2007гг.
Источник: экспертная оценка компании «Бюллетень недвижимости»



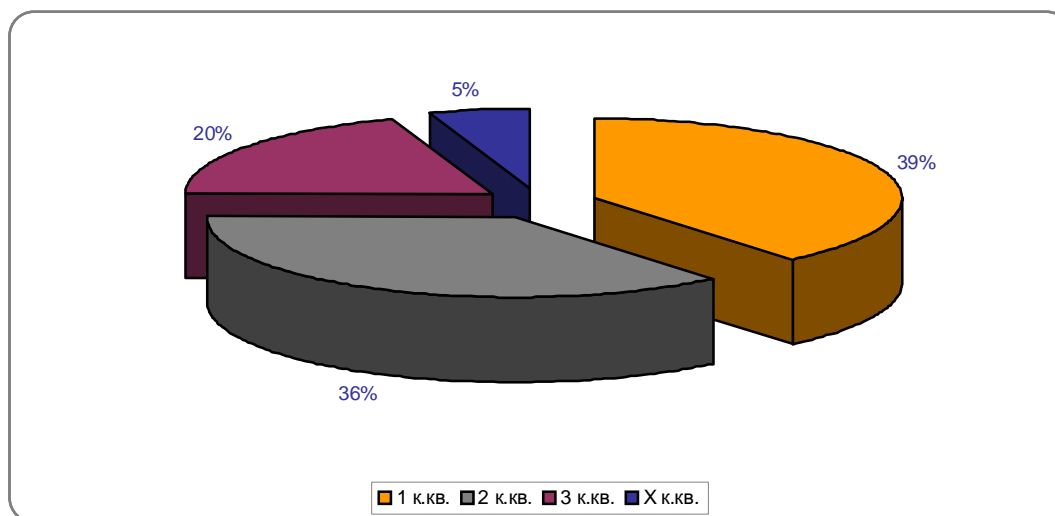
Объем продаж жилой недвижимости на вторичном рынке в **2007** году примерно соответствует уровню **2005** года, что говорит о стабильном состоянии рынка в **2007** году.

В первом полугодии **2008** года рынок вторичного жилья показал уверенный рост. Было зарегистрировано **27 870** договоров купли-продажи (около **1,5** млн.кв.м), что на **11%** больше, чем за аналогичный период **2007** года. Стабильный прирост количества сделок продолжается с нового года. Этот факт свидетельствует об ажиотажном спросе на рынке в анализируемый период.

На диаграмме ниже представлена структура спроса на вторичном рынке по типу квартир.

Диаграмма 13. Структура спроса по типу квартир на вторичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга (на июнь 2008г.)

Источник: Центр исследований и аналитики ГК «Бюллетень недвижимости»



По результатам анализа диаграммы необходимо отметить, что наибольшим спросом на вторичном рынке пользуются малогабаритные квартиры (**1** и **2** к.кв.). Это объясняется циклом развития рынка – ажиотажный спрос в первом полугодии **2008** года.

На активность покупателей в 2008 году начал влиять новый фактор – спрос со стороны участников городских программ, направленных на улучшение жилищных условий. Следует также учесть расселение аварийных домов и покупку квартир для тех, кого отселяют из зоны реализации крупных инфраструктурных проектов (КАД, ЗСД и пр.) Значительная часть этого спроса придется на вторичный рынок. Однако общий результат будет тем же: рост цен в результате превышения спроса над предложением.

Тенденции развития рынка

- Активный рост цен на жилую недвижимость.
- Выход на рынок недвижимости крупных московских девелоперских компаний (например, ГК ПИК приобрела 63,4 га намывных территорий « Морского фасада»).
- Укрупнение многоквартирных жилых проектов и коттеджных поселков.
- Выход на загородный рынок девелоперов, ранее реализовывавших проекты многоквартирного жилья в Санкт-Петербурге (ЮИТ Лентек, ЛенСпецСМУ).
- Рост покупательской активности.
- Активное развитие ипотечного рынка, которое может быть приостановлено кризисом на мировом рынке.
- Сокращение объемов точечной застройки.
- Рост объемов ввода бюджетного жилья.

Рынок загородной жилой недвижимости Санкт-Петербурга

Развитие рынка загородной недвижимости в г. Санкт-Петербург и Ленинградской области началось около двух-трех лет назад. В 2006 году рынок достиг высоких темпов роста, которые сохранились и в последующие годы. В 2007 году объем предложения на рынке вырос на 100%. В 2008 году рынок загородной недвижимости продолжил своё стремительное развитие.

В таблице ниже представлены основные показатели рынка загородной жилой недвижимости в 1 полугодии 2008 года.

Таблица 3. Краткая характеристика рынка загородной недвижимости

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Значение на конец 2007 года	Значение на 1 полугодие 2008	Прирост за 1 полугодие 2008 года, %
Количество коттеджных поселков, в которых ведутся активные продажи домов	140	148 (11508 домов/участков)	6
Количество проектируемых коттеджных поселков	29	35	21
Количество поселков, пригодных для постоянного проживания	-	47 (3976 домов/участков)	-
Количество поселков для дачного проживания	-	101 (7532 домов/участков)	-
Средняя цена на загородном рынке на июнь 2008 года, руб./кв.м			
Эконом-класс	32700	49314	51
Бизнес-класс	59300	65543	11
Элит-класс	81250	120665	49

Предложение

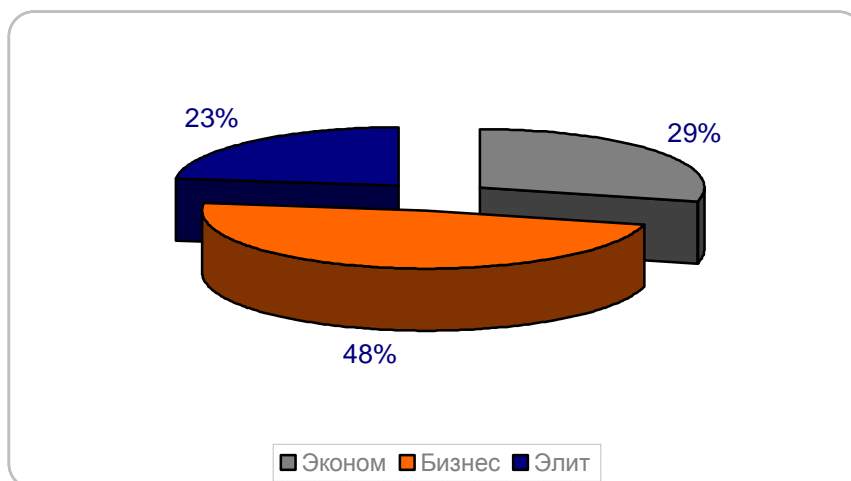
Рынок индивидуального жилья. Первичный рынок.

На данный момент в окрестностях Санкт-Петербурга и Ленинградской области дома продаются в 148 коттеджных поселках, что на 5% больше чем в конце 2007 года и на 111% больше чем в 2006 году. Ещё порядка 35 находятся на стадии проектирования или подготовки к продаже. За первые шесть месяцев 2008 года продажи открылись в 40 поселках, также на рынке были представлены ещё 16 проектируемых поселков. При этом учитываются поселки как с предложением уже готовых домов, так и с участками под застройку. Таким образом, в той или иной стадии реализации на рынке присутствует 183 коттеджных поселка.

Только порядка **32 % (47 поселков)** от всего объема предложения пригодны для постоянного проживания. Однако если рассматривать количество домов в поселках, то цифра будет несколько выше – для постоянного проживания пригодны **3976 домов (35%)**, тогда как для дачного предназначены **7532 домов (65%)**. Всего же на рынке ведутся продажи **11508 домов/участков** в организованных коттеджных поселках. Доля объектов класса элит составляет **23%**, несколько увеличилась доля поселков эконом-класса, таковых на рынке **29%**. По-прежнему самым многочисленным остается бизнес-класс – **48%** - почти половина всех предложенных к продаже проектов (Диаграмма 14. Доля каждого класса в общем предложении коттеджных поселков). В целом соотношение количества поселков в разных классах по сравнению с концом **2007** года практически не изменилось.

Диаграмма 14. Доля каждого класса в общем предложении коттеджных поселков

Источник: GVA Sawyer



По-прежнему лидирующее положение по количеству проектов занимают северные районы Ленинградской области – Выборгский, Приозерский, Всеволожский, а также Курортный район Санкт-Петербурга, здесь сосредоточено **76%** от всего объема предложения.

Однако всё большие обороты набирает развитие южных районов и, хотя, только порядка **20%** всех реализуемых поселков располагаются к югу от Санкт-Петербурга, нельзя не отметить увеличивающееся количество проектов и более интенсивный рост цен по сравнению с северными районами.

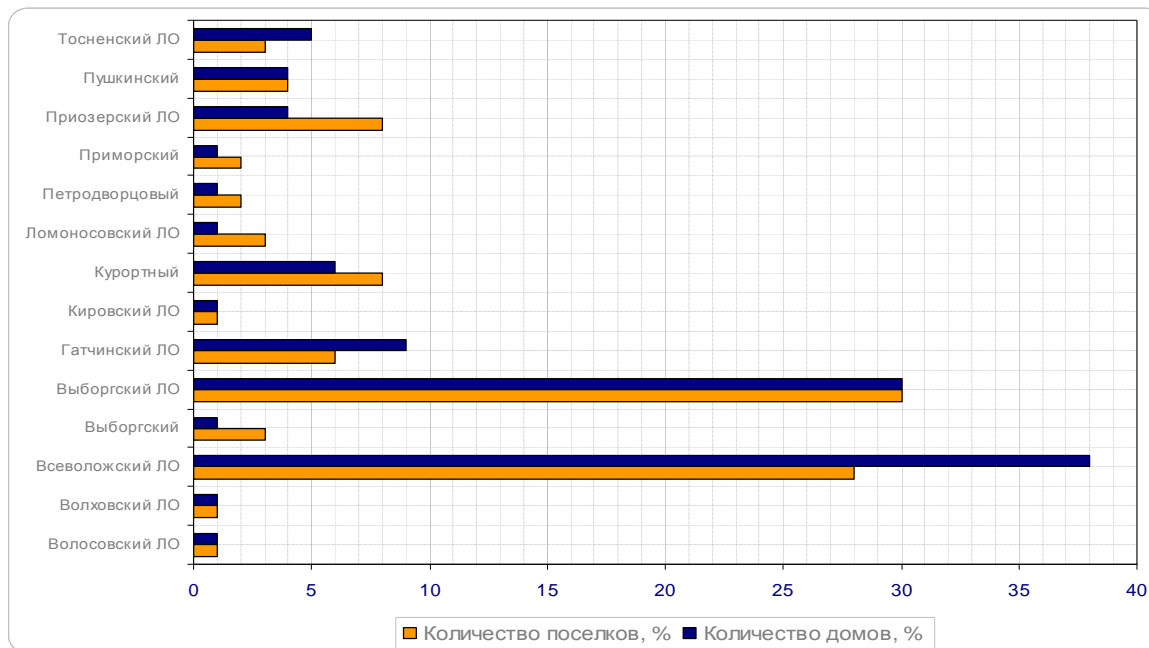
Также появляются проекты в восточном направлении, пока их только **2%** от общего количества.

Следует отметить, что северное направление лидирует не только по количеству реализуемых проектов, но и по общему числу строящихся домов.

Особенностью рынка жилья в последние годы стало появление проектов комплексного освоения территорий. Они включают разнообразную застройку, в том числе и индивидуальное жилье. Не смотря на то, что данные проекты нельзя отнести к коттеджным поселкам или малоэтажным комплексам, нельзя не учитывать их влияние на рынок индивидуального жилья.

Диаграмма 15. Распределение количества поселков и количества домов по районам

Источник: GVA Sawyer



По-прежнему наиболее популярным типом загородного дома остается отдельно стоящий коттедж. Такие коттеджи составляют **75%** домов эконом-класса для постоянного проживания и **87%** дачных домов эконом класса. Также существенную долю (**24%**) домов эконом-класса для постоянного проживания занимают таун-хаусы. В бизнес классе дома для постоянного проживания это отдельные коттеджи – **55%** и таун-хаусы – **40%**. Бизнес-класс для дачного проживания включает больше участков – **20%** (в сравнении с **5%** для постоянного проживания), хотя лидирующий тип застройки по-прежнему отдельные коттеджи – **64%**. В классе элит для постоянного проживания таун-хаусов не представлено вовсе, он состоит из коттеджей – **53%** и участков – **47%**. Для дачного проживания в классе элит также в основном предлагаются коттеджи – **80%**.

Наиболее популярными районами для возведения таун-хаусов, всё ещё остаются Курортный, Выборгский, Приморский и Всеволожский, а также Петродворцовый, здесь сосредоточено около **70%** всего предложения.

Самым распространенным материалом строительства загородных домов, если рассматривать поселки, на сегодняшний день остается дерево. Выбор материалов для строительства зависит также и от предполагаемого класса поселка. Так каркасная технология используется в основном при строительстве домов в сегменте «эконом». За счет масштабности проектов в сегменте эконом, каркасное домостроение преобладает среди материалов в общем количестве коттеджей. Набирает популярность такой материал, как газобетон. В целом, для строительства загородных домов применяются всё более разнообразные материалы и технологии. Хотя кирпич и дерево всё ещё занимают большую долю в общем объеме строящихся коттеджей.

По количеству поселков в продаже и строящихся поселков на рынке лидируют такие компании как «ПулЭкспресс Групп», «Олимп 2000», «Особняк», однако, следует отметить, что в конце **2007** - первой половины **2008** на рынок вышли такие крупные проекты как «Сторожевая гора» от компании Родекс Северо-Запад (**50 га**) и «Новая Ижора» от компании Балтрос (**285 га**). И хотя пока компании реализуют только по одному проекту, за счет масштаба проектов они занимают значительную долю по количеству домовладений на рынке.

Прогноз развития.

В будущем можно ожидать дальнейшее развитие рынка загородной недвижимости. Тенденции, наметившиеся в конце 2007 – 2008 году сохранятся. Особенно такие как: увеличение масштаба проектов, увеличение числа проектов, предполагающих смешанный тип застройки, развитие новых направлений – к югу (Гатчинский, Ломоносовский, Тосненский и другие районы Ленинградской Области) и к востоку от города (Кировский, Волховский районы). Также можно прогнозировать дальнейший рост цен. В ближайшей перспективе можно ожидать выхода на рынок проектов с более четкими концепциями, причиной этому станет дальнейшее усиление конкуренции на рынке.

Рынок индивидуального жилья. Вторичный рынок:

Вторичный рынок загородного жилья представляет собой в основном объекты частного домовладения (как на территории коттеджных поселков, так и просто независимые дома). По этой причине весьма сложно произвести его точную оценку. По оценкам экспертов, наибольшим спросом на вторичном рынке пользуются дома, построенные на землях ИЖС, на участках от 10 до 12 соток. Наиболее предпочтительны участки, расположенные в 30-километровой зоне от г. Санкт-Петербурга. Так же как и на первичном рынке, Северное направление пользуется наибольшим спросом.

В целом, в первом полугодии 2008 года объем вторичного рынка загородной недвижимости увеличился, но в основном за счет увеличения предложения готовых домов, количество же участков в продаже наоборот уменьшилось.

К концу первого полугодия 2008 года снизилось предложение участков на вторичном рынке загородной недвижимости. По сравнению с первым полугодием 2007 года наибольшее сокращение произошло в ценовом диапазоне от 125000–500000 рублей. Тем не менее, доля таких объектов по-прежнему достаточно велика и составляет 20% выставленной на продажу земли.

Предложение домов по сравнению с 2007 годом не очень изменилось в процентном значении, но изменилась ценовая структура предложения. В 2007 году предложение концентрировалось в двух ценовых диапазонах: от 250 000 до 750 000 руб. (дома для сезонного проживания) и от 2,5–7,5 млн. рублей (дома для постоянного проживания). В 2008 большинство предложений находится в интервале от 2,5 до 7,5 млн. рублей. Что позволяет говорить о появившейся тенденции к размыванию ценовой границы между домами для сезонного и для постоянного проживания.

В общем объеме предложения Всеволожский район занимает наибольшую долю – 31% готовых построек и 27 % земельных участков. Вторым по количеству в 1 полугодии 2008 года стал Гатчинский район, на его долю приходится 12% готовых домов и 14% земельных наделов. Выборский район располагается на третьем месте и занимает 12% от всего объема вторичного рынка. Относительно большая доля участков на продажу представлена и в Ломоносовском районе – 13% от всего объема предложения.

Ценовая ситуация

Рынок индивидуального жилья. Первичный рынок.

В 2008 году рост цен на рынке загородного жилья продолжился. За 2008 год наибольший рост цен за кв.м. коттеджа наблюдался в сегментах эконом и элит (51% и 49% соответственно), в сегменте бизнес цены увеличились лишь на 11%.

Таблица 4. Средняя цена на рынке загородной недвижимости по классам.

Источник: GVA Sawyer

Класс	Средняя цена за кв. м, руб	Средняя цена за надел, млн. руб
Эконом	49000	8,5
Бизнес	66000	12,3
Элит	121000	37,6

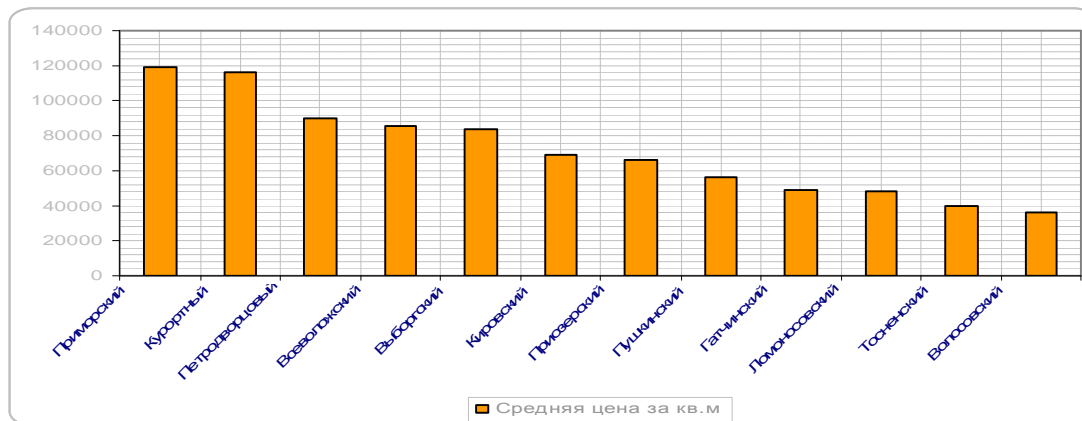
По-прежнему наиболее «дорогими» остаются ближайшие северные районы г. Санкт-Петербург, а именно Приморский и Курортный, которые являются местом сосредоточения проектов элит-класса. Наиболее дешевые коттеджи располагаются в Волосовском и Тосненском районах, что объясняется неразвитостью этих районов и удаленностью от г. Санкт-Петербург. Не смотря на то, что на данный момент цены в южных районах уступают северным по величине, они растут более быстрыми темпами.

В основном на рынке организованных коттеджных поселков г. Санкт-Петербург к продаже предлагаются участки с подрядом (в 49% поселков), участки без подряда предлагаются в 24 % поселках, готовые дома менее популярны у застройщиков, их можно найти в 20% поселков. Ещё в 6% предлагаются различные схемы продаж, то есть готовые дома или же участки с подрядом, а также участки с подрядом и без него.

Следует отметить, что на расстоянии более 100 км от г. Санкт-Петербург к продаже предлагаются в основном участки без подряда. Однако на более близких расстояниях четкой зависимости схемы продаж и расстояния от города не наблюдается.

Диаграмма 16. Распределение коттеджных поселков по стоимости по районам на первое полугодие 2008 г.

Источник: GVA Sawyer

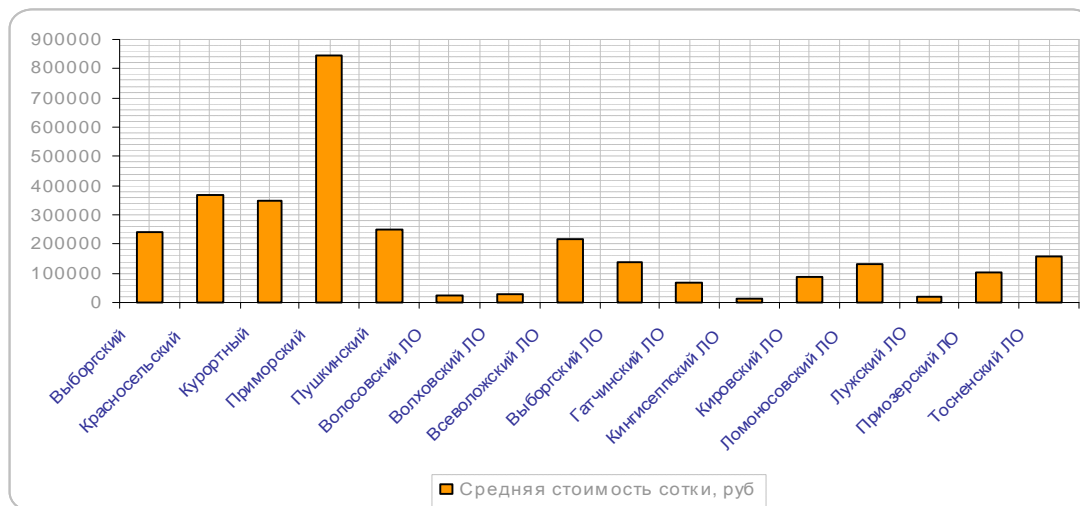


Рынок индивидуального жилья. Вторичный рынок:

На вторичном рынке загородной недвижимости распределение цен по районам выглядит следующим образом:

Диаграмма 17. Распределение стоимости сотки земли по районам на 1 полугодие 2008 г.

Источник: Общество землепользователей «Прогаль»



Наибольшее количество дешевых объектов располагаются в Гатчинском районе - 22% от всего предложения в низкой ценовой категории. Достаточно много объектов стоимостью ниже 500 000 руб. также можно найти в Приозерском, Выборгом и Волховском районах Ленинградской области. Наиболее дорогими районами в 2008 стали Всеволожский и Ломоносовский районы, где доля дешевых предложений не превышает 3%. А доля дорогих предложений составляет во Всеволожском районе 38%, в Ломоносовском 14%.

Цены в пригородных районах г. Санкт-Петербург занимают самые верхние значения. Лидером же является Приморский район. Однако объем предложение в этих районах крайне мал. Доля каждого из районов в объеме вторичного рынка загородной недвижимости не превышает 2%.

Самые же низкие цены можно наблюдать в наиболее удаленных от города районах Ленинградской области, находящихся в пока не популярных для загородного строительства восточном и южном направлениях, это Волосовский, Волховский, Кингисепский и Лужский районы.

Спрос

Спрос на загородном рынке по-прежнему находится на высоком уровне. Хотя основной объем предложения сосредоточен в сегменте бизнес, наибольшим спросом пользуются объекты в поселках эконом-класса (по экспертным данным спрос в нем насыщен только на 25%), однако, даже в этом сегменте цены зачастую очень высоки, в связи с чем, множество потенциальных покупателей, желающих приобрести загородное жилье в недорогом эконом-классе, пока не могут это осуществить.

Темпы продаж в поселках эконом-класса в среднем составляют 4-5 домов в месяц, в бизнес-классе около 2-3 домов в месяц, в классе элит продается 1 дом в один-два месяца. Однако отдельные проекты далеко выходят за рамки средних показателей. В основном это обуславливается более низкими ценами и удачной концепцией комплекса. Так, например, в поселке эконом-класса «Янино» продажи составляют 15 домов в месяц, что в три раза больше среднего по рынку. А в малоэтажном комплексе «Новая Ижора» в месяц продают порядка 50 домов.

Следует отметить, что при условии развития загородной ипотеки, следует ожидать увеличение объема спроса на рынке, так как данный механизм увеличит доступность загородного жилья и позволит приобрести дома тем, кому раньше такая покупка была недоступна.

Предпочтения покупателей на рынке загородной недвижимости устремились в сторону более рационального подхода к использованию жилого пространства домов. То есть, наибольшим спросом стали пользоваться дома меньшего метража, покупатели не хотят переплачивать за «ненужные» им метры. На первое место выходит функциональное использование пространства.

Тенденции развития рынка

- Укрупнение проектов. Основные причины данного процесса: стремление снизить затраты на содержание нежилых объектов, приход на рынок крупных игроков, которые могут позволить себе более масштабные проекты, увеличение спроса на загородную недвижимость.
- Развитие южных районов г. Санкт-Петербург и Ленинградской Области - наряду с лидирующим северным направлением, всё большую популярность набирает юг.
- Увеличение числа проектов, предполагающих смешанный тип застройки (таун-хаусы и коттеджи, иногда малоэтажные дома), зачастую разных классов.
- Выход на рынок жилья Санкт-Петербурга крупных московских компаний (Главстрой, Мосметрострой, Квартира.ру, ЗАО СК «РосСтрой»), что заставляет петербургские компании обратить своё внимание на рынок загородного жилья.
- Выход на рынок крупных девелоперов, которые вкладывают часть своих средств в малоэтажную загородную недвижимость (ЛСР, ЛенСпецСМУ, **Setl Group**, Элис).
- Выход на рынок компаний, для которых строительство загородной недвижимости не является профильным бизнесом.
- Увеличение зоны охвата (развитие удаленных от города территорий).
- Опережающие темпы роста загородного рынка по сравнению с ростом рынка городского строящегося жилья.

Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга

Рынок качественной офисной недвижимости начал активную фазу своего развития в **2002-2003** гг., когда на рынке появились первые бизнес-центры высокого класса. К концу **2003** г. на рынке насчитывалось около **190** тыс. кв.м качественной офисной недвижимости², а к концу **2007** г. объем предложения увеличился более чем в **4** раза и составил **780** тыс. кв. м качественной офисной недвижимости. При этом, если в **2001-2004** гг. рынок рос за счет бизнес-центров класса С и ниже, то в последующие годы основным драйвером роста стали бизнес-центры класса А и В+/В.

В **1** пол. **2008** г. рынок офисной недвижимости продолжил свой рост, объем предложения достиг **944** тыс. кв. м качественной офисной недвижимости.

Таблица 5. Основные показатели рынка офисной недвижимости в 1 пол. 2008 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В	Класс С	Итого
Объем офисных площадей на конец 1 пол. 2008 г., тыс.кв.м	194	750	600	1544
Введено в эксплуатацию в 1 пол. 2008 г., тыс. кв.м	67	99	0	166
Изменение объема офисных площадей по сравнению с концом 2007 г.,%	53	15	0	12
Заявлено к вводу в эксплуатацию во 2 пол. 2008 г., тыс. кв.м	180	380	-	560
Структура офисного рынка на конец 1 пол. 2008 г., %	13	48	39	100
Изменение структуры офисного рынка за 1 пол. 2008 г., %	+4	+1	-5	-
Структура ввода офисных площадей за 1 пол. 2008 г., %	40	60	-	100
Доля вакантных площадей, %	9,5	4,1	н/д	5,1
Средние арендные ставки, руб./кв.м/год, без НДС*	18170	13290	н/д	14330
Диапазон арендных ставок, руб./кв.м/год, без НДС	14 300- 28 000	7 200- 25 500	5 600 - 14 500	

* - средневзвешенные ставки аренды, с учетом эксплуатационных расходов (согласно петербургской практике, отдельно эти расходы не выделяются)

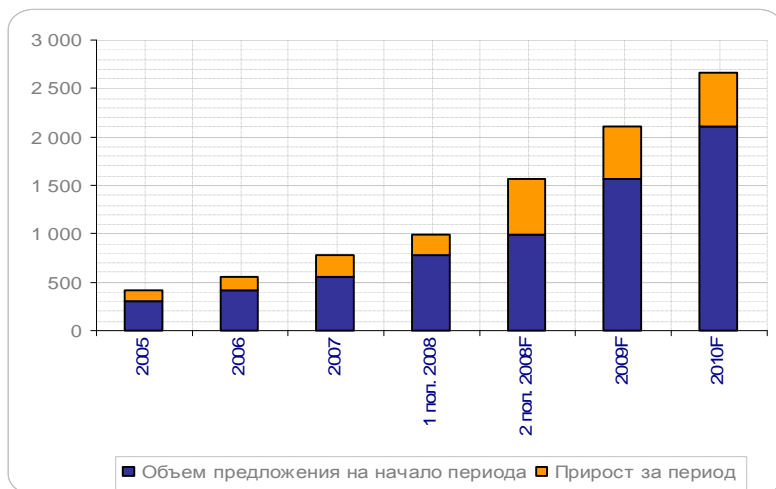
Предложение

По итогам **1** полугодия **2008** г. в Санкт-Петербурге общий объем качественных офисных площадей классов А и В составил **944** тыс. кв.м (**194** тыс. и **750** тыс. кв.м соответственно), увеличившись за полгода на **21%**.

² К качественной офисной недвижимости относятся бизнес-центры класса А и В+/В

Диаграмма 18. Динамика объемов предложения качественной офисной недвижимости³

Источник: GVA Sawyer



За 1 полугодие 2008 г. было введено 16 бизнес-центров класса А и В+/В (см. Таблицу 6)

Таблица 6. Бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в 1 пол. 2008 г.

Источник: GVA Sawyer

№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м	Офисная пл., кв.м
Класс А				
1	Renaissance Plaza	Марата ул., 69-71	32000	27000
2	Аэроплаза	Пулково-3, Стартовая ул., участок 5	34200	22000
3	Толстой Сквер	Льва Толстого ул., 9	23400	9800
4	Веда-Хаус	Петроградская наб., 18	21000	8000
Класс В+/В				
5	Арена Холл	Добролюбова пр., 16	27300	21000
6	Авеню	Ак.Павлова ул., 5 (Аптекарская наб., 13)	21000	16800
7	Выборгская Застава	Б.Сампсониевский пр., 68	12500	9000
8	Owental History (Нововладимирский)	Социалистическая ул., 14	9720	7650
9	Порт-house (Ильич)	Белоостровская ул., 8	9000	7200
10	Содружество - 2 очередь	Коломяжский пр., 33	12000	7000
11	Лидер	Конституции пл., 7	28000	7000
12	Москва - 1 очередь	Александра Невского пл., 2	8800	6300
13	Старая Деревня	Мебельная ул., 12	9900	4800
14	Треугольник - 3	Обводного к. наб., 138	5720	4500
15	Статус	Лиговский пр., 150 л.А	5870	4055
16	Транслайн	Якорная ул., 14 к.3	4000	2600

Можно выделить две зоны локализации введенных объектов. Во-первых, развивающаяся зона Петроградской и Пироговской набережных (5 бизнес-центров). Во-вторых, территория, прилегающая к Обводному каналу (5 бизнес-центров). Также следует отметить начало застройки территории Пулково-3, где в ближайшее время появится целый комплекс офисных центров класса А.

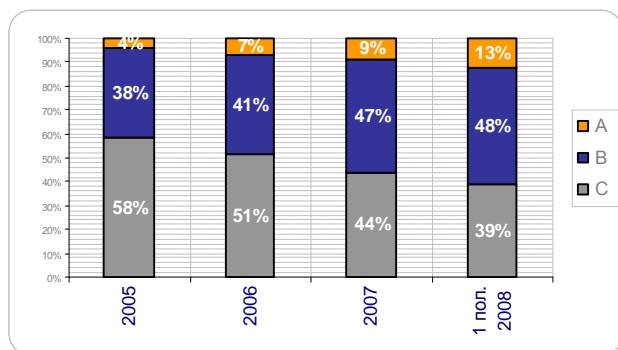
³ Прогнозные данные на 2008, 2009 и 2010 гг. получены исходя из информации о заявленных проектах

Около **40%** объектов, которые были заявлены к введению в эксплуатацию в **1** полугодии **2008** г., не были закончены в срок, а сроки их запуска были перенесены на вторую половину года. В целом, до конца **2008** г. заявлено к вводу около **70** бизнес-центров, общей площадью свыше **560** тыс. кв.м.

В последние **3-4** года происходит неизменное сокращение доли некачественной офисной недвижимости. Если в **2005** г. на офисы класса **C** и ниже приходилось почти **60%** рынка, то по результатам **1-го** полугодия **2008** г. данный показатель упал ниже **40%** (см. Диаграмма 19)

Диаграмма 19. Структура предложения офисной недвижимости по классам объектов

Источник: GVA Sawyer



В дальнейшем доля некачественной офисной недвижимости будет продолжать падать. Среди заявленных проектов практически нет офисов класса **C** и ниже. В соотношении же офисной недвижимости классов **A** и **B** следует ожидать увеличения доли класса **A**. Среди объектов, введенных в **1** полугодии **2008** г., **40%** приходится на класс **A** и **60%** - на **B+/B**.

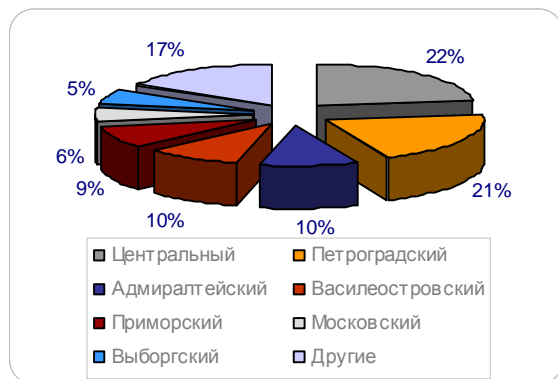
Развивается тенденция укрупнения строящихся объектов. В структуре предложения по размерам объектов на данный момент около четверти приходится

на офисные центры площадью менее **5** тыс. кв.м полезной площади, **50%** - на объекты с площадью от **5** до **10** тыс. кв. м, и еще около **25%** - на крупные объекты площадью свыше **10** тыс. кв. м. В перспективе объекты площадью менее **5** тыс. кв.м практически уйдут с рынка новых объектов. Уже сейчас их доля составляет менее **10%** от общего объема офисной недвижимости, введенной в **1** пол. **2008** г. На рынке уже в этом году появится бизнес-центр площадью свыше **40** тыс. кв. м (МДЦ «Reso»), а в дальнейшем и многофункциональные комплексы, в которых на офисную составляющую будет приходиться более **50** тыс. кв. м.

В структуре предложения качественных офисных помещений по административным районам города около **23%** приходится на Центральный район, **20%** - на Петроградский, примерно по **10%** - на Адмиралтейский и Василеостровский районы.

Диаграмма 20. Структура предложения офисной недвижимости по районам города на конец 1-го полугодия 2008 г

Источник: GVA Sawyer



В первом полугодии **2008** г. наибольшее количество офисных площадей было введено в Петроградском районе (**35%** или **58** тыс. кв.м). Чуть меньше было введено в Центральном (**25%** или **41,9** тыс. кв.м) и Московском (**17%** или **28,4** тыс. кв.м) районах. Намечившаяся в последние годы тенденция децентрализации офисных центров класса **A** и размещения их в районах, прилегающих к историческому центру, а также в более удаленных (Василеостровский, Петроградский, Выборгский, Калининский, Красногвардейский, Московский районы), получила развитие и в первой половине **2008** г.

В дальнейшем будет происходить перемещение основного предложения в деловые зоны, расположенные вне пределов исторического центра города. Это приведет к уменьшению доли офисов, расположенных в Центральном районе к **2010** г. до **15%**, а доли Петроградского и Василеостровского районов уменьшатся до **11-12%**.

Одним из форматов офисной недвижимости, которые будут развиваться вне пределов исторической части города, является формат бизнес-парков, которых пока нет в Санкт-Петербурге. В настоящий момент заявлено о 3 проектах по созданию бизнес-парков (бизнес-парк «Кудрово» компании **Setl Group**, бизнес-парк пересечение Шафировского и Индустриального проспектов от ГК «Регионы» и бизнес-парк в пос. Горелово компании ООО "Горелово-индустриальная зона").

Спрос

Общие позитивные тенденции развития российской экономики обуславливают рост деловой активности компаний, что, в свою очередь, способствует повышению спроса на качественные офисные помещения в бизнес-центрах и постепенному перераспределению арендаторов в бизнес-центры более высокого уровня (из класса С – в класс В, из класса В – в класс А).

В целом, основной спрос потенциальные арендаторы офисных площадей классов А, В и С предъявляют на площади до 300 кв.м (около 70%), в т.ч. 21% - до 50 кв.м, 25% - 50-100 кв.м и 30% - 101-300 кв.м. Еще 13% спроса приходится на помещения площадью 301-500 кв.м, и 11% на площади свыше 500 кв.м.

Наибольшую активность в поиске новых офисных помещений предъявляют компании финансового сектора (банки, инвестиционные и страховые компании), консалтинговые структуры, а также компании строительного сектора.

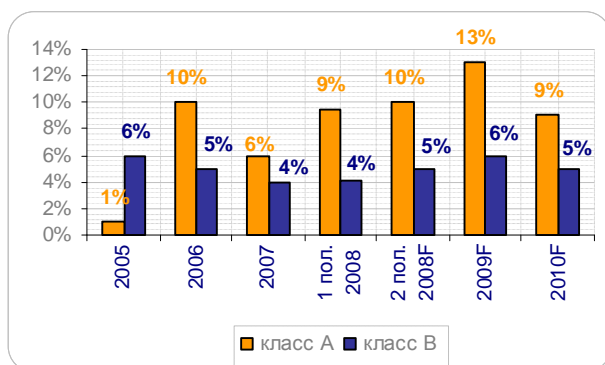
Среди наиболее крупных сделок по аренде и покупке помещений, произошедших в 1 половине 2008 г. следует отметить следующие:

- «ВТБ-Северо-Запад» приобрел 6 тыс. кв. м у ООО «Санкт-Петербургская инвестиционная компания» в многофункциональном комплексе «Толстой сквер» на улице Льва Толстого, 9;
- компания **T-Systems** арендовала 3100 кв. м в бизнес-центре «Сенатор» на 18-й линии В.О., 31. В настоящее время запрашиваемая арендная ставка с учетом НДС и коммунальных расходов составляет 19200 руб./кв.м/год.

В настоящий момент уровень вакантных площадей в среднем по городу составляет 5,1%. По классам объектов данный показатель составляет 9,5% для класса А и 4,1% для класса В.

Диаграмма 21. Уровень вакантных площадей

Источник: GVA Sawyer



За последние 3-4 года ситуация на рынке офисов класса В практически не меняется, спрос остается стабильным, а уровень свободных площадей колеблется в пределах 4-6%. Ситуация на рынке офисов класса А немного иная. В результате вывода на рынок в 1-м полугодии 2008 г. 67 тыс. кв.м офисов класса А, уровень вакантных площадей вырос в полтора раза и составил 9,5%. С учетом того, что до конца 2008 г. заявлено к вводу еще свыше 180 тыс. кв. м. офисов класса А, то следует ожидать и дальнейшего роста уровня вакантных площадей, особенно в бизнес-центрах

класса А. В соответствии с прогнозом роста спроса на офисную недвижимость уровень вакантных площадей будет расти в 2008 и 2009 гг., достигнув уровня в 8-10%. В 2010 г. средний уровень вакантных площадей сократится до 5-7%.

Наиболее высокая заполняемость бизнес-центров классов А и В+/В наблюдается в Невском, Красногвардейском, Фрунзенском и Московском районах города, где уровень вакантных

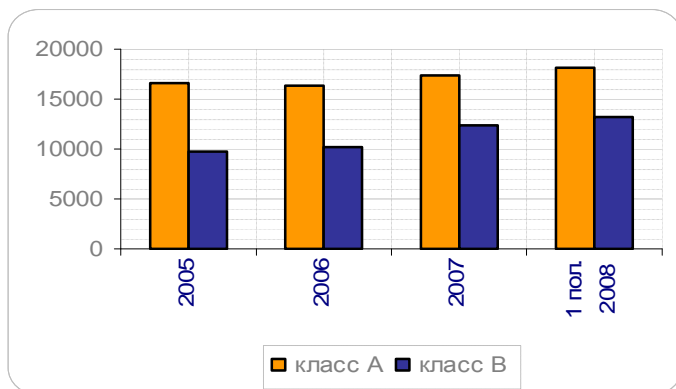
площадей менее 1%. А наиболее высокий уровень вакантных площадей в Калининском районе – более 8%.

Финансовые условия

Среди важнейших тенденций ценообразования на рынке офисной недвижимости следует выделить переход к номинированию арендных ставок в рублях, который начался еще в прошлом году, и изначальное включение НДС в арендную ставку большинством управляющих компаний.

Диаграмма 22. Средние арендные ставки на качественные офисные помещения (руб./кв. м. в год, без НДС)

Источник: GVA Sawyer



Анализ арендных ставок на качественные офисные помещения показывает, что за первую половину 2008 г. арендные ставки продолжили свой рост. Так, средние арендные ставки на офисные помещения класса А составили **18170** рублей за кв.м в год (включая эксплуатационные расходы, без НДС), в то время как по итогам 2007 г. величина средней арендной ставки составляла **17400** рублей (рост – 4,5%). Для класса В+/В средние арендные ставки в 1-м полугодии 2008 г. увеличились на 6,3% и составили **13290** рублей/кв.м.

Тенденции развития рынка

- Перераспределение спроса из низших в более качественные сегменты. Сокращение доли некачественной офисной недвижимости и увеличение доли офисной недвижимости класса А.
- Укрупнение проектов, появление на рынке объектов с офисной площадью свыше 30 тыс. кв.м.
- Децентрализация офисных центров высокого класса и формирование новых деловых районов вне центральных частей города.
- Развитие новых форматов офисной недвижимости в рамках промышленных парков и бизнес-парков.
- Увеличение доли вакантных площадей и приближение к европейским показателям по уровню вакантных площадей. В среднесрочной перспективе возможно существенное замедление роста арендных ставок.
- Постепенное снижение доходности на рынке офисной недвижимости.

Рынок торгово-развлекательной недвижимости Санкт-Петербурга

В первой половине **2008** года в Санкт-Петербурге сохранилась положительная динамика основных показателей экономического и социального развития. Общий экономический рост, увеличение платежеспособности населения и благоприятный инвестиционный климат способствуют активному развитию рынка качественной торговой недвижимости Санкт-Петербурга. В прошедшие полгода этот сегмент продолжил свое динамичное развитие.

Ситуация, сложившаяся на рынке, характеризуется усилением конкуренции, на рынок приходят московские и зарубежные девелоперы, новые торговые операторы и операторы сферы развлечений, что приводит к появлению разнообразных по формату торговых центров с различным составом арендаторов и оригинальной продуманной концепцией.

По итогам первой половины **2008** года можно с уверенностью сказать, что наступил период конкуренции в сфере концепций.

Таблица 7. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости Санкт-Петербурга

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Данные	Рост за год, %
Оборот розничной торговли в Санкт-Петербурге за 2007 г., млрд. руб.	268,4	15
Объем площадей в качественных торговых центрах на конец первого полугодия 2008 г., тыс. кв. м	3 770	16
Общий объем арендопригодных площадей (GLA) на конец первого полугодия 2008 г., тыс. кв. м	2 570	17
Общий объем качественных торговых площадей, введенных в первой половине 2008 г., тыс. кв. м.	268	- 16
Объем арендопригодных площадей (GLA), введенных в первой половине 2008 г., тыс. кв. м	194	- 15
Общий объем качественных торговых площадей, запланированных к вводу во второй половине 2008 г., тыс. кв. м	890	14
Объем арендопригодных площадей (GLA), запланированных к вводу во второй половине 2008 г., тыс. кв. м	640	15
Уровень вакантных площадей, %	6-8	-
Диапазон арендных ставок в качественных торговых центрах на конец первого полугодия 2008 г., без НДС, включая эксплуатационные расходы, руб. за кв. м в год	2 350 - 70 500	4 - 30

Предложение

За первую половину **2008** года было введено в эксплуатацию **11** качественных торговых центров. Общая площадь новых объектов составила **286** тыс. кв. м, арендопригодная (GLA) – **194** тыс. кв. м, что на **15%** ниже уровня ввода первой половины **2007** года.

Таким образом, общая площадь качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге на конец первой половины **2008** года составила **3,8** млн. кв. м, это около **190** объектов. Совокупная арендопригодная площадь (GLA) этих объектов – **2,6** млн. кв. м. Итого за первое полугодие рынок вырос на **17%**.

Диаграмма 23. Динамика прироста качественных торговых площадей в 2004 - первое полугодие 2008 гг.

Источник: GVA Sawyer

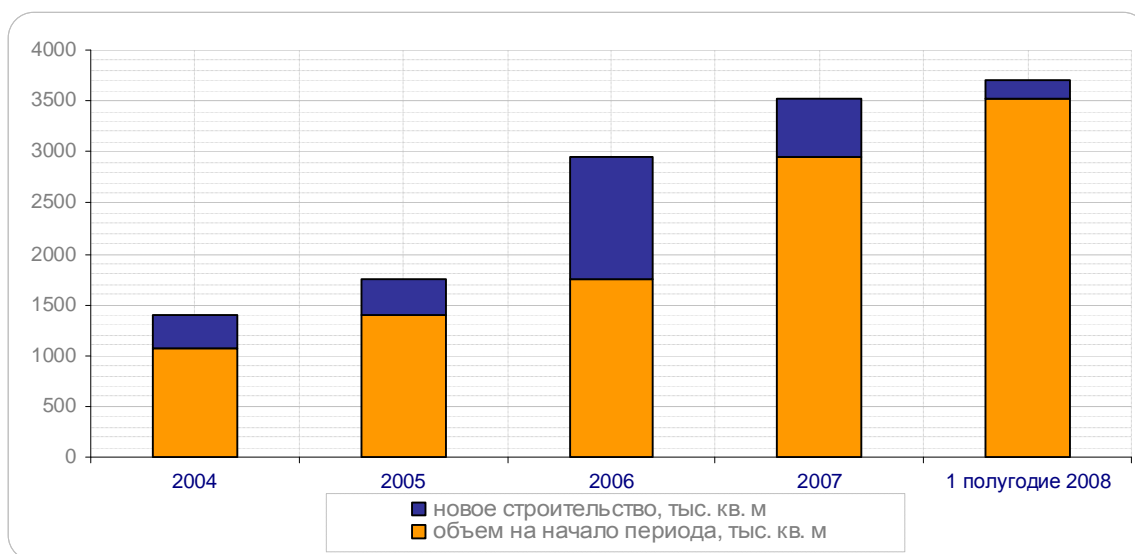
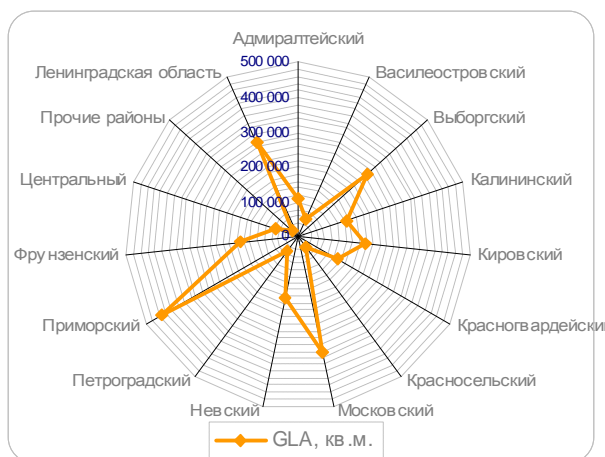


Диаграмма 24. Предложение качественных торговых площадей по районам города

Источник: GVA Sawyer



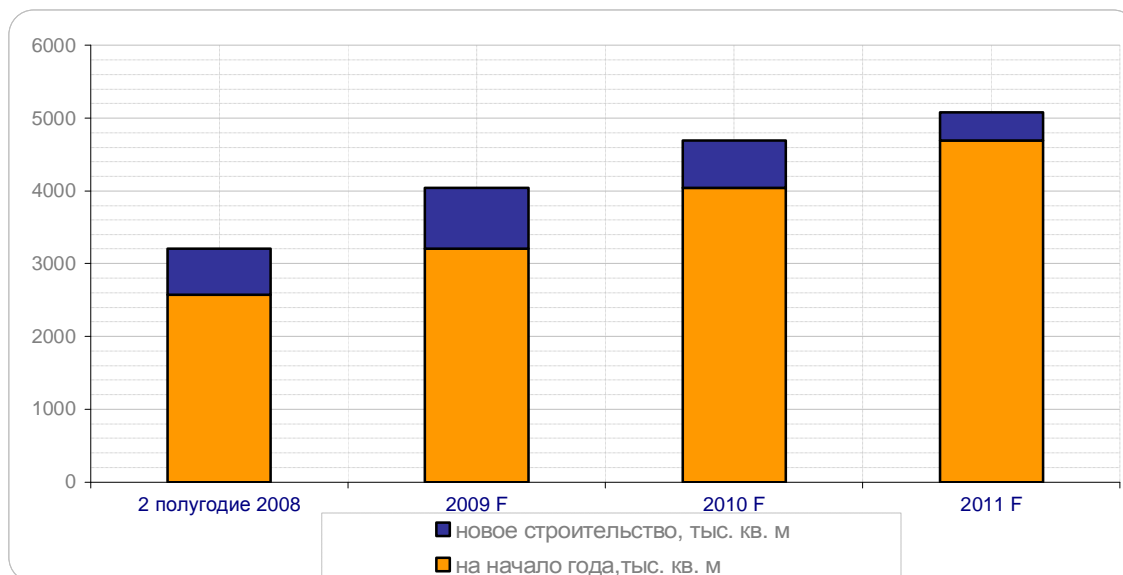
В данный момент основными торговыми районам Санкт-Петербурга являются Приморский, Московский и Выборгский районы. Общая суммарная площадь арендопригодных торговых площадей этих районов составляет более трети от общегородских (**43%**, порядка **1** млн. кв. м).

В общей структуре качественных торговых центров на конец года более двух третей составляют торговые и торгово-развлекательные комплексы.

Во второй половине текущего года девелоперы планируют ввести еще порядка **40** качественных торговых объектов, общей площадью **892** тыс. кв. м, а арендопригодной (GLA) **640** тыс. кв. м, что более чем в **3** раза

превышает уровень ввода первого полугодия. Во второй половине **2008** года ожидается ввод порядка **80%** от объемов площадей, запланированных к сдаче за весь год.

Диаграмма 25. Прогноз предложения качественных торговых площадей (GLA) во второй половине 2008 - 2011 гг.
 Источник: GVA Sawyer



В **2009** году ожидается дальнейший рост рынка - запланирован ввод **830** тыс. кв. м (GLA) арендопригодных площадей, что составит более четверти от общего объема торговых площадей построенных к этому моменту. К концу **2009** года общая арендопригодная площадь (GLA) качественных торговых центров достигнет **4** млн. кв. м.

Спрос

На конец первого полугодия **2008** года спрос на торговые площади со стороны торговых операторов можно оценить в **3,5-3,7** млн. кв. м. Рост спроса за последний год составил порядка **15-20%**.

Средняя доля вакантных площадей в качественных торговых центрах города составляет **6-8%**. Это площади, на которых идет ротация арендаторов или пустующие площади в устаревших, не пользующихся популярностью торговых центрах. В успешных современных торговых центрах (ТРК «Гранд Каньон», ТРК «Сенная», ТРК «Континент») свободно **2-3%** площадей, в недавно введенных (МФК «Атлантик Сити») порядка **20%**, но заполнение обычно идет достаточно быстро. На момент официального открытия торговых центров договоры аренды обычно подписаны на **80-90%** площадей, хотя покупателям доступны не более половины магазинов.

Наибольшим спросом со стороны арендаторов пользуются торговые помещения площадью **80-130** кв. м, чаще всего такие площади интересуют операторов рынка одежды, обуви, красоты и здоровья и других.

Наиболее популярным среди торговых операторов районом является Центральный район. Он был и остается наиболее престижным торговым районом, несмотря на относительную бедность предложения, связанную в первую очередь с отсутствием свободных земельных участков и, в основном, наличием зданий, обладающих существенными обременениями.

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

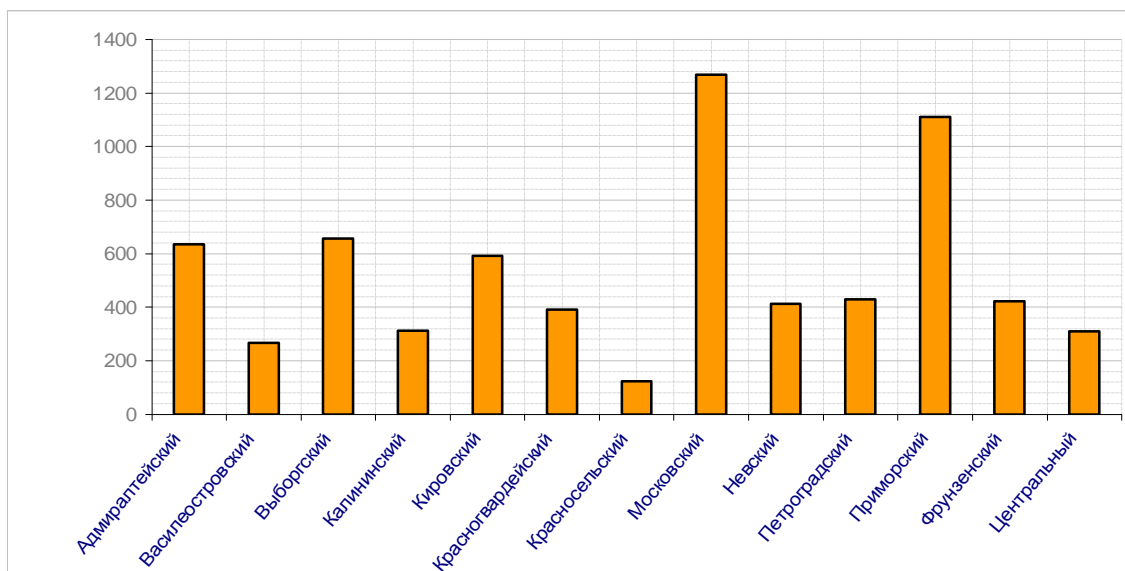
Первые полгода **2008** года ознаменовались выходом на рынок Санкт-Петербурга таких новых торговых операторов как продуктовый супермаркет «Prisma», гипермаркет формата DIY «Leroy Merlin», универсам детских товаров «SMYK», а также операторов рынка одежды «Pinko», «Lindex», «Claudie Pierlot», «Meucci», «Marina Yachting», «Tara Jarmon», «Yudashkin Jeans», «The Station», «Time Out».

На конец первой половины **2008** года обеспеченность населения Санкт-Петербурга качественными торговыми площадями составила **560 кв. м на 1 000 жителей**. Это самые высокие цифры по Российской Федерации, по этому показателю город практически достиг европейского уровня.

Но по отдельным районам города показатель обеспеченности торговыми площадями сильно разнится.

Диаграмма 26. Обеспеченность населения районов Санкт-Петербурга качественными торговыми площадями, кв. м на 1 000 жителей

Источник: GVA Sawyer



Лидерами по обеспеченности торговыми площадями являются Московский (**1 270 кв. м на 1 000 жителей**) и Приморский районы (**1 110 кв. м на 1 000 жителей**). Высокий уровень также в Адмиралтейском, Выборгском и Кировском районах. В этих районах спрос на услуги торгово-развлекательных центров в целом удовлетворен.

Спрос со стороны потребителей на услуги качественных торговых центров остается на высоком уровне. В первую очередь это связано с ростом благосостояния населения и, как следствие, увеличением потребительских расходов. Так оборот розничной торговли за первое полугодие **2008** года составил **268,4 млрд. руб.**, что на **14,8%** больше, чем за тот же период **2007** года.

Финансовые условия

Несмотря на большой объем предложения на рынке, арендные ставки в качественных торговых центрах не только не падают, но и продолжают расти. За первую половину **2008** года средний рост арендных ставок составил порядка **15%**. В целом динамика роста находилась в рамках инфляции.

Помимо инфляции большое влияние на величину арендных ставок оказывает колебание курса доллара, характеризующийся в последнее время понижающимся трендом. Поэтому в большинстве

торговых центров арендная ставка номинируются в условных единицах, что позволяет владельцам не только сохранять необходимый уровень ставок, но и несколько завышать его.

Таблица 8. Арендные ставки в качественных торговых центрах по категориям арендаторов (без НДС, но включая эксплуатационные платежи)

Источник: GVA Sawyer

Профиль	Площади, кв. м	Ставки аренды, руб./кв. м в год, конец 2007 года	Ставки аренды, руб./кв. м в год, первое полугодие 2008 года	Средний рост, %
Якорные арендаторы				
Гипермаркет	5 000 - 20 000	2 100 - 3 770	2 350 - 3 870	6
Супермаркет	1 000 - 1 400	2 540 - 6 300	2 820 - 7 000	11
Электроника	2 000 - 8 000	3 770 - 8 400	4 200 - 9 400	16
Спорт и отдых	500 - 2 500	6 300 - 11 550	7 000 - 12 900	11
Одежда	500 - 1 500	6 300 - 10 500	4 700 - 12 700	4
Развлечения	500 - 8 000	3 150 - 5 040	3 500 - 6 000	16
Товары для дома	500 - 6 000	4 200 - 9 450	4 230 - 10 570	8
Товары для детей	500 - 2 500	3 770 - 9 450	4 700 - 9 500	7
Другие операторы				
Одежда	50 - 500	6 300 - 37 800	7 000 - 47 000	22
Обувь	50 - 500	6 300 - 37 800	7 000 - 47 000	22
Спорт и отдых	50 - 500	8 300 - 25 190	10 000 - 30 550	21
Красота и здоровье	30 - 500	6 300 - 25 190	7 000 - 33 000	27
Товары для детей	30 - 500	6 300 - 16 790	7 000 - 18 800	12
Мобильное и цифровое оборудование	20 - 100	16 790 - 62 980	22 560 - 62 980	7
Аксессуары	10 - 100	20 160 - 52 480	24 200 - 70 500	30
Сувениры и подарки	20 - 100	16 790 - 42 000	24 200 - 47 000	21
Общепит	30 - 100	10 500 - 30 550	12 700 - 40 300	29
Услуги	10 - 100	8 300 - 25 190	10 570 - 30 550	23

В данный момент меньше всего за торговые помещения платят гипермаркеты (2 350 – 3 870 руб. за кв. м/год), дороже всего помещения обходятся магазинам сотовой связи (22 560 – 62 980 руб. за кв. м/год) и аксессуаров (24 200 – 70 500 руб. за кв. м/год).

В первом полугодии **2008** года рост уровня арендных ставок для «якорей» составил **10%**, для прочих арендаторов порядка **21%**. Отдельно по группам операторов существенный рост ставок наблюдался в сегментах товаров для красоты и здоровья (**27%**), общепита (**29%**) и аксессуаров (**30%**).

Тенденции развития рынка

По итогам развития рынка в первой половине **2008** года можно выделить следующие тенденции:

- происходит увеличение масштабов возводимых объектов (средней площади). Если в **2007** году средняя площадь построенных торговых центров была **18** тыс. кв. м (что во многом объясняется переносами сроков ввода крупных объектов на **2008** год), то в первой половине **2008** года она составила **26** тыс. кв. м. В целом за **2008** год средняя площадь заявленных проектов должна составить **35** тыс. кв. м;
- происходит увеличение размеров парковок. Так в среднем для торговых центров, построенных в **2006** году, приходится одно парковочное место на **40** кв. м арендопригодной площади (GLA), в **2007** году – одно место на **37** кв. м, а для построенных в первой половине **2008** года это соотношение составило **1 к 26**. В будущем для торговых центров, которые будут построены во второй половине **2008** года и **2009** году, будет приходиться одно парковочное место на **20** кв. м арендопригодной площади (GLA);
- современные качественные торговые центры постепенно отказываются от мелкой нарезки торговых площадей. Это объясняется тем, что на рынке обозначилась тенденция роста средней площади магазинов сетевых торговых операторов, а также появлением новых качественных зарубежных операторов, которые, как правило, открывают магазины больших площадей;
- проекты новых торговых центров обладают современным ярким дизайном. В будущем все конкурентоспособные торговые центры будут иметь уникальный внешний и внутренний вид;
- все большее распространение получает ситуация, когда торговые площади заявлены в составе многофункциональных комплексов (**mixed-use**), в которых торговля соседствует с офисами, гостиницами, жильем, развлечениями и культурными объектами. Первые такие комплексы (включающие пока только две функции) уже появились в Санкт-Петербурге (МФК «**River House**», МФК «**Regent Hall**»). Начиная же с **2010-2011** года, большая часть торговых площадей будет вводиться именно в составе многофункциональных комплексов;
- в данный момент уже существуют, и в будущем будут активно выводиться на рынок специализированные торговые центры различного формата. Речь идет о специализированных аудио- видео центрах, дизайнерских и интерьерных центрах, центрах товаров для дома, центрах моды, пауэр-центрах, **outlet**-центрах, **retail**-парках, **life-style** центрах и других;
- начинается освоение территорий вблизи и за пределами КАД. В связи с этим все больше качественных торговых объектов будет появляться в отдаленных районах Санкт-Петербурга (в первую очередь Курортный и Колпинский районы), а также в Ленинградской области. Все больше торговых центров будет строиться за городом и в городах Ленинградской области.

Рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга

Рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга является одним из наименее развитых сегментов рынка коммерческой недвижимости, характеризуясь в то же время динамичным развитием в последние годы. На рынке по-прежнему наблюдается значительный недостаток предложения складских помещений высокого класса, хотя в ближайшее время на рынке появится значительное количество новых площадей.

Таблица 9 Основные показатели рынка складской недвижимости по итогам 1 пол. 2008 года

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А/В
Общий объем рынка складской недвижимости (классы А и В) на конец 1 пол. 2008 г., тыс. кв.м (не включая склады под собственные нужды)	970
Изменение общего объема рынка по сравнению с концом 2007г., %	47
Введено в эксплуатацию за 1 пол. 2008г., тыс. кв.м	310
Объем заявленных к вводу складских площадей во 2-м полугодии 2008г., тыс. кв.м	1 330
Средние арендные ставки (руб. за 1 кв.м в год без учета НДС и эксплуатационных расходов)	3 050 - 3 400
Изменение средних арендных ставок по сравнению с 2007г., %	+ 3

Предложение

Общая площадь складской недвижимости Санкт-Петербурга на начало **2008г.** составляла около **6 600** тыс. кв.м. Большая часть представленных на рынке помещений является объектами низкого качества класса **C** и **D** и располагается на территории бывших складских баз или промышленных предприятий, принадлежат промышленным предприятиям и используются для их собственных нужд.

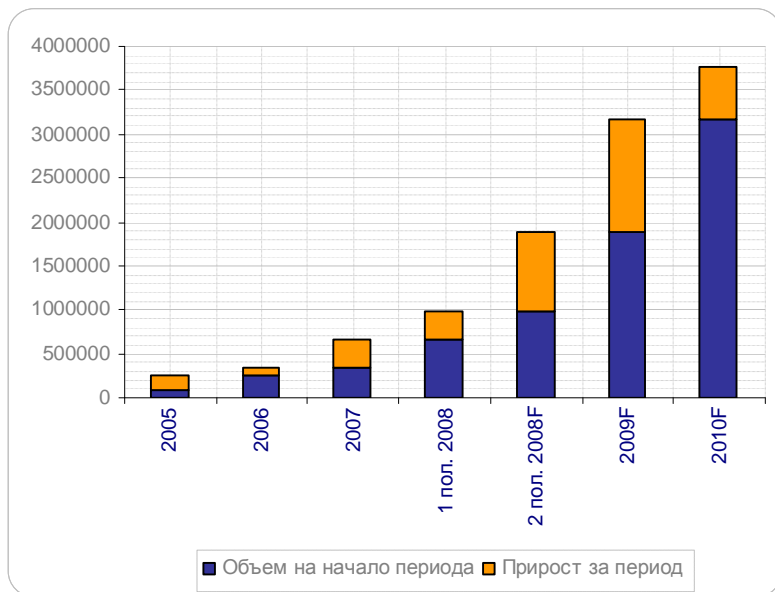
В **1** полугодии **2008** года на рынок было выведено **5** коммерческих объектов качественной складской недвижимости общей площадью **311** тыс. кв.м, а также **4** объекта под собственные нужды компаний общей площадью **23** тыс. кв. м. Общий объем складской недвижимости увеличился таким образом на **334** тыс. кв.м.

Доля проектов для сдачи в аренду в последнее время значительно и неуклонно растет. Так, в **2006** году доля объектов для собственных нужд составляла порядка **74%** от общего ввода. В настоящее время более **90%** новых объектов реализуются для сдачи в аренду.

Общая площадь качественных складов классов **A** и **B**, предназначенных для сдачи в аренду, в городе на конец **1** полугодия **2008** года составила **973 000** кв. м. За отчетный период рынок качественных складов, предназначенных для сдачи в аренду, вырос на **47%**.

Диаграмма 27. Объем качественного предложения⁴, класс А и В, кв.м (не включая склады под собственные нужды)

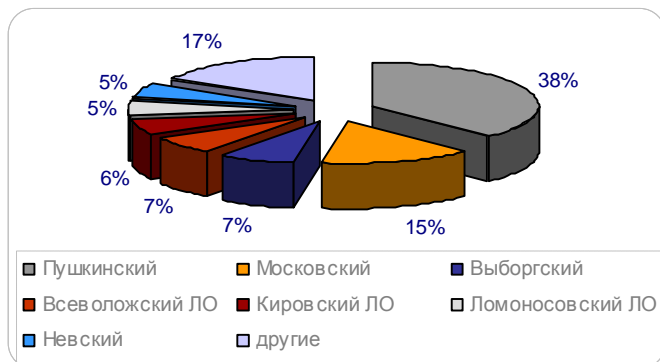
Источник: GVA Sawyer



Среди действующих качественных складов большая часть приходится на Пушкинский район, в котором расположены **38%** всех предлагаемых складских площадей, и Московский район (**15%**). По **5-7%** от общего объема предложения приходится на Выборгский и Невский районы города и Всеволожский, Кировский и Ломоносовский районы Ленинградской области.

Диаграмма 28. Структура предложения качественной складской недвижимости по районам на конец 1 пол. 2008 г.

Источник: GVA Sawyer



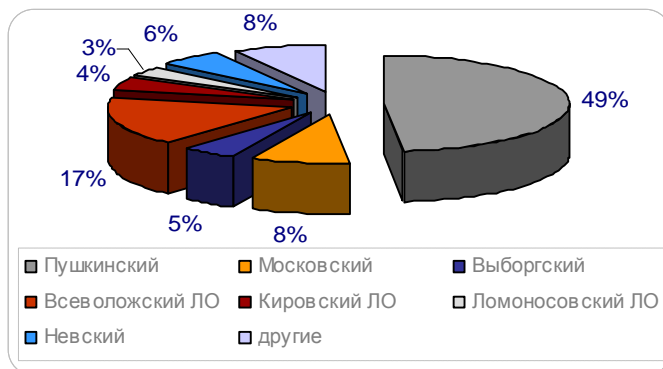
Качественные складские комплексы тяготеют к основным транспортным коридорам города - Морскому порту Санкт-Петербурга, основному Северному коридору (трасса «Скандинавия»), Московскому шоссе (М-10, направление на Москву), Мурманскому шоссе (М-18) и Западному коридору (Таллиннское шоссе, М-11).

К **2010 г.** наибольшее количество качественных складских объектов будет представлено в Пушкинском (**49%**) и Московском (**8%**) районах города и Всеволожском районе Ленинградской области (**17%**).

⁴ Прогнозные данные на 2008, 2009 и 2010 гг. получены исходя из информации о заявленных проектах

Диаграмма 29. Структура предложения складской недвижимости по районам в 2010 г. (прогноз)

Источник: GVA Sawyer



Продолжает развиваться тенденция увеличения масштабов вводимых проектов. Если в 2005-2006 гг. в эксплуатацию преимущественно вводились складские комплексы площадью от 10 – 20 тыс. кв.м, в 2007 году размер введенных объектов в основном составил 20 – 30 тыс. кв.м, то в 1 полугодии 2008 года на рынке появился первый объект, площадь качественных складов которого превышает 200 тыс. кв. м, – 1-я очередь логистического парка «Евразия Логистик». Помимо этого введена в эксплуатацию 1-я очередь «Логопарка «Нева», площадью свыше 50 тыс. кв.м. До конца этого года ожидается появление еще нескольких проектов, площадью свыше 50 тыс. кв. м.

Спрос

На фоне возрастающего потока грузов через Санкт-Петербург и внутри города и развития рынка цивилизованных складских услуг, потребность в качественных складах, отвечающих специфическим требованиям, испытывают практически все игроки – производители, импортеры, дистрибьюторы, розничные сети, логистические и транспортные компании, а также государственные структуры.

В настоящий момент, объем неудовлетворенного спроса на качественную складскую недвижимость можно оценить в 700-900 тыс. кв. м.

Рост спроса на качественную терминально-складскую инфраструктуру Санкт-Петербурга зависит от нескольких факторов:

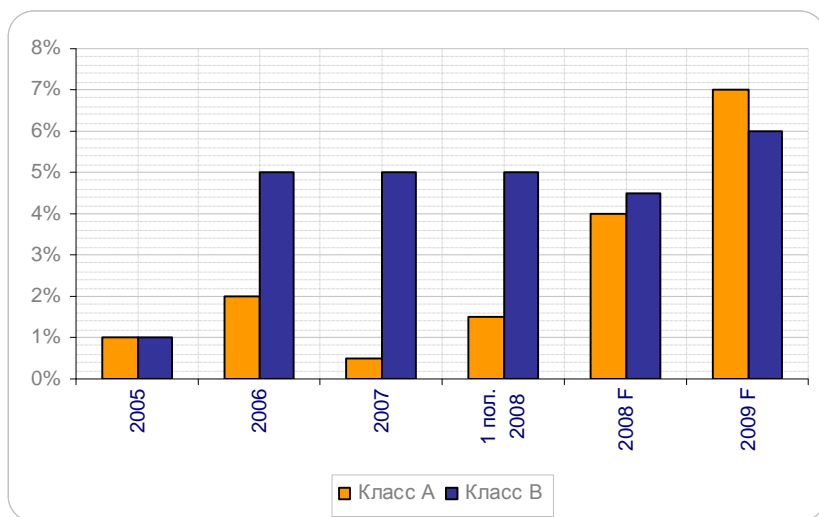
- увеличение грузопотока в Санкт-Петербурге, согласно прогнозам Администрации города, в среднем на 6,7% в год;
- увеличение портовых мощностей и, как следствие, необходимость создание тыловых портовых логистических терминалов;
- рост спроса на услуги по дистрибуции товаров в пределах торгово-распределительной сети города;
- рост спроса со стороны промышленности, образующийся за счет увеличения деловой активности в городе;
- рост спроса со стороны торговой сети, образующийся за счет увеличения розничного товарооборота (13,9% по итогам 2007 года)
- увеличение требований к уровню услуг и качеству хранения и дистрибуции грузов, как следствие, переориентация на вновь создаваемые складские мощности;
- строительство компаниями складов под собственные нужды, связанное с острым дефицитом качественной складской недвижимости;

- наличие неудовлетворенного спроса на проекты **build-to-suit** (BTS – строительство складского объекта под конкретного заказчика, с учетом его требований и особенностей), связанный с дефицитом предложения готовых складских объектов, подходящих заказчику по всем параметрам.

Заполняемость складских комплексов на конец 1 полугодия 2008 года для класса А составила в среднем **98,5%**, для класса В – **95%**. Наметилась тенденция появления свободных площадей. Однако здесь следует учитывать желание девелоперов удерживать арендные ставки на высоком уровне; они предпочитают придерживать помещения, нежели снижать арендные ставки. В дальнейшем будет происходить рост уровня вакантных площадей за счет превышения предложения над спросом.

Диаграмма 30. Уровень вакантных площадей в качественных складских комплексах

Источник: GVA Sawyer



Структура спроса на качественные складские помещения сильно зависит от сферы деятельности арендатора. Логистические операторы предъявляют наибольший спрос на помещения площадью свыше **10 тыс. кв. м**, ритейлеры – на помещения в **4-10 тыс. кв. м**, производственные компании – до **3 тыс. кв. м**.

Все более заметна тенденция развития сегмента специализированных складов, которые пока строятся под собственные нужды компаний. Наиболее востребованными в ближайшее время станут холодильные склады. Сейчас они составляют около **5-6%** от общего предложения складских комплексов в Петербурге, при этом более **95%** из них приходится на собственные нужды компаний и не сдаются в аренду. На данный момент в городе практически нет действующих холодильных и морозильных складов класса А, большинство относится к классу В и ниже. Связано это с тем, что многие помещения появились на рынке как отремонтированные складские помещения старых хладокомбинатов, или как склады, переоборудованные под низкотемпературные.

Одним из наиболее перспективных форматов является формат **build to suit**; ориентация под конкретного арендатора позволяет девелоперу значительно снизить риски реализации проекта. Успешность данного формата также определяется развитием потребности в специализированных складах, так как строительство склада для нужд конкретного заказчика наиболее обосновано именно при удовлетворении потребностей в специализированном складском комплексе.

Финансовые условия

Арендные ставки на качественную складскую недвижимость в Санкт-Петербурге сравнимы с московскими ставками (средние арендные ставки в Москве по классу А – 3 450 руб./кв.м в год, по классу В – 3100 руб./кв.м в год). Средняя арендная ставка (**triple net**) в Петербурге для складов класса А - 3400 руб./кв.м в год⁵ (диапазон 3 100 – 4400 руб./кв.м)⁶. С учетом всех дополнительных платежей, возлагаемых на арендаторов, ставки «полной» аренды составляют около 4100 - 5700 руб./кв.м./год, не включая НДС. Сроки заключаемых договоров по большинству крупных проектов составляют 10 лет, договоры могут подписываться как без права расторжения, так и со значительными финансовыми санкциями при выходе арендатора из договора. Уровень средних арендных ставок (**triple net**) на склады класса В составляет 3050 руб./кв.м в год⁷ (диапазон 2 850 – 3 300 руб./кв.м). С учетом всех дополнительных платежей, возлагаемых на арендаторов, ставки «полной» аренды составляют около 3 630 -4 400 руб./кв.м в год, не включая НДС. Рост средних арендных ставок на складские помещения классов А и В за первое полугодие составил 3-4%. Цены на ответственное хранение находятся в диапазоне 8,8-14,5 руб./п/м в сутки, стоимость услуг погрузки-разгрузки варьируется от 50 до 95 руб./п/м.

Тенденции развития рынка

- Увеличение площади планируемых проектов – с 20 000 кв.м до 200 000 кв.м и более, что характерно для фазы активного развития рынка.
- Сохранение в среднесрочной перспективе дефицита предложения по качественным складским комплексам, в т.ч. специализированным (фармацевтические, низкотемпературные склады).
- Увеличение числа сетевых складских проектов, охватывающих разные регионы.
- Существование неудовлетворенного спроса на проекты **build-to-suit**, связанное с дефицитом предложения готовых складских специализированных объектов, подходящих заказчику по всем параметрам.

⁵ 140 USD/кв.м

⁶ Для сравнения: средние арендные ставки по складам класса А в Берлине составляют 89 USD/кв.м в год, в Будапеште – 114 USD/кв.м в год, в Варшаве – 85 USD/кв.м в год, в Брюсселе – 81 USD/кв.м в год, в Дублине – 185 USD/кв.м в год.

⁷ В долларах – 128 USD./кв.м,

Рынок гостиничной недвижимости Санкт-Петербурга

В первой половине **2008** года рынок гостиничной инфраструктуры продолжил свое поступательное развитие: были введены в эксплуатацию новые объекты, заявлены новые проекты, вышли на рынок новые международные гостиничные операторы. В таблице ниже приведены основные характеристики рынка гостиничной недвижимости.

Таблица 10. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

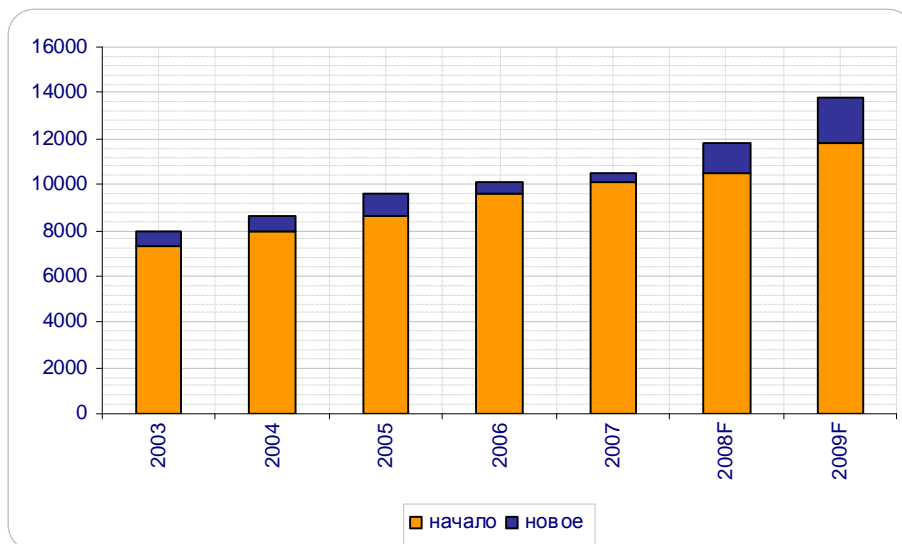
Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Высокая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Объем качественных гостиничных номеров на конец 1 полугодия 2008 г.	4111	6764
Введено в эксплуатацию в 1 полугодии 2008 г., номеров	626	116
Заявлено к вводу в 2008 г., номеров	596	102
Средняя стоимость номеров, руб./сутки, июнь 2008	10600-17900	5597
Заполняемость номерного фонда, средняя за первое полугодие 2008 года	55%	

Предложение

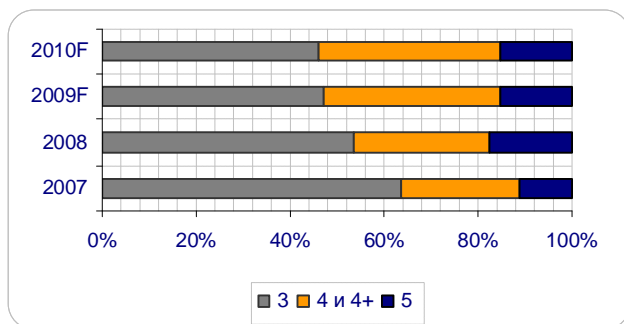
На середину **2008** года в городе функционирует **371** объект гостиничного типа с номерным фондом **19 937** номеров, включая хостелы и малые гостиницы. Качественный номерной фонд в городе увеличился за полгода на **8%**.

Диаграмма 31. Динамика рынка качественных гостиниц (3-4-5*), номерной фонд
 Источник: GVA Sawyer



В структуре качественного номерного фонда преобладают отели категории **3*** (53%), а наименее представлены самые высококлассные гостиницы (17%).

Диаграмма 32. Структура качественного номерного фонда
 Источник: GVA Sawyer



В 1 полугодии **2008** года было открыто **3** гостиницы с общим номерным фондом **742** номера: **Holiday Club** (5*, 278 номеров), **Sokos Olympic Garden** (4*, 348 номеров), **Парк Отель Потемкин** (3*, 116 номеров).

Рынок гостиничной недвижимости демонстрирует положительную динамику. Совокупный объем предложения возрастает с каждым годом. В ближайшие **2** года номерной фонд увеличится на **3200** номеров, таким образом, достигнув к **2010** году **13,7** тыс. номеров и увеличившись на **30%** по сравнению с текущим моментом. В основном заявленные проекты представляют собой гостиницы высокой категории **4-5***. Доля заявленных проектов категории **3*** в общем объеме новых проектов на **2008-2009** годы незначительна (**10%**).

В настоящее время на рынке не хватает качественных отелей именно средней ценовой категории (**3***), которые бы способствовали развитию массового туризма – отсутствие большого числа качественных гостиниц **3*** является существенным препятствием для развития туризма города.

Гостиницы в Петербурге преимущественно сконцентрированы в центральных районах города. В то же время развиваются окраинные зоны Петербурга, в том числе пригороды города. Наличие дворцовых комплексов и прочих достопримечательностей в пригородах города будет способствовать достаточному обеспечению заполняемости отелей в пригородной зоне.

Доля гостиниц, расположенных в Адмиралтейском и Центральном районах условно постоянна и за последние 4 года менялась незначительно. В первом полугодии 2008 увеличилась доля качественного фонда Василеостровского района, что произошло за счет открытия SPA-отеля 5* **Holiday Club (Sokos)** на 278 номеров.

Постепенно сокращается доля гостиничных объектов, расположенных в Красногвардейском районе, что легко объясняется удаленностью от центра и несоответствием местоположению гостиницы уровня 3-4-5*.

Бизнес-туризм. На развитие бизнес-туризма в Петербурге оказывает влияние не только туристический имидж региона, но и деловой, и даже общественно политический имидж. Международный экономический форум, празднование 300-летия города, Саммиты G8 повысили привлекательность города как делового центра. Однако Петербург, по мнению экспертов, соответствует современным стандартам проведения конгрессных мероприятий лишь на 50%, поэтому многие конференции не могут проводиться в городе из-за неразвитости соответствующей инфраструктуры.

Если говорить о гостиничном бизнесе, то дальнейшее увеличение предложения в разных сегментах, а также выход на городской рынок новых иностранных операторов позволит снизить стоимость размещения и тем самым, повысить привлекательность города для иностранных гостей.

Спрос

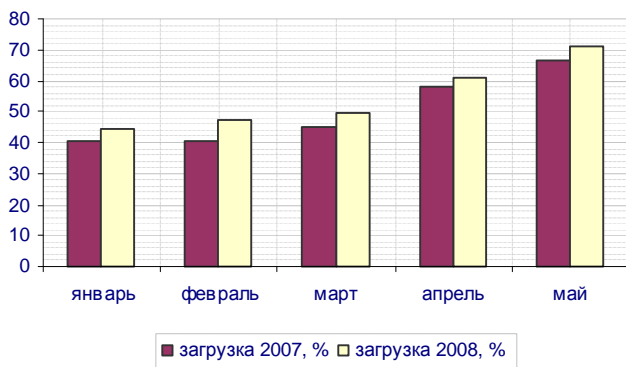
В 2007 году Санкт-Петербург посетили 2,5 млн иностранных туристов, что на 2% меньше, чем в 2006. Общее число туристов выросло на 3%, составив 4 млн человек:

- бизнес-туристы – это посетители города, приезжающие с деловыми целями (участники конференций, бизнесмены, корпоративные группы); их доля составляет около 30%;
- экскурсионные туристы – это посетители города, приезжающие для ознакомления с достопримечательностями и отдыха (как группы, так и индивидуальные туристы), их доля составляет 70%.

Важным показателем спроса на объекты гостиничной инфраструктуры является их заполняемость. Гостиничный рынок Санкт-Петербурга характеризуется сезонностью. В высокий сезон гостиницы заполнены на 100%, а в низкий заполняемость большинства отелей может не превышать 50-60%.

Диаграмма 33. Уровень заполняемости гостиниц 4-5*

Источник: GVA Sawyer



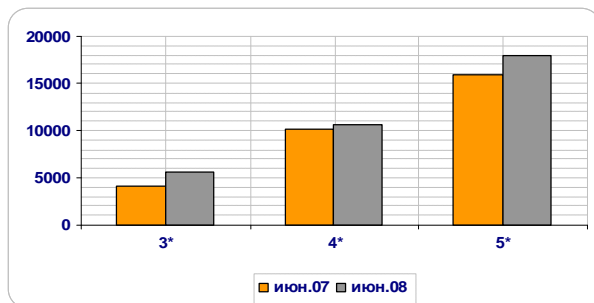
Финансовые условия

Основным фактором, влияющим на ценообразование на рынке гостиничной недвижимости, является сезонность рынка. Уровень цен на проживание летом завышается из-за неравномерности загрузки отелей в течение года. Цены увеличиваются по сравнению с ценами в низкий сезон на 20-40% в зависимости от категории отеля.

Стоимость локсов и апартаментов в городе в высокий сезон может превышать 1000 Евро в сутки (в отелях 5*). Во всех категориях отелей стоимость таких номеров, как правило, минимум в 2 раза выше стандартных. Во время проведения Экономического Форума в Санкт-Петербурге в июне 2008 года губернатор Санкт-Петербурга выразила озабоченность сильным ростом цен на размещение и поручила федеральной антимонопольной службе расследовать причины повышения – на этот период стоимость размещения в отелях возросла в 2-4 раза.

Диаграмма 34. Средняя стоимость размещения в июне 2008, руб.

Источник: GVA Sawyer



Стоит отметить, что именно высокая стоимость размещения в гостиницах города даже в низкий сезон является фактором, сдерживающим туризм.

Рост цен на гостиничные услуги за период с июня 2007 до июня 2008 составил в среднем 17%. Наибольший рост характеризует отели экономической категории 3* (34%); в высокий сезон отели стремятся максимизировать прибыль, существенно повышая цены на относительно недорогие гостиницы. По прогнозам ожидается дальнейший рост цен на услуги размещения на уровне 10-15% в год в ближайшей перспективе. Однако в средне- и долгосрочной перспективе в связи с развитием рынка и конкуренции предполагается стабилизация цен и возможно небольшой спад.

Тенденции развития рынка

- Стимулирование туризма Администрацией города, в т.ч. с акцентом на деловой и конгрессный туризм, и, следовательно, увеличение уровня заполняемости отелей за счет их загрузки в низкий сезон.
- Рост числа многофункциональных проектов, совмещающих офисную, гостиничную и прочие функции.
- Появление гостиниц на окраинах города и в его пригородах.
- Выход новых международных операторов на гостиничный рынок Санкт-Петербурга, не представленных на рынке (**InterContinental, Hilton, Four Seasons** и т.д.), а также вывод нового бренда компании **Marriott (CourtYard)**.
- Реконструкция и ввод новых площадей в санаториях и домах отдыха, построенных в советский период.
- Развитие сегмента **SPA**- отелей.