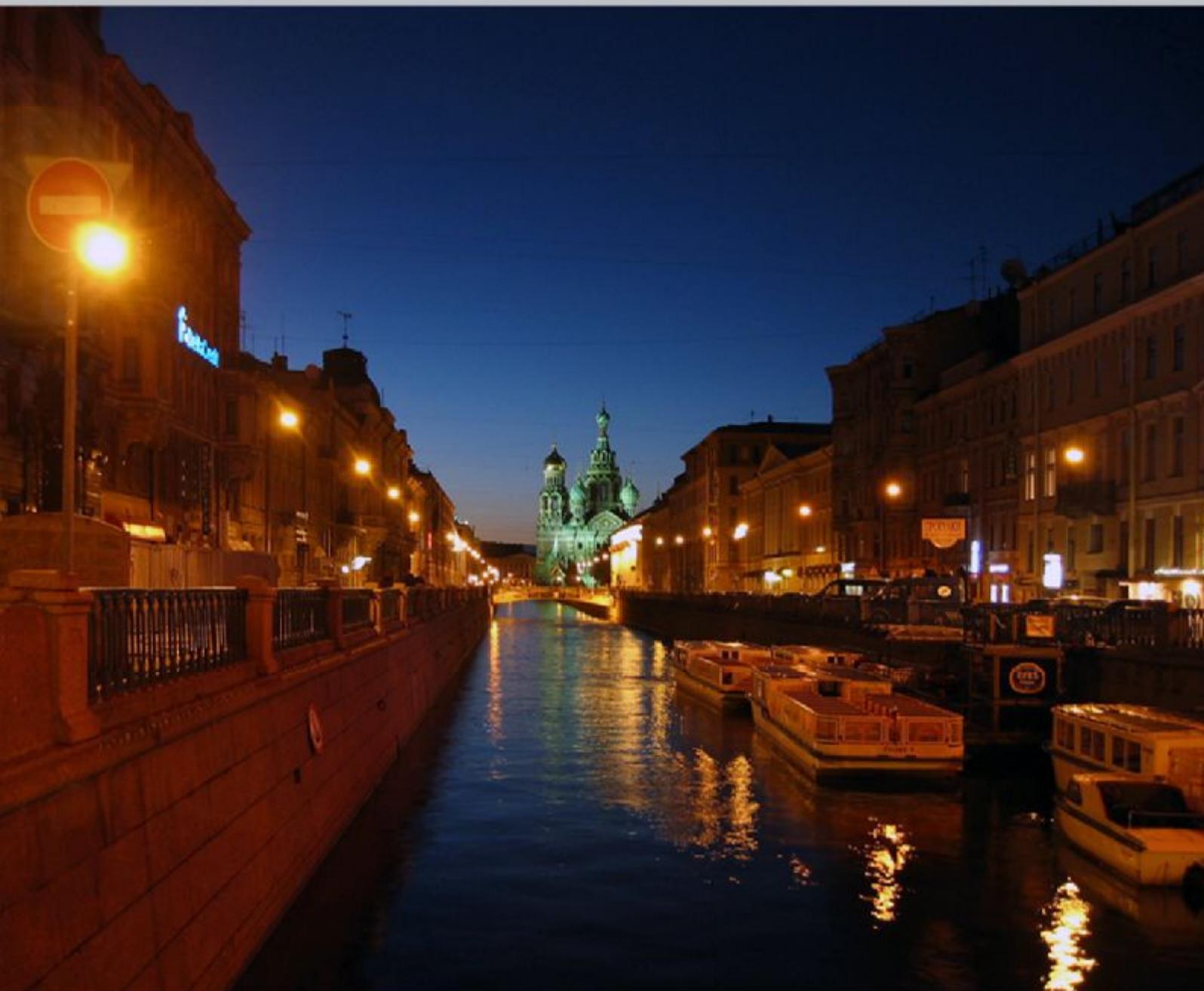


# Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга

2008 год



# 1. Макроэкономический обзор

## 1.1. Общая макроэкономическая ситуация

Макроэкономическая ситуация в 2008 году кардинально различалась в первой половине года и по его завершении. Мировой экономический кризис наиболее сильно отразился на развивающихся странах, к которым относится и Россия.

В начале 3 квартала 2008 года курс доллара достиг своего исторического минимума за последние 9 лет и составил 23,12 руб./\$, а к концу года в результате резкого обесценивания рубля курс доллара вырос на 27% и составил 29,38 руб./\$. По итогам года рост курса доллара составил 20,2%. Ситуация с курсом евро отличается, так как в течение года сильно менялся курс доллара относительно евро. В результате минимальное значение курса евро, достигнутое на 28 октября, составило 34,08 руб./евро, а в конце 2008 года курс евро составил 41,44 руб./евро.

Основные фондовые индексы росли до июня 2008 года и снижались в дальнейшем.

Максимальное значение индекса РТС в 2384,75 пункта было достигнуто 20 июня, к концу года индекс РТС упал на 73,5% и составил 631,89 пункта. Минимального значения в 2008 году индекс РТС достиг 24 октября и составил 549,43 пункта.

*Региональные макроэкономические показатели*

Инфляция в Санкт-Петербурге в 2008 году превысила общероссийскую и составила 14,4% (по РФ – 13,3%). За 2007 год инфляция составила 13,2% (по РФ – 11,9%).

Индекс промышленного производства в Санкт-Петербурге в 2008 г. составил 104,1%, в то же время в первом полугодии 2008 года индекс промышленного производства составил 107,1%. Индекс промышленного производства в целом по России в 2008 году составил 102,1%.

## 1.2. Инвестиционная привлекательность

Инвестиционная привлекательность Санкт-Петербурга на протяжении большей части 2008 года сохранялась на прежнем уровне и международные долгосрочные рейтинги обязательств Санкт-Петербурга не подвергались корректировкам. Однако в конце года негативная ситуация в экономике привела к всеобщему понижению инвестиционной привлекательности Российской Федерации в целом и Санкт-Петербурга в частности. В результате агентство Standard&Poor's пересмотрело прогноз долгосрочного рейтинга Петербурга на BBB(негативный).

Падение спроса на все товары и, в частности, на коммерческую недвижимость привело к снижению привлекательности инвестиций в сектор недвижимости Санкт-Петербурга. В

результате этого уже сейчас заморожены многие новые проекты. Однако падение цен недвижимости повышает привлекательность инвестирования в коммерческую и жилую недвижимость.

В среднесрочной перспективе ожидается увеличение числа иностранных игроков, совершающих сделки с коммерческой недвижимостью. До начала кризиса на рынок Петербурга активно выходили иностранные игроки. Одним из них в сентябре стал финский Evli Bank, который учредил второй фонд — Evli Property Investments Russia-2 (EPI Russia-2)-стандартный фонд прямых инвестиций с объемом средств 700—900 млн. евро (минимальный объем инвестиций составит 5 млн. евро).

### Международные рейтинги

Таблица 1.1. Долгосрочные рейтинги обязательств Санкт-Петербурга в иностранной валюте международных агентств 3 квартал 2008.

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

Источники: Fitch Ratings; Standard&Poor's

## 1.3. Основные события

- В Санкт-Петербурге открылся первый в стране специализированный пассажирский порт. В состав первой очереди порта вошли: здание терминала (6500 кв.м), 2 причала для лайнеров длиной до 300 м. Через год планируется открыть ещё 3 причала, в 2010 ещё 2. Пассажирский порт займет 35 га.
- В 2008 году состоялось полное открытие КАД на участке от Таллиннского шоссе до Горской, ввод в действие в октябре судопропускного сооружения С-1 на КЗС

(дамбе), а также была открыта первая очередь Западного Скоростного Диаметра, от КАД до 3-го и 4-го районов порта,

- В мае был принят Генплан Санкт-Петербурга, в августе-сентябре были пройдены процедуры общественных слушаний проекта Правил Землепользования и Застройки. Ожидалось принятие ПЗЗ к концу 2008 года, но его перенесли на февраль-март 2009 года.

## 1.4. Доходность недвижимости

Доходность проектов зависит от множества показателей: от уровня деловой активности в регионе, от уровня конкуренции, от местонахождения объекта и его ближайшего окружения и многих других. К началу кризиса доходность девелопера составляла по сегментам:

- Офисы: 14% - 18%;
- Торговля: 12% - 17%;
- Гостиницы: 10% - 15%.

Начиная с осени показатели доходности существенно изменились. Вследствие высокой неопределенности с ценами аренды и со стоимостью строительства в кратко и среднесрочной перспективе, прогнозы доходности девелоперских проектов меняются ежемесячно. В краткосрочной перспективе следует ожидать снижения доходности в несколько раз, в среднесрочной перспективе в результате восстановления спроса доходность проектов вернется на докризисный уровень.

## 2. Рынок офисной недвижимости

Таблица 2.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости<sup>1</sup> в 2008 г.

Основные показатели	Класс А	Класс В	Класс С	Итого
Объем офисных площадей на конец 2008 г., тыс.кв.м	318	815	602	1735
Изменение объема офисных площадей по сравнению с концом 2007 г.	+150%	+25%	+0,5%	+46% (только класс А и В)
Структура офисного рынка на конец 2008 г.	18%	47%	35%	100%
Введено в эксплуатацию в 2008 г., тыс. кв.м	191	165	2	357
Структура ввода офисных площадей за 2008 г.	53%	46%	1%	100%
Заявлено к вводу в эксплуатацию в 2009 г., тыс. кв.м	175	341	-	517
Доля свободных площадей, декабрь 2008 г.	24%	7%	-	11,8%
Средние арендные ставки, руб./кв.м/год без НДС, с учетом эксплуатационных расходов	17660	14100	-	
Диапазон арендных ставок, руб./кв.м/год без НДС, с учетом эксплуатационных расходов	14200-32000	8160-25000	-	

Источник: GVA Sawyer

Данная фаза характеризуется резким ростом вакантных площадей в связи с падением спроса на офисную недвижимость и изменением динамики арендных ставок в сторону их понижения.

В целом за **2008** год было введено **355** тыс. кв.м качественной офисной недвижимости. Общий объем предложения на конец года составил **1133** тыс. кв.м.

В 1-3 кв. 2008 г. рынок офисной недвижимости продолжил свой рост, объем предложения превысил 1 млн. кв. м качественной офисной недвижимости. Основными чертами рынка являлись: увеличение масштабов новых проектов, в частности, рост популярности высотного строительства; значительная доля нового строительства по сравнению с реконструкцией; укрупнение арендуемых офисных площадей. Большой интерес со стороны арендаторов наблюдался к офисным зданиям, расположенным за пределами исторического центра, и значительное количество проектов были заявлены к реализации в районах, близких к КАД. В 4-м квартале 2008 года рынок вступил в новую фазу, которая определяется финансовым и экономическим кризисом.

<sup>1</sup> Основные определения и классификации, связанные с офисным рынком Санкт-Петербурга, можно найти на сайте [www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru)

## 2.1. Предложение

По итогам **2008** г. в Санкт-Петербурге общий объем качественных офисных площадей классов А и В составил **1133** тыс. кв.м (**318** тыс. и **815** тыс. кв.м соответственно), увеличившись за год на **46%**.

В **2008** году было введено **14** бизнес-центров класса А и **21** бизнес-центр класса В+/В. Наиболее крупными бизнес-центрами, введенными в эксплуатацию в **2008** году являются **Reso** (класс А, **55,3** тыс. кв.м общей площади), «Аэроплаза» (А, **34,2** тыс.кв.м), **Renaissance Plaza** (А, **32** тыс.кв.м), «Арена Холл» (В+, **27,3** тыс. кв.м).

На конец **2008** г. доля офисных площадей класса А в совокупном предложении составила **18%** (рост за год: **+9%**), класса В – **47%** (без изменений), класса С – **35%** (уменьшение на **9%**).

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



Источник: GVA Sawyer

В настоящее время в Петербурге среди действующих бизнес-центров классов А и В около **75%** офисов сосредоточено в историческом центре города и в зонах,

## 2.2. Спрос

Рост экономики, снижение рисков в последние годы стимулировали спрос на новые качественные объекты офисной недвижимости и рост цен на неё. Однако финансовый кризис отразился на рынке офисной недвижимости, что привело к снижению объема спроса к концу **2008** года на более чем на **30%** по сравнению с летним

непосредственно примыкающих к нему. За последние **2,5** года наибольшее увеличение офисных площадей произошло в Петроградском, Центральном и Московском районах города.

Диаграмма 2.2. Распределение качественного предложения по районам



Источник: GVA Sawyer

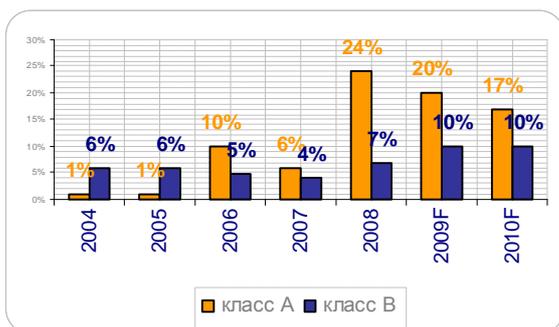
Около **45%** объектов, которые были заявлены к введению в эксплуатацию в **2008** г, не были закончены в срок, а сроки их запуска были перенесены на **2009** год и далее. В **2009** году заявлено к реализации **520** тыс. кв.м качественной офисной недвижимости, в **2010** году – около **600** тыс. кв.м. Однако с учетом финансового кризиса большая часть проектов не будет реализована или сроки их сдачи существенно сдвинутся. Прогноз предложения с учетом экспертной корректировки показывает, что в **2009** году будет введено около **215** тыс. кв.м, в **2010** году – около **170** тыс. кв.м качественной офисной недвижимости

периодом. С учетом значительного роста предложения, резко вырос уровень вакантных площадей.

Уровень вакантных площадей в среднем по городу составляет **11,8%**. По классам объектов данный показатель составляет **24%**

для класса А и 7% для класса В. Высокий уровень вакантных площадей в классе А обуславливается резким увеличением предложения в данном классе, при этом большинство новых объектов заполнено не более чем на 40-50%.

Диаграмма 2.3. Уровень вакантных площадей



Источник: GVA Sawyer

Основными арендаторами офисов класса А являются известные мировые и российские бренды, класса В - российские и небольшие

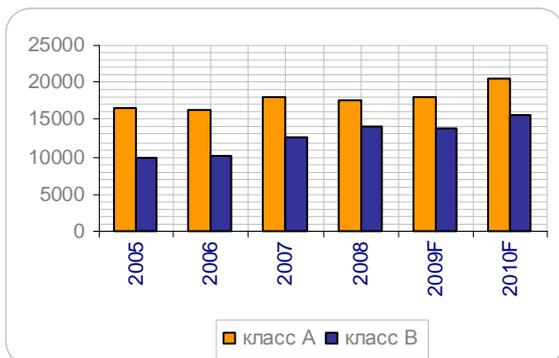
иностранные компании, класса С - местные предприятия малого и среднего бизнеса из сферы торговли и услуг, российские и иностранные производственные компании.

Основной спрос потенциальные арендаторы офисных площадей классов А, В и С в течение года предъявляли на площади до 300 кв.м (около 70%), в т.ч. 23% - до 50 кв.м, 27% - 50-100 кв.м и 22% - 101-300 кв.м. В то же время, в конце года количество запросов о поиске помещений резко сократилось и заявок на помещения площадью более 200-300 кв.м практически нет. Связано это с тем, что стоимость переезда больших компаний достаточно высока, поэтому они предпочитают сократить арендуемые площади, нежели менять офис.

В то же время сменилась тенденция перераспределения арендаторов в офисы более высокого уровня (из класса С – в класс В, из класса В – в класс А). В последнем квартале 2008 года наблюдалась тенденция перемещения арендаторов из класса А в класс В.

## 2.3. Финансовые условия

Диаграмма 2.4. Средние ставки аренды для офисов класса А и В, руб./кв.м в год



Источник: GVA Sawyer

Средние заявленные арендные ставки на офисные помещения класса А составили по итогам года 17 660 рублей за кв. м в год (включая эксплуатационные расходы, без НДС) (падение с начала года на 4,5%). Для класса В+/В средние арендные ставки с начала года увеличились на 13% и составили

14100 рублей/кв.м. Увеличение арендных ставок в классе В+/В в частности объясняется тем, что достаточно большой круг управляющих компаний в этом классе не перешел на номинирование арендной ставки в рублях, и резкий рост курса доллара в последнем квартале привел к росту номинальной заявленной арендной ставки. Падение арендных ставок в классе А объясняется выходом значительного объема нового предложения во втором полугодии, когда уже были очевидны проблемы с заполняемостью в данном классе, в результате собственники вынуждены были ставить более низкую арендную плату для повышения привлекательности бизнес-центра.

В 2009 году следует ожидать снижения арендных ставок в первом полугодии. Во второй половине в случае стабилизации экономической ситуации падение ставок прекратится и возможен небольшой рост в пределах инфляции.

## 3. Рынок торгово-развлекательной недвижимости

Таблица 3.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости Санкт-Петербурга по итогам 2008 г.

Основные показатели	Данные	Рост с начала года, %
Объем площадей в качественных торговых центрах на конец 2008 г., тыс. кв. м	3 982	13
Общий объем арендопригодных площадей <sup>2</sup> (GLA) на конец 2008 г., тыс. кв. м	2 694	13
Общий объем качественных торговых площадей, введенных в 2008 г., тыс. кв. м	464	- 15
Объем арендопригодных площадей (GLA), введенных в 2008 г., тыс. кв. м	318	- 18
Общий объем качественных торговых площадей, запланированных к вводу в 2009 г., тыс. кв. м	1 330	-
Объем арендопригодных площадей (GLA), запланированных к вводу 2009 г./прогноз ввода, тыс. кв. м	920/350	10
Уровень вакантных площадей, %	4-6	-
Диапазон арендных ставок в качественных торговых центрах на конец 2008 г., без НДС, включая эксплуатационные расходы, руб. за кв. м в год	2 150 - 70 500	1 - 30

В 2008 году рынок качественной торговой недвижимости Санкт-Петербурга продолжил свое развитие. В первых трех кварталах 2008 года в Санкт-Петербурге сохранялась положительная динамика основных показателей экономического и социального развития, что способствовало дальнейшему последовательному развитию этого сегмента коммерческой недвижимости.

В четвертом квартале в связи с мировым экономическим кризисом на рынке сложилась ситуация неопределенности, что привело к остановке строительства и/или продаже ряда качественных торговых центров, а также к отсутствию новых проектов. По итогам 2008 года в Санкт-Петербурге было введено около 465 тыс. кв.м качественной торговой недвижимости (GLA данных объектов составляет 320 тыс. кв.м).

<sup>2</sup> Основные определения, связанные с рынком торгово-развлекательной недвижимости, можно найти на сайте [www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru)

### 3.1. Предложение

За 2008 год было введено в эксплуатацию 23 качественных торговых центра. Общая площадь новых объектов составила порядка 465 тыс. кв. м, арендопригодная (GLA) – 318 тыс. кв. м, что на 18% меньше, чем введено в 2007 году.

Таким образом, общая площадь качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге к концу 2008 года составила порядка 3,98 млн. кв. м, это свыше 200 объектов. Совокупная арендопригодная площадь (GLA) этих объектов – 2,69 млн. кв. м. За 2008 год рынок вырос на 13%.

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

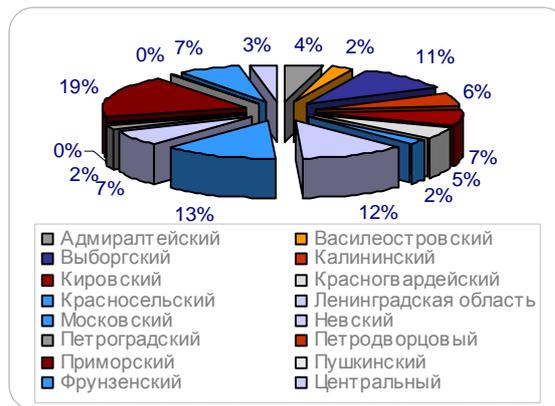
В 2010 году с большой долей вероятности можно ожидать спада предложения новых торговых центров, так как в рассматриваемый период новые проекты появляться не будут, а строительство тех, которые заявлены, но работы, по которым либо не начаты, либо находятся на начальной стадии проектирования, будут заморожены.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

Диаграмма 3.1. Объем качественного предложения торговых площадей



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 3.2. Предложение качественных торговых площадей по районам города



Источник: GVA Sawyer

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

В общей структуре качественных торговых центров на конец 2008 года более двух третей (69%) составляют торговые и торгово-развлекательные комплексы, 10% в структуре торговой недвижимости приходится на DIY, доля торговых центров таких форматов как гипермаркет, cash&carry и пр. занимают не более 6%.

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

### 3.2. Спрос

В течение всего 2008 года спрос на торговые площади со стороны торговых операторов оставался на стабильно высоком уровне. В текущих ценах емкость рынка можно оценить в **3,8-4,1** млн. кв. м общей площади. Средняя заполняемость торговых центров составляет **94-98%**.

Несмотря на сложившуюся ситуацию на рынке, связанную с недостатком ликвидности и отсутствием возможностей по привлечению дополнительных финансовых ресурсов, заполняемость в существующих качественных торговых центрах города не сильно упала к концу года. Это связано с тем, что, как правило, с большинством арендаторов заключены годовые договоры, условия по которым удалось пересмотреть в сложившейся ситуации, а предновогодний подъем торговли помог игрокам рынка избежать банкротства. Массового закрытия торговых сетей и ухода брендов с рынка в конце 2008 года не произошло.

Если в первой половине 2008 года наибольшим спросом со стороны арендаторов пользовались торговые помещения площадью **80-130** кв. м, то к концу года в структуре спроса на торговые площади в торговых центрах произошли небольшие изменения. Под влиянием

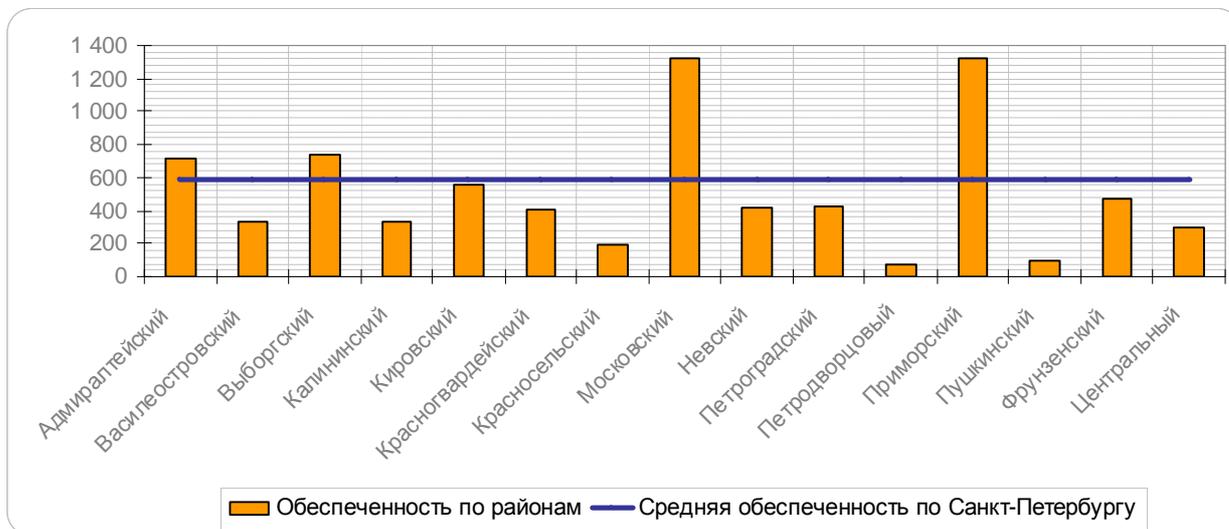
текущей ситуации происходит перераспределение спроса в сторону более мелких помещений – наибольшим спросом пользуются площади **50 – 100** кв.м.

Наиболее популярным среди торговых операторов районом является Центральный район. Также среди наиболее популярных у арендаторов районов города по-прежнему остаются Приморский, Выборгский и Калининский, как одни из наиболее густонаселенных и активно застраиваемых районов.

На конец 2008 года обеспеченность населения Санкт-Петербурга качественными торговыми площадями составила **588** кв. м арендопригодной площади на **1 000** жителей.

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

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



Источник: GVA Sawyer

### 3.3. Финансовые условия

Вторая половина **2008** года охарактеризовалась массовым пересмотром договоров с арендаторами практически во всех торговых объектах города. Такая тенденция была вызвана происходящими событиями в финансовом секторе, затронувшими практически всех участников рынка. В основном этот пересмотр касался финансовых условий и схем аренды. В большинстве случаев решения принимались индивидуально, в зависимости от типа договора, размера арендатора, местоположения, концепции и успешности самого торгового центра. Наиболее четкая ситуация сложилась только с якорными арендаторами, как наиболее важной категорией. Здесь наблюдался переход по условиям договора с фиксированной арендной платы на определенный процент с оборота (порядка **4-8%**). Необходимо отметить, что определенным толчком к пересмотру договоров со стороны арендаторов послужила привязка арендных ставок во многих объектах к официальному валютному курсу. Таким образом, возникла необходимость внесения определенных оговорок – привязки ставки к некоторой условной единице, определения ставки в рублях и т.п. В итоге год завершился для некоторых торговых центров как сохранением ставок на прежнем уровне, так

и, в некоторых случаях, падением этого уровня до **10-15%** по сравнению со ставками на середину года. Однако благодаря продолжительному росту в первой половине **2008** года, общая динамика арендных ставок по итогам года положительная.

Наибольшее влияние сложившаяся ситуация оказала на строящиеся и планируемые торговые центры. Многие торговые сети прекратили свое развитие вследствие тяжелой ситуации с получением кредитных ресурсов, используемых ими для расширения сети. Это привело к пересмотру условий аренды в строящихся объектах в сторону будущих арендаторов.

В данный момент по-прежнему меньше всего за торговые помещения платят гипермаркеты (**2 150 – 3 800** руб. за кв. м/год), дороже всего помещения обходятся магазинам сотовой связи (**23 000 – 64 240** руб. за кв. м/год) и аксессуаров (**24 200 – 70 500** руб. за кв. м/год).

По итогам **2008** года рост уровня арендных ставок для «якорей» составил порядка **8%**, 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%**).

## 4. Рынок жилой недвижимости

Период с 2001 по 2003 на рынке недвижимости характеризовался плавным увеличением спроса над предложением. Цена квадратного метра предложения увеличивалась в среднем на 2,5% в месяц. С ноября 2003 года рост ускорился; в последующие 9 месяцев наступил цикл подъема рынка. Именно в этот период жилье стало привлекательным инвестиционным активом для частных лиц. 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.

В начале 2008 года можно было наблюдать новый виток покупательской активности, вызванный нестабильностью на фондовом рынке и притоком инвесторов на рынок жилья. Однако в конце года (начиная с сентября 2008 года) на рынке жилой недвижимости наблюдался спад вследствие начала финансового кризиса в стране. На конец 2008 года основными чертами этого рынка являются спад покупательской активности и приостановка реализации ряда проектов.

По данным Комитета по строительству в 2008 году в Санкт-Петербурге введено порядка 3,2 млн кв.м жилой недвижимости – более 1,2 тыс. домов на 48 тысяч квартир. Объем ввода жилой недвижимости в 2008 году на 23 % больше объема, введенного по итогам 2007 года. При этом в первом полугодии 2008 года был зафиксировано отставание по сравнению с 2007 годом на 10%. Специалистами компании GVA Sawyer прогнозировалось увеличение темпов ввода в конце года, как это уже сложилось на практике последних нескольких лет. Однако, итоговая цифра по вводу в 2008 году значительно превзошла прогнозы.

Таблица 4.1. Основные показатели рынка жилой недвижимости в 2008 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Значение
Введено в эксплуатацию в СПб в 2008 г., млн. кв.м	3,2
Введено в эксплуатацию в СПб в 2008 г. (без учета бюджетного жилья), млн. кв.м	2,6
Объем предложения жилой недвижимости на первичном рынке в СПб, млн.кв.м	2,4
Объем предложения жилой недвижимости на вторичном рынке в СПб на конец 2008 г., млн кв.м	7,6
Объем продаж на первичном рынке в СПб, млн кв.м., в т.ч. <sup>3</sup>	2,2
— Эконом	1,6
— Комфорт	0,4
— Бизнес	0,1
— Элит	0,1
Объем продаж на вторичном рынке в СПб, млн кв.м	3,4
Стоимость жилой недвижимости на первичном рынке на конец 2008 г., руб./кв.м	69 070
— Эконом	90 000
— Комфорт	125 911
— Бизнес	228 569
— Элит	100 038
Стоимость жилой недвижимости на вторичном рынке на конец 2008 г., руб/кв.м	100 038
Прирост стоимости жилой недвижимости за 2008 г., %	11,1
— Эконом	0,5
— Комфорт	12,7
— Бизнес	19,4
— Элит	22
Прирост стоимости жилой недвижимости на вторичном рынке за 2008 г., %	22

<sup>3</sup> Согласно классификации, принятой в GVA Sawyer ([www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru))

## 4.1. Предложение

По итогам 2008 года объем ввода жилой недвижимости составил 3,2 млн кв.м, из них ввод без учета бюджетного жилья – порядка 2,6 млн кв.м. Объем предложения в 2008 году составил 2,4 млн кв.м.

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

Анализ данных по объему ввода жилой недвижимости по районам города показывает, что Приморский район в структуре ввода составляет порядка 29%, Калининский - 10%, Московский –9%.

Диаграмма 4.1 Структура ввода жилой недвижимости в 2008 по районам города, млн кв.м



Источник: по данным Комитета по строительству

В перспективе ближайших 3 лет прогнозируется увеличение доли квартир в мега-проектах в структуре предложения.

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



Источник: GVA Sawyer

Специалисты компании GVA Sawyer прогнозируют снижение роста предложения на рынке жилья вследствие заморозки ряда проектов. На сегодняшний день несколько девелоперов заявили о приостановке реализации масштабных проектов. Речь идет о следующих объектах:

- «Красные Зори» УК Теорема, 2,4 млн.кв.м;
- «Югорский край» 1,5 млн.кв.м;
- «Ручьи» ЛСР 4,9 млн.кв.м;
- «Юнтолово» Главстрой 2,9 млн. кв.м.

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

## 4.2. Спрос

Объем продаж жилой недвижимости по итогам **2008** года составил порядка **2,2** млн кв.м, что на **16%** больше показателя **2007** года.

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

За период сентябрь-октябрь **2008** года снижение объемов продаж составило порядка **40%** по сравнению с докризисным периодом (лето **2008**).

Структура спроса по типам квартир существенно не изменилась в течение года. По-прежнему спросом пользуются малогабаритные 1- и 2 к.кв.

Потенциальные покупатели теперь отдают предпочтение при выборе квартиры вариантам с близким сроком сдачи, поскольку в условиях кризиса усилились опасения, что жилье может быть не достроено.

## 4.3. Коммерческие условия

Рост стоимости наблюдался во всех сегментах жилой недвижимости с января по сентябрь **2008**.

В целом за **2008** год специалисты компании **GVA Sawyer** зафиксировали рост стоимости жилой недвижимости во всех классах:

- эконом-класс – **11,1%**,
- комфорт-класс – **0,5%**,
- бизнес-класс – **12,7%**,
- элит-класс – **19,4%**.

Диаграмма 4.3 Динамика объема продаж за период 2004-2008гг, прогноз до 2011г., млн.кв.м

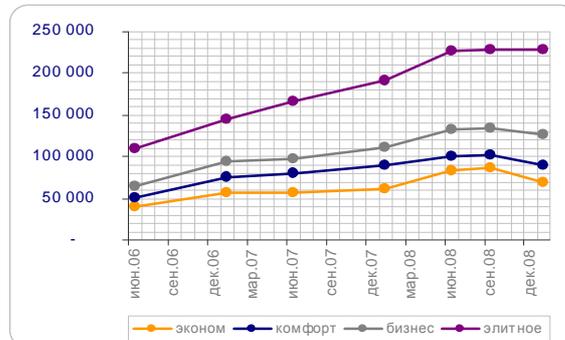


Источник: GVA Sawyer

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

Объем выданных ипотечных кредитов по итогам **2008** года составил **43,5** млрд. руб., что на **8%** ниже показателя **2007** года. Специалисты прогнозируют существенное снижение ипотечных сделок в среднесрочной перспективе.

Диаграмма 4.4 Динамика стоимости жилой недвижимости по классам за период 2006-2008 гг, руб/кв.м



Источник: GVA Sawyer

В четвертом квартале начался резкий спад покупательской активности.

Таблица 4.2. Динамика стоимости жилой недвижимости в «кризисный период»

Источник: GVA Sawyer

Стоимость жилой недвижимости на первичном рынке, руб./кв.м			
Класс	на сентябрь 2008 г, руб./кв.м	на декабрь 2008 г, руб./кв.м	Изменение стоимости в кризисный период (с сентября по декабрь 2008)
Эконом	86 430	69 070	-19%
Комфорт	101 970	90 000	-12%
Бизнес	134 370	125 911	-6%
Элит	228 410	228 569	+1%

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

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

Диаграмма 4.5 Прогноз изменения стоимости жилой недвижимости на первичном рынке до 2011г., руб./кв.м



Источник: GVA Sawyer

**Прогноз изменения стоимости** составлен исходя из двух сценариев.

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

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

**Основные тенденции** развития рынка жилой недвижимости представлены ниже.

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

## 5. Рынок загородной недвижимости

Таблица 5.1. Основные показатели рынка загородной жилой недвижимости в 2008 г.  
Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Значение на конец года		Прирост за 2008 год
	2007	2008	
Количество коттеджных поселков, в которых ведутся активные продажи домов, шт	140	176	26%
Количество проектируемых коттеджных поселков, шт	29	45	55%
Количество поселков, пригодных для постоянного проживания, шт	35	68	94%
Количество поселков для дачного проживания, шт	105	108	3%
Средняя цена на рынке загородной недвижимости по классам, тыс.руб/кв.м:			
Эконом	33	56	70%
Бизнес	59	75	27%
Элит	81	118	46%

Развитие рынка загородной недвижимости началось около двух-трех лет назад. В 2006 году рынок характеризовался высокими темпами роста, которые сохранились и в последующие годы. В 2007 году объем предложения на рынке вырос на 100%.

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

### 5.1. Предложение

Несмотря на кризисные явления второй половины 2008 года, в целом за год можно наблюдать рост объема рынка коттеджного строительства на 26%.

Что касается качественной характеристики предложения, то к концу 2008 года многие застройщики, занимающиеся продажей домов в своих поселках, переориентировались на продажу участков без подряда.

В начале 2008 года рынок развивался весьма стремительно, однако к концу года количество новых проектов, выводимых на рынок, постепенно уменьшалось, что обуславливалось не только кризисными явлениями в экономике, но и наступлением сезона, традиционно характеризующегося низкими объемами продаж и снижением покупательской активности.

Диаграмма 5.1. Динамика количества коттеджных поселков в продаже за период 2004-2008гг.



Источник: GVA Sawyer

Структура предложения по классам изменилась в сторону увеличения количества поселков эконом-класса, что и прогнозировалось экспертами GVA Sawyer. В предложении увеличилось количество

проектов со смешанной застройкой (коттеджи и таунхаусы).

## 5.2. Спрос

К концу 2008 года можно было наблюдать рост инвестиционного спроса. Несколько увеличился спрос на готовые дома по типовым проектам. Недвижимость в условиях экономической нестабильности воспринимается как наиболее надежный актив, но большое значение приобретает также и ликвидность приобретаемого загородного имущества. В результате чего выигрывают инженерно-подготовленные участки на землях ИЖС (индивидуального жилищного строительства), а также готовые дома по типовым проектам.

Фактическая ликвидация банками ипотечных программ незначительно отразилась на спросе на загородную недвижимость, так как влияние ипотеки было несущественно и ранее. Застройщики разрабатывают различные программы длительной рассрочки. Следует отметить, что в условиях падающего спроса, а значит и сокращения объемов продаж, загородные застройщики готовы предоставлять значительные скидки, но только при условии наличия «живых» денег и по индивидуальным программам.

## 5.3. Финансовые условия

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

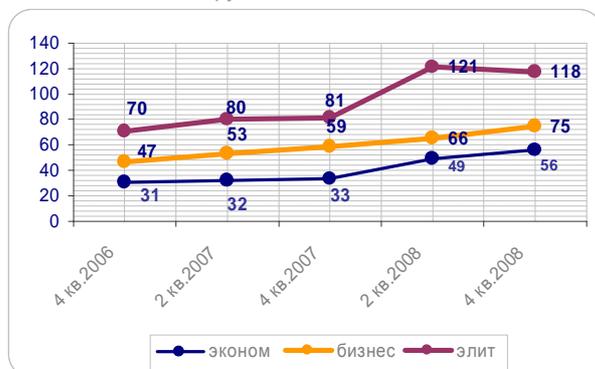
Проекты, не проработанные должным образом, становятся неликвидными и требуют пересмотра концепции. В условиях нестабильности покупатель опасается вложений в ненадежные активы. Возрастают требования к юридическому оформлению, а также инженерии поселков.

Структура предложения по районам изменилась в сторону смещения в южные районы города.

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

Для стимулирования спроса в кризисный период застройщики предлагают покупателям скидки, а также делают специальные предложения в своих проектах. С учетом этих акций можно сделать вывод о снижении цен на 5-10% на рынке в кризисный период (с сентября по декабрь 2008 года). Ввиду того, что развитие рынка началось относительно недавно, спрос был ненасыщен, превышал предложение, что приводило к росту цен, который составил в некоторых сегментах до 50% в 2007 и первой половине 2008 года.

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



Источник: GVA Sawyer

По итогам **2008** года рост цен наблюдался во всех сегментах. Так в сегменте «эконом» в **2008** цены выросли на **70%**, а в сегменте «элит» на **46%**, сегмент «бизнес» - на **27%**.

**Прогноз изменения стоимости** составлен исходя из двух сценариев.

### 1. Оптимистический сценарий.

Негативные тенденции, складывающиеся на рынке сейчас, продолжают своё развитие в ближайшие **6** месяцев. Низкий объем спроса и низкий объем предложения будут способствовать снижению цен на **10-15%**. Застройщики переориентируются в сторону продаж инженерно-подготовленных участков. Велика вероятность переноса сроков реализации проектов, работы по которым не были начаты, продажи не открыты, то есть «проектируемых» поселков (по итогам **3** квартала **2008** года их количество составило **43** проекта). Непрофильные игроки приостановят свою деятельность или совсем уйдут с рынка. Количество новых проектов сократится до минимума, то есть на рынок возможен выход

**1-2** новых проектов за квартал или вовсе отсутствие проектов. Однако с середины **2009** года начнется постепенный подъем рынка. Увеличение спроса, в том числе за счет отложенного спроса, вновь поднимет цены.

### 2. Пессимистический сценарий.

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

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

- Появление сезонных скидок в большинстве проектов, то есть своеобразное завуалированное снижение стоимости домовладений.
- Изменение концепции уже после выведения проекта на рынок, вплоть до названия проекта, что демонстрирует несоответствие характеристик спроса и предложения, а также недостаточную глубину проработки проекта и нехватку опыта у некоторых застройщиков.
- Приостановка проектов, находящихся на начальной стадии реализации.
- Объединение усилий конкурирующих застройщиков для реализации проектов.

## 6. Рынок гостиничной недвижимости

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

Основные показатели	5*	4*	3*
Объем качественных гостиничных номеров на конец 2008 г.	1667	5709	5025
Структура гостиничного фонда	13,2%	46,9%	39,9%
Введено в эксплуатацию в 2008 г., номеров	278	817	175
Прогноз ввода в 2009 г., номеров	600	1200	520
Средняя стоимость стандартного (улучшенного) номера, руб./сутки	10210 (12315)	4770 (4990)	3055 (3500)
Средняя заполняемость номерного фонда, 2008 г	63%		

Источник: GVA Sawyer

В 2008 году рынок гостиничной недвижимости Санкт-Петербурга развивался достаточно бурно. Объем введенного номерного фонда (1270 номеров в гостиницах 3-5\*) превысил показатели предыдущих лет, уступив лишь показателям 1979 года. В то же время экономический кризис наложил свой отпечаток и к концу 2008 года наблюдалось существенное сокращение спроса на гостиницы, что привело к падению цен.

### 6.1. Предложение

На конец 2008 года в городе функционирует 60 качественных гостиниц класса 3\*-5\* с общим номерным фондом 12 594 номеров.

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

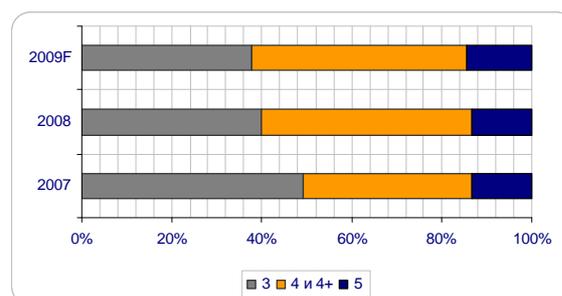


Источник: GVA Sawyer

В структуре качественного номерного фонда преобладают отели категории 4\* (46,9%), в наименьшей степени представлены высококлассные гостиницы категории 5\* (13,2%). При этом за последний год произошло резкое увеличение доли 4-звездочных гостиниц как за счет ввода новых гостиниц (в 2008 году 64% нового предложения приходится на гостиницы 4\*), так и за счет повышения класса

существующих гостиниц. В 2008 году в результате реконструкции гостиница «Москва» сменила класс с 3\* на 4\*.

Диаграмма 6.2. Структура качественного номерного фонда



Источник: GVA Sawyer

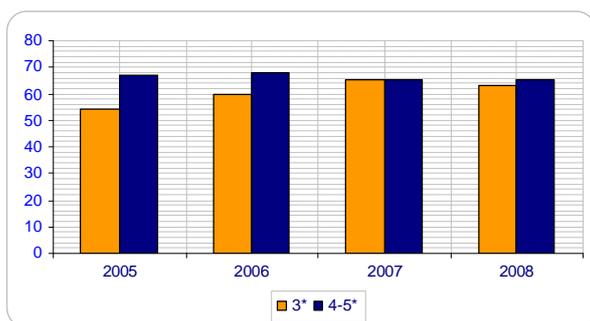
В 2009 году планируется значительный ввод новых гостиниц, большая часть из которых приходится на гостиницы 4\*. Так, заявлено о вводе 1,1 тыс. номеров в классе 3\*, 2,6 тыс. номеров в классе 4\* и 0,96 тыс. номеров в классе 5\*, однако в условиях кризиса выдержать запланированные сроки не удастся. По прогнозам специалистов GVA Sawyer в 2009 году будет введено около 520 номеров в гостиницах класса 5\*, свыше 1200

номеров в гостиницах 4\* и около 600 номеров в гостиницах класса 3\*. Таким образом, в 2009 году может быть построено

более 2000 номеров в гостиницах класса 3\*-5\*, что намного больше показателей 2008 года.

## 6.2. Спрос

Диаграмма 6. Уровень заповняемости гостиниц 3-5\*



Источник: GVA Sawyer

## 6.3. Финансовые условия

Основным фактором, влияющим на ценообразование на рынке гостиничной недвижимости, является сезонность рынка. Так, в период проведения Петербургского экономического форума летом 2008 года все гостиницы оказались заполненными, даже при существенном повышении цен. Этот рост цен привел к претензиям ФАС РФ, что в дальнейшем может оказать сдерживающее влияние на цены. Обычно летом цены увеличиваются по сравнению с ценами в низкий сезон на 20-40% в зависимости от категории отеля.

Стоимость люксов и апартаментов в городе в высокий сезон может превышать 35 тыс. руб. в сутки (в отелях 5\*). Во всех категориях отелей стоимость таких номеров, как правило, минимум в 2 раза выше стандартных.

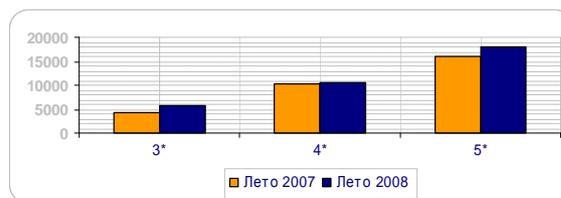
Рост цен на гостиничные услуги за период с летнего сезона 2007 г. до летнего сезона 2008 г. составил в среднем 17%. Наибольший рост продемонстрировали отели экономической категории 3\* (34%). Рост цен на гостиничные услуги за период с конца 2007 г. до конца 2008 г. составил в среднем -3%. Средние цены выросли лишь в сегменте гостиниц

Гостиничный рынок Санкт-Петербурга характеризуется сильной сезонностью. В высокий сезон гостиницы заполнены на 100%. В низкий заповняемость большинства отелей может не превышать 50-60%.

Ситуация 2008 года в связи с экономическим кризисом оказалась отличной от предыдущих лет. К концу года заповняемость гостиниц оказалась существенно ниже обычного уровня и перед новым годом (не считая новогодние праздники) она составила около 30-40%. Среднегодовая заповняемость составила около 60-65%.

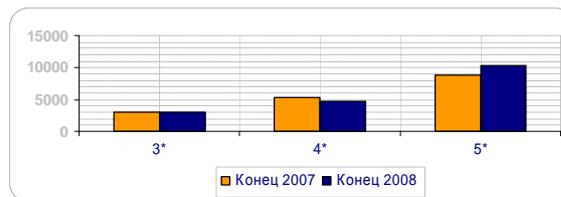
класса 5\*, в то время как средние цены на стандартные номера в 3\* и 4\*-ных гостиницах даже уменьшились.

Диаграмма 6.4. Средняя стоимость размещения в гостиницах Санкт-Петербурга в середине года, руб.



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 6.5. Средняя стоимость размещения в гостиницах Санкт-Петербурга на конец года, руб.



Источник: GVA Sawyer

## 7. Рынок складской недвижимости

Таблица 7.1 Основные показатели рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга по итогам 3 кв. 2008 года<sup>4</sup>

Основные показатели	Класс А/В
Общий объем рынка складской недвижимости (классы А и В) на конец 2008 г., тыс. кв. м (не включая склады под собственные нужды)	1153
Изменение общего объема рынка по сравнению с концом 2007 г., %	74
Введено в эксплуатацию за 2008г., тыс. кв.м	491
Объем заявленных к вводу складских площадей в 2009 г., тыс. кв.м	1 700
Прогноз ввода качественной складской недвижимости в 2009 году, тыс. кв.м	420
Средние арендные ставки (руб. за 1 кв.м в год без учета НДС и эксплуатационных расходов)	4 100

Источник: GVA Sawyer

<sup>4</sup> Основные определения, связанные со складским рынком Санкт-Петербурга можно найти на сайте [www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru)

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

В 2008 году на рынке появилось почти 500 тыс. кв.м качественных складских площадей, предназначенных для сдачи в аренду.

### 7.1. Предложение

Общая площадь качественных складов классов А и В, предназначенных для сдачи в аренду, на конец 2008 года составила 1153 тыс. кв. м, увеличившись за год на 491 тыс. кв.м.

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



Источник: GVA Sawyer

В 2008 году было введено в эксплуатацию 10 складских комплексов, предназначенных для

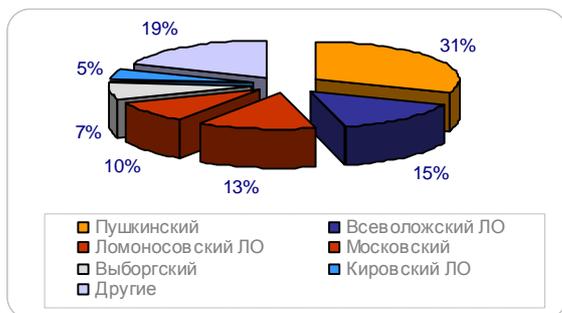
сдачи в аренду, крупнейшими из которых являются 1(а)-я очередь индустриального парка «Колпино» (класс А, площадь – 120 тыс. кв.м, девелопер – «Евразия Логистик»), 2-я очередь «МЛП – Уткина заводь» (А, 107 тыс. кв.м, девелопер – МЛП), 1-я очередь складского комплекса ГОРИГО (А, 86 тыс. кв.м, девелопер – ЮИТ Лентек, инвестор - Evli Property Investment Russia).

Помимо этого, еще около 85 тыс. кв.м качественной складской недвижимости было построено для собственных нужд компаний.

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

Кировский и Гатчинский районы Ленинградской области.

Диаграмма 7.2. Структура предложения качественной складской недвижимости по районам на конец 2008 г



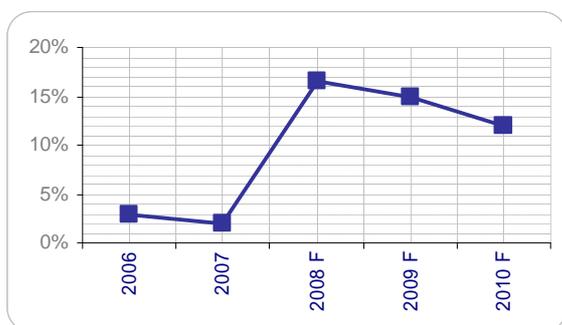
Источник: GVA Sawyer

Качественные складские комплексы тяготеют к основным транспортным коридорам города

## 7.2. Спрос

Ситуация со спросом на складскую недвижимость существенно поменялась в течение 2008 года в связи с развитием экономического кризиса. В первой половине года, на фоне возрастающего потока грузов как через Санкт-Петербург, так и внутри города, и развития рынка цивилизованных складских услуг, потребность в качественных складах постоянно росла. Уровень вакантных площадей не превышал 2-3%.

Диаграмма 7.3. Уровень вакантных площадей в качественных складских комплексах



- Морскому порту Санкт-Петербурга, основному Северному коридору (трасса «Скандинавия»), Московскому шоссе (М-10, направление на Москву), Мурманскому шоссе (М-18) и Западному коридору (Таллинское шоссе, М-11).

На 2009 год заявлено к вводу в эксплуатацию свыше 1 700 тыс. кв. м, в 2010 году - около 480 тыс. кв.м качественных складских площадей. Однако следует делать предположение как о традиционном для рынка переносе сроков строительства, так и о замораживании проектов в связи с экономическим кризисом. Прогноз предложения с учетом экспертной корректировки показывает, что в 2009 году будет введено около 420 тыс. кв.м, сроки ввода значительной части проектов будут перенесены на 2010 год и далее. В 2010 году будет введено около 300 тыс. кв.м качественной складской недвижимости.

Источник: GVA Sawyer

Однако к концу 3 квартала 2008 года наметилась обратная тенденция. Сокращение грузопотоков в связи с кризисом и оптимизация расходов привели к уменьшению спроса. К тому же на рынке в последнем квартале появилось несколько крупных проектов (ГОРИГО, АКМ Лоджистикс, МЛП-Уткина заводь, Колпино). В результате в новых проектах уровень свободных площадей составляет в среднем 50%, а в целом по рынку уровень вакантных площадей по итогам года составил 15-17%.

Большинство арендаторов складских помещений в 2008 году предпочитали площади до 1 тыс. кв.м - 58%, 25% предъявляли спрос на аренду от 1 - 3 тыс. кв.м, площади от 3 до 5 тыс. кв.м востребованы 9% арендаторов, 8% респондентов арендовали помещения блоками от 5 тыс. кв.м. К концу 2008 года спрос сместился в сторону помещений малой площади.

### 7.3. Финансовые условия

Ситуация с арендными ставками на складскую недвижимость отличается от других сегментов коммерческой недвижимости. В первом полугодии 2008 года рост ставок был незначительным, так как на рынке еще не появилось новых крупных проектов, а уровень арендных ставок на складские помещения привязан к доллару. В то же время, во второй половине года произошел существенный рост ставок, который объясняется двумя причинами. Во-первых, на рынке появились новые объекты, которые подняли средний уровень ставок, так как цены на новые объекты традиционно выше среднерыночных. Во-вторых, рост курса доллара вызвал прямое влияние на рост арендных ставок. При этом следует учитывать желание девелоперов удерживать арендные ставки на высоком уровне; даже в условиях низкой заполняемости они предпочитают придерживать помещения, нежели снижать арендные ставки.

Средние арендные ставки на качественную складскую недвижимость в Санкт-Петербурге (**triple net**) составляют – **4 100** руб./кв.м в год (диапазон **3 200 – 5 100** руб./кв.м). С учетом всех дополнительных платежей, возлагаемых на арендаторов, ставки «полной» аренды составляют около **5 000 – 6 600** руб./кв.м./год, не включая НДС. Сроки заключаемых договоров по большинству крупных проектов составляют **5-7** лет, договоры могут подписываться как без права

расторжения, так и со значительными финансовыми санкциями при выходе арендатора из договора.

Диаграмма 7.4. Уровень арендных ставок на складские площади, класс А и В, руб./кв.м в год без НДС.



Источник: GVA Sawyer

Цены на ответственное хранение находятся в диапазоне **9-17** рублей за паллето-место (п/м) в сутки, стоимость услуг погрузки-разгрузки варьируется от **55** до **105** руб./п/м.

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



## Worldwide Offices:

[www.gvaworldwide.com](http://www.gvaworldwide.com)

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

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



### 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](mailto:info@gvasawyer.com)  
[www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru), [www.gvaconsulting.ru](http://www.gvaconsulting.ru)

### GVA Sawyer

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

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