

# Обзор рынка

НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

2007 ГОД



## СОДЕРЖАНИЕ

1. НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ .....	3
1.1. ИНВЕСТИЦИИ .....	3
1.2. АКТИВНОСТЬ ИНВЕСТОРОВ .....	3
1.3. ЗЕМЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО .....	4
1.4. ДОХОДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ .....	4
2. РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	5
2.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ .....	6
2.2. СПРОС .....	7
2.3. ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ .....	8
3. РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	9
3.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ .....	9
3.2. СПРОС .....	10
3.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ .....	10
4. РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	11
4.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ .....	11
4.2. СПРОС .....	12
4.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ .....	12
5. РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	14
5.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ .....	14
5.2. СПРОС .....	15
5.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ .....	15
6. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	16
6.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ .....	16
6.2. СПРОС .....	17
6.3. СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ .....	18

# 1. НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ

## 1.1. ИНВЕСТИЦИИ

- Объем инвестиций в основной капитал в Санкт-Петербурге в первом полугодии 2007 года увеличился на 21,7% по сравнению с соответствующим периодом 2006 года, достигнув показателя 106,5 млрд руб. (\$4,3 млрд);
- общий объем иностранных инвестиций, поступивших в экономику города в первом полугодии 2007 года, возрос на 30,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 2,1 млрд. долларов США (50 млрд.руб);

Диаграмма 1 Динамика прямых иностранных инвестиций, млрд руб.



- предварительно объем иностранных инвестиций в экономику города в 2007 году оценивается в 150 млрд. руб. Санкт-Петербург продолжает стабильно занимать 2-ое место среди регионов России по привлечению иностранных инвестиций после Москвы;
- доля прямых иностранных инвестиций за 1 полугодие 2007 года в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года (9 млрд руб.), портфельные инвестиции выросли в 15,8 раза (12 млрд руб.);
- Инфляция в Санкт-Петербурге по итогам 2007 года составила 13,2% (по России уровень инфляции составил 11,9%). Курс доллара упал по отношению к рублю (в январе курс доллара составил 26,3 рубля, в конце декабря 24,5 руб.).

## 1.2. 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.

Рейтинговое агентство	Долгосрочный рейтинг обязательств Санкт-Петербурга в 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.

- 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. Интерес для него представляют крупные объекты офисной, торговой и складской недвижимости. Управлять фондом будет специально созданная структура - Rutley Russia Property Asset Management.
- Американская инвестиционно-банковская компания Morgan Stanley купила 24,99% строительного холдинга RBI. По экспертной оценке, сумма сделки составляет \$50 млн. За пять лет RBI собирается построить 1,5 млн кв.м жилья и коммерческой недвижимости в Петербурге и других регионах.
- 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".
- 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.
- 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.
- 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.

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга. 2007.

Среди основных инвесторов следует выделить иностранные и отечественные компании, реализующие масштабные проекты, среди которых – Новая Голландия (\$ 380 млн), стадион на Крестовском острове (\$250 млн), Балтийская Жемчужина (\$1,3 млрд), заводы Nissan (\$200 млн) и General Motors (\$115 млн). Компания «Главстрой» активно осваивает рынок коммерческой и жилой недвижимости Санкт-Петербурга, среди крупных проектов компании – Апраксин двор, Юнтолово, Северная долина.

### 1.3. ЗЕМЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

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.

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;

- 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 были проведены общественные слушания поправок к Генплану. В основном корректировки предполагали изменение 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.

### 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. В среднем можно привести следующие показатели инвестиционной доходности по сегментам, которые были получены на основании анализа инвестиционных проектов:

- Офисы: 15% - 20%;
- Торговля: 14% - 18%;
- Развлечения: 11% - 14%;
- Гостиницы: 10% - 15%.

## 2. РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 2.1 Основные показатели рынка жилой недвижимости в 2007г.

Основные показатели	Значение	Прирост за год, %	
Введено в эксплуатацию на первичном рынке, млн.кв.м	2,6	11	
Объем предложения жилой недвижимости на первичном рынке, млн.кв.м	2,6	13	
Объем предложения жилой недвижимости на вторичном рынке, млн.кв.м	7,7	14	
Количество коттеджных поселков, в которых присутствуют заявленные к продаже объекты, шт.	140	100	
Объем продаж на первичном рынке, млн.кв.м	1,9	-24	
Объем продаж на вторичном рынке, млн.кв.м	2,9	0	
<b>Средняя цена на многоквартирное жилье, руб./кв.м</b>			
Первичный рынок	69 080	15	
Вторичный рынок	73 060	14	
<b>Средняя цена на загородное жилье, руб</b>			
Эконом-класс	Кв.м	32 700	
	Сотка	98 800	
Бизнес-класс	Кв.м	59 300	
	Сотка	324 060	
Элит-класс	Кв.м	81 250	
	Сотка	384 800	
<b>Средняя стоимость индивидуального жилья для постоянного проживания, руб</b>	Кв.м	52 400	53
	Сотка	223 600	48

Источник: GVA Sawyer

В 2007 г. рынок жилой недвижимости характеризуется стагнацией. Сегодня основными чертами этого рынка являются увеличение объемов ввода на первичном рынке, масштабность новых проектов, а также спадом покупательской активности.

Основные тенденции рынка:

- Развитие идеи комплексного освоения территорий, сокращение объемов точечной застройки.
- Выход на рынок недвижимости крупных московских девелоперских компаний.
- Укрупнение многоквартирных жилых проектов и коттеджных поселков.
- Рынок жилой недвижимости характеризуется стагнацией, произошел спад покупательской активности.
- Активное развитие ипотечного рынка. Кризис на мировом рынке способен остановить это развитие.

## 2.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Ввод многоэтажного жилья в СПб в 2007 году составил 2,64 млн кв.м, что на 11% выше предыдущего года. В 2008 году ожидается дальнейшее увеличение объемов ввода, по прогнозам администрации, до 2,67 млн кв.м.

Объем предложения на первичном рынке многоквартирных домов составил 2,61 млн.кв.м, что соответствует уровню 2004 года. В 2007 году объем предложения вырос на 14% по сравнению с 2006 годом.

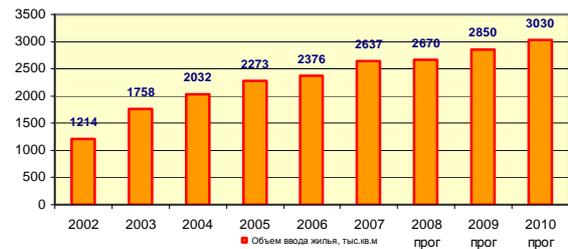
Площадь застройки по заявленным масштабным жилым проектам составляет 5 000 га, полезная жилая площадь – около 32 млн.кв.м. Массовые продажи в глобальных проектах ожидаются не раньше 2010 года. Это существенным образом скажется на объеме предложения на рынке жилой недвижимости.

Диаграмма 2.2 Объем предложения жилой недвижимости в Санкт-Петербурге



Источник: вторичная информация, GVA Sawyer

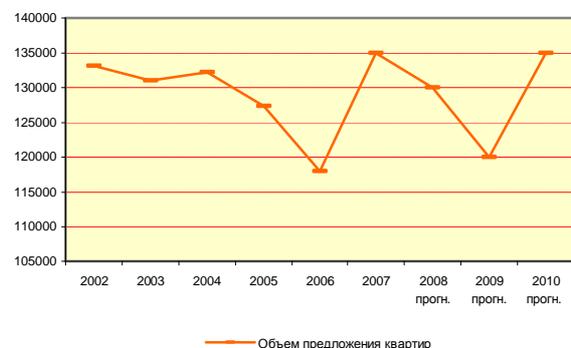
Диаграмма 2.1 Объем ввода жилья в Петербурге



Источник: Комитет по строительству администрации СПб, GVA Sawyer

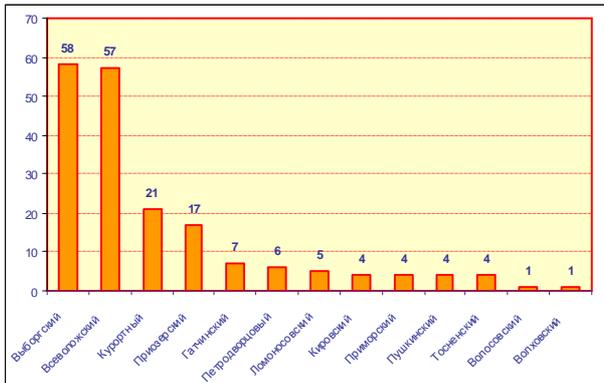
Динамика объема предложения на вторичном рынке представлена на диаграмме 2.3. Анализ данных показывает, что, несмотря на ценовую стабилизацию, совокупный объем предложения на вторичном рынке за 2007 год повысился по сравнению с 2006 годом на 14%. Это свидетельствует о наступлении стадии стагнации на рынке. Объем предложения квартир в 2007 году на вторичном рынке составляет 135 000 квартир. По примерным оценкам это около 7,7 млн.кв.м (принимая среднюю площадь квартиры на вторичном рынке равную 57 кв.м). Прогнозируем снижение объема предложения на рынке до 7,41 млн.кв.м в 2008 году

Диаграмма 2.3 Динамика объема предложения квартир на вторичном рынке с 2002 по 2007 гг, прогноз показателя до 2010 г.



Источник: экспертная оценка компании «Бюллетень недвижимости»

Диаграмма 2.4 Распределение проектов, в которых предлагаются коттеджи или заявлены проекты по районам



Источник: GVA Sawyer

## 2.2. СПРОС

Объем продаж на первичном рынке жилой недвижимости составил 1,9 млн.кв.м, что ниже показателя 2006 года на 24%. Прогнозируем объем продаж в 2008 году в объеме 1,98 млн.кв.м.

В структуре спроса по районам города первое место занимает Приморский район, второе делят Выборгский, Калининский, Московский и Невский районы.

Количество зарегистрированных сделок купли-продажи на вторичном рынке на сегодняшний день составляет около 50 000 квартир (2,85 млн.кв.м). В долгосрочной перспективе вторичное качественное жилье составит значительную конкуренцию рынку строящегося жилья и может способствовать снижению в 2010-2015 годах объема продаж на первичном рынке. В 2008 году прогнозируем спрос на рынке вторичного жилья на уровне 3,14 млн.кв.м.

Рынок индивидуального жилья за 2007 год показал существенное развитие. Спрос в этом сегменте стабильно растет. На загородном рынке недвижимости большим спросом пользуются коттеджи в поселках эконом класса.

В настоящее время в Ленинградской области и окрестностях Петербурга существует порядка 140 поселков различной степени готовности, в которых на данный момент ведутся активные продажи коттеджей. Это количество в 2 раза превышает объем предложения 2006 года. Также на рынке присутствует 29 инвестиционных проектов, связанных с коттеджным строительством, часть из которых готовится к продаже, а часть - находится на этапе проектирования, подготовки документов и т.д.

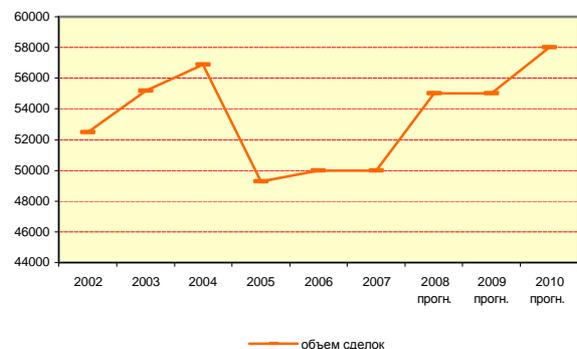
По экспертным оценкам объем предложения на рынке индивидуального жилья для постоянного проживания составляет около 320 тыс.кв.м.

Диаграмма 2.5 Объем продаж на первичном рынке



Источник: вторичная информация, прогноз GVA Sawyer

Диаграмма 2.6 Объем зарегистрированных сделок купли-продажи квартир на вторичном рынке с 2002 по 2007гг, прогноз показателя до 2010 г.



Источник: экспертная оценка компании «Бюллетень недвижимости»

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга. 2007.

Таблица 2.2 Распределение коттеджных поселков по классам

класс	спрос, %	предложение, %
эконом	50	25
бизнес	35	48
элит	15	27

### 2.3. ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

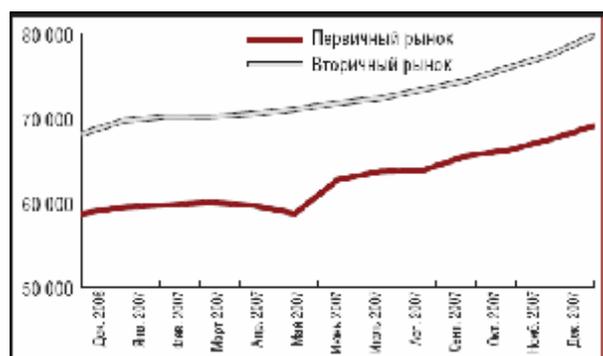
Средняя цена одного квадратного метра на первичном рынке составила 68 080 руб. Рост цен за год – 15%. Разница между стоимостью жилья на первичном и вторичном рынках составляет около 15%. Прогнозируем в 2008 году цены на уровне 83 000 руб/кв.м.

Средняя цена одного квадратного метра на вторичном рынке на декабрь 2007 года составила 73060 руб. Рост цен за год – 13,8%. Прогнозируем в 2008 году цены на уровне 88 000 руб/кв.м.

Наиболее дорогими районами по-прежнему остаются Центральный, Петроградский, Адмиралтейский и Василеостровский.

В 2007 году цена сотки земли в петербургских пригородах подорожала на 48% (за 2006 год – 11,9%). Средняя стоимость дома составляет 52 400 руб/кв.м, рост за год составил 53%.

Диаграмма 2.7 Динамика средних цен предложения на первичном и вторичном рынках жилья, руб./кв.м



Источник: компания «Бюллетень недвижимости»

Таблица 2.3 Сводная таблица

	Предложение			Спрос			Цена		
	2007, млн.кв.м.	Прирост за 2007, %	2008 прогн, млн.кв.м	2007, млн.кв.м.	Прирост за 2007, %	2008 прогн, млн.кв.м.	2007, руб/кв.м.	Прирост за 2007, %	2008 прогн, руб/кв.м.
первичный рынок	2,55	13	2,70	1,9	-24	1,98	69 080	15	83 000
вторичный рынок	7,70	14	7,41	2,85	0	3,14	73 060	14	88 000
индивидуальное жилье (для постоянного проживания)	0,33	120	н/д	н/д	н/д	н/д	52 400 (за кв.м.)	53	н/д
							223 600 (за сотку)	48	н/д

Источник: GVA Sawyer

### 3. РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 3.1 Основные показатели рынка офисной недвижимости в 2007 г.

Основные показатели	Класс А	Класс В	Класс С	Итого
Объем офисных площадей на конец 2007 г., тыс. кв. м	130	650	600	1 380
Изменение объема офисных площадей по сравнению с 2006 г., %	+ 55	+ 35	+ 1	+ 19
Структура офисного рынка на конец 2007 г., %	9	47	44	100
Изменение структуры офисного рынка за 2007г., %	+ 2	+ 5,7	- 7,7	-
Введено в эксплуатацию в 2007 г., тыс. кв. м	43	170	3	216
Структура ввода офисных площадей за 2007 г., %	20	79	1	100
Заявлено к вводу в эксплуатацию в 2008 г., тыс. кв. м	190	450	-	640
Заявлено к вводу в эксплуатацию в 2009 г., тыс. кв. м	130	150	-	280
Доля свободных площадей, %	5-7	3-5	2-4	-
Средние арендные ставки, руб./кв. м/год <sup>1</sup> , без НДС <sup>2</sup>	17 980	12 550	9 750	-
Диапазон арендных ставок, руб./кв. м/год, без НДС <sup>2</sup>	12 470-25 500	7 500-21 180	5 600-14 500	-
Средние цены продажи, руб./кв. м	Нет предложений	63 000-115 000	Нет предложений	-

<sup>1</sup> – в 2007 г. большинство УК стали номинировать арендную плату в рублях.

<sup>2</sup> – средневзвешенные ставки аренды, с учетом эксплуатационных расходов (согласно петербургской практике, отдельно эти расходы не выделяются)

Источник: GVA Sawyer

В 2007 г. рынок офисной недвижимости продолжил рост по всем основным показателям. Сегодня основными чертами этого рынка являются увеличение доли нового строительства по сравнению с реконструкцией, масштабность новых проектов, а также стабильно высокий уровень заполняемости офисных центров.

Тенденции рынка:

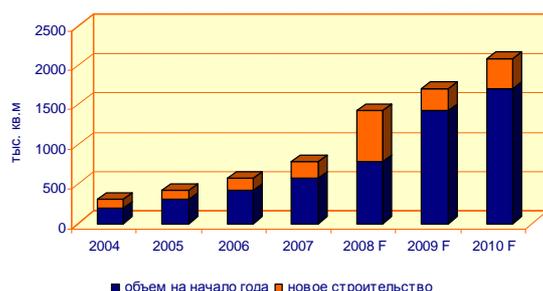
- Формирование деловых зон вне центральных районов города на территориях с хорошей транспортной доступностью, обусловленное дефицитом свободных участков под застройку и ухудшением транспортной ситуации в центральных районах города.
- Увеличение масштабности новых проектов, а также рост популярности высотного строительства.
- Редевелопмент промышленных зданий.
- Появление проектов деловых центров с четко обозначенным портретом арендатора.
- Укрупнение арендуемых офисных площадей.
- Повышение требований арендаторов к техническим характеристикам и инфраструктуре офисного центра.

#### 3.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

1. Общий объем качественных офисных площадей классов А и В по итогам 2007 г. составил около 778 тыс. кв. м (127 тыс. и 651 тыс. кв. м соответственно), класса С – около 600 тыс. кв. м.

2. Общее предложение офисных площадей классов А, В и С

Диаграмма 3.1 Объем качественного предложения, класс А и В



Источник: GVA Sawyer

Подготовлено GVA Sawyer © 2008

тел. : (7-812) 334-9392 : [www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru) : [www.gvaconsulting.ru](http://www.gvaconsulting.ru)

составляет около 1 378 тыс. кв. м.

3. Рост офисных площадей классов А, В и С за 2007 г. составил около 19%, рост качественных площадей класса А и В - около 38%.

4. Доля офисных площадей класса А в совокупном предложении на конец 2007г. составила 9,3% (рост за год – 2%), класса В – 47,2% (рост за год – 5,7%), класса С – 43,5% (уменьшение за год на 7,7%).

5. Основная концентрация качественных офисных площадей наблюдается в Центральном, Петроградском, Василеостровском и Адмиралтейском районах (около 64%). Бизнес-центры классов С расположены преимущественно за пределами исторического центра города.

6. Децентрализация офисных центров класса А и размещение их за пределами исторического центра города.

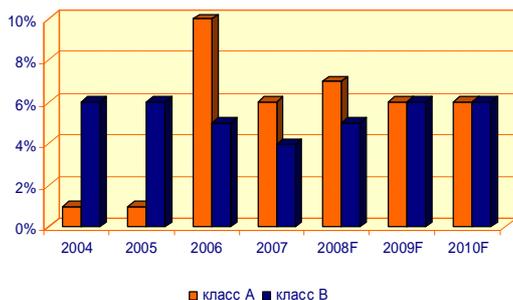
7. Выход на рынок недвижимости Санкт-Петербурга крупных западных инвесторов, в том числе инвестиционных фондов.

8. Объем нового строительства всех классов, заявленный на 2008 г., составляет около 640 тыс. кв. м. Рост за год - 47%.

### 3.2. СПРОС

1. Рост экономики, снижение рисков стимулировали спрос на

Диаграмма 3.3 Уровень вакантных площадей



Источник: GVA Sawyer

новые качественные объекты офисной недвижимости и рост цен на неё.

2. Основные арендаторы офисов класса А - 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.

3. Основной спрос потенциальные арендаторы офисных площадей классов А, В и С предъявляют на площади до 300

### 3.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

1. Устойчиво высокий спрос на офисные площади классов А и В способствует росту арендных ставок и цен продаж офисной недвижимости.
2. Ставки аренды на офисные площади класса А в конце 2007 г. находятся в диапазоне 12 470 – 25 500 руб./кв.м в год (без НДС, с учетом эксплуатационных расходов), класса В – 7 500 – 21 180 руб./кв.м в год, класса С – 5 600 – 14 500 руб./кв.м в год.
3. Средние арендные ставки по офисным площадям выросли примерно на 9% в классе А и на 24% в классе В за год.
4. Реальный рост ставок в среднесрочной перспективе не превысит 10-12%, поскольку динамика арендных ставок за последние годы отражает наметившуюся стабилизацию.
5. Офисы на продажу предлагаются только в бизнес-центрах класса В. Цены продажи – 63 000-115 000 руб./кв.м.

Диаграмма 3.2 Распределение качественного предложения по районам



Источник: GVA Sawyer

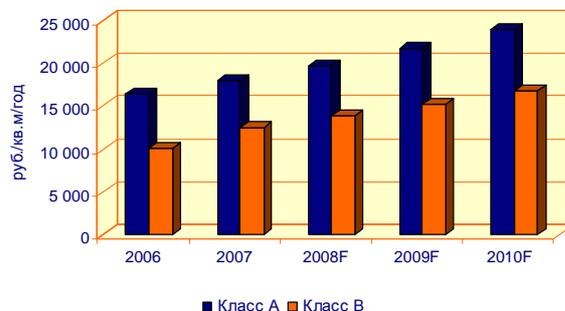
кв. м (около 74%), в т.ч. 26% - до 50 кв. м, 21% - 50-100 кв. м и 27% - 101-300 кв. м.

4. Увеличение доли запросов на площади 500-1000 кв. м в БЦ класса А и на площади более 1 000 кв. м в БЦ класса В.

5. Постепенное перераспределение арендаторов в офисы более высокого уровня (из класса С – в класс В, из класса В – в класс А).

6. Низкий уровень вакантных площадей всех классов (3-5%), обусловленный высоким устойчивым спросом на качественные офисные площади и недостатком существующего предложения.

Диаграмма 3.4. Средние ставки аренды для офисов класса А и В



Источник: GVA Sawyer

## 4. РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 4.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости Санкт-Петербурга

Основные показатели	Данные	Рост за год, %
Оборот розничной торговли в Санкт-Петербурге за первое полугодие 2007 г. <sup>1</sup> , млрд. руб.	206,1	17
Объем площадей в качественных торговых центрах <sup>2</sup> на конец 2007 г., тыс. кв. м	3 480	19
Общий объем арендопригодных площадей (GLA) на конец 2007 г., тыс. кв. м	2 390	20
Общий объем качественных торговых площадей, введенных в 2007 г., тыс. кв. м	550	-55
Объем арендопригодных площадей (GLA), введенных в 2007 г., тыс. кв. м	400	-44
Общий объем качественных торговых площадей, запланированных к вводу в 2008 г., тыс. кв. м	1 170	113
Объем арендопригодных площадей (GLA), запланированных к вводу в 2008 г., тыс. кв. м	800	100
Уровень вакантных площадей, %	5-8	-
Диапазон арендных ставок в качественных торговых центрах на конец 2007 г., без НДС, включая эксплуатационные расходы, руб. за кв. м в год	2 100 – 63 000	5 – 30

В 2007 году 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 торговых центров Санкт-Петербурга. В прошедшем году этот сегмент коммерческой недвижимости продолжил свое динамичное развитие.

Тенденции развития рынка в 2007 году:

- Увеличение количества торговых комплексов практически во всех районах Санкт-Петербурга, привело к усилению конкуренции на рынке.
- Повышение роли концепции торгового комплекса, как следствие сильной конкуренции на рынке.
- Повышение доли развлекательной составляющей – якорями становятся мультиплексы, развлекательные центры, зоны общественного питания.
- Постепенное исчерпание крупных участков со 100% выгодным положением.
- Формирование крупных торговых зон на выезде из города (Пулковское и Выборгское шоссе).
- Активное строительство качественных торговых центров в спальных районах, где идет наиболее активное строительство жилья - в первую очередь это Приморский район.

Источник: GVA Sawyer, Петростат

### 4.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- По итогам года было введено 547 тыс. кв. м качественных торговых площадей, что на 55% меньше уровня ввода 2006 года.
- Общая площадь качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге на конец 2007 года составляет 3,5 млн. кв. м, это около 180 объектов. Совокупная арендопригодная площадь (GLA) этих объектов – 2,4 млн. кв. м.
- Рост рынка за год составил 19%.
- Районы с самым высоким уровнем предложения качественных торговых площадей на конец 2007 года – Приморский, Московский и Выборгский.

Диаграмма 4.1. Динамика прироста качественных торговых площадей 2004 – 2010 гг. (прогноз)



Источник: GVA Sawyer

<sup>1</sup> Органы статистики Санкт-Петербурга в данный момент не располагают итоговыми цифрами на конец 2007 года.

<sup>2</sup> Качественный торговый центр - совокупность объектов по реализации универсального ассортимента товаров и услуг (площадью более 3 000 кв. м), расположенных на определенной территории, спланированных, построенных, управляемых как единое целое и предоставляющих в границах своей территории стоянку для автомашин. В эту категорию включаются гипермаркеты и специализированные торговые центры.

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга. 2007.

- В общей структуре качественных торговых центров на конец года более двух третей составляют торговые и торгово-развлекательные комплексы.
- В 2008 году, с учетом перенесенных открытий с 2007 года (310 тыс. кв. м), планируется ввести около 1,2 млн. кв. м.

#### 4.2. СПРОС

- Спрос на торговые площади со стороны арендаторов оставался в 2007 году на стабильно высоком уровне - средний уровень заполняемости торговых центров в 2007 году составил 92-95%.
- Произошел качественный рост уровня потребления, в город пришли известные мировые бренды: продуктовый гипермаркет «Real», марки одежды класса люкс - «Louis Vuitton» и «Burberry», эконом класса - «Finn Flare», «Le Coq Sportif», «Formes», «Quicksilver» и другие.
- Наибольшим спросом со стороны арендаторов пользовались торговые помещения площадью 70 – 120 кв. м, а наиболее популярными районами города были Центральный, Приморский и Калининский.
- Спрос со стороны конечных потребителей оставался стабильно высоким благодаря росту благосостояния населения. В 2007 году среднедушевой доход вырос по сравнению с 2006 годом на 20% и составил порядка 16 100 руб.
- Общегородской уровень обеспеченности жителей качественными торговыми помещениями на 1 000 жителей – 530 кв. м, что на 90 кв. м выше, чем в 2006 году. В 2008 году этот показатель достигнет порядка 700 кв. м на 1 000 жителей.
- По итогам 2007 года высокая удовлетворенность спроса наблюдается в Московском (1 274 кв. м арендопригодной (GLA) площади на 1 000 жителей) и Приморском (925 кв. м арендопригодной (GLA) площади на 1 000 жителей) районах, самая низкая в Красносельском районе (78 кв. м арендопригодной (GLA) площади на 1 000 жителей).

#### 4.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

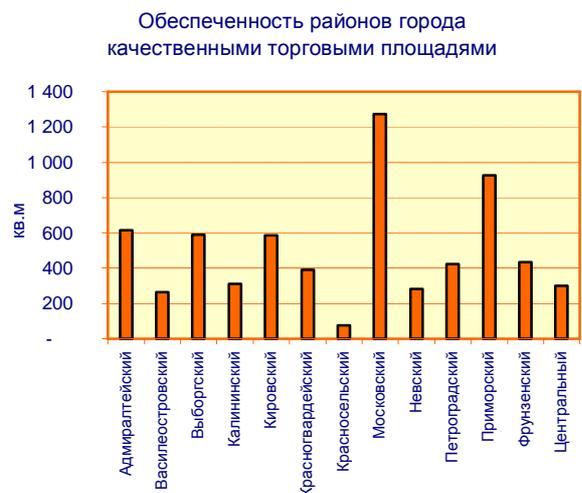
- Средний рост арендных ставок на торговые помещения за 2007 год находился в пределах годового уровня инфляции.
- Для street-retail можно отметить рост верхней границы диапазона арендных ставок для встроенных помещений на центральных торговых

Диаграмма 4.2. Структура рынка качественных торговых площадей по району размещения на конец 2007 года



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 4.3. Структура рынка качественных торговых площадей по району размещения на конец 2007 года



Источник: GVA Sawyer

коридорах города и помещений с удачным месторасположением в других частях города – достигает 42 000–88 200 руб. в год за кв. м в историческом центре.

- Для якорных арендаторов площадей в качественных торговых центрах арендные ставки за год

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга. 2007.

практически не поднимались. Они находятся в диапазоне от 2 100 до 11 550 руб. за кв. м.

- Самое заметное повышение арендных ставок произошло для сегментов мобильного и цифрового оборудования, общепита и услуг – 15-30%
- Наиболее высокие арендные ставки в торговых комплексах, классифицированных по зоне обслуживания, в региональных торговых центрах (11 650 руб. за кв. м), самые низкие в микрорайонных торговых центрах (9 500 руб. за кв. м).

## 5. РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 5.1 Основные показатели рынка складской недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В
Общий объем рынка складской недвижимости (классы А и В) на конец 2007г., тыс. кв.м (не включая склады под собственные нужды)	660	
Изменение общего объема рынка по сравнению с 2006г., %	89	
Введено в эксплуатацию за 2007г., тыс. кв.м	280	30
Объем заявленных к вводу складских площадей в 2008г., тыс. кв.м	1 330	100
Уровень вакантных площадей, %	0	5
Базовые арендные ставки (руб. за 1 кв.м в год без учета НДС и эксплуатационных расходов)	3 100 – 3 370	2 850 – 3 110
Изменение базовых арендных ставок по сравнению с 2006г., %	+ 8	+ 10

Источник: GVA Sawyer

Рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга является в настоящее время наименее развитым сегментом рынка коммерческой недвижимости и находится в стадии активного роста. При этом на рынке по-прежнему наблюдается значительное превышение спроса над предложением.

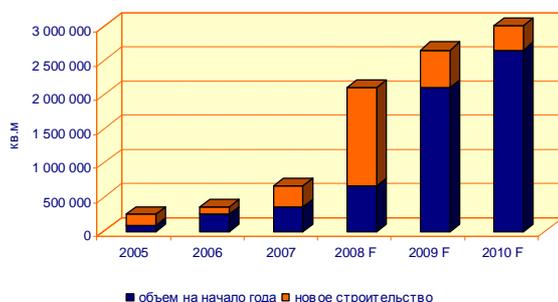
Тенденции рынка:

- Увеличение площади планируемых проектов – с 20 000 кв.м до 200 000 кв.м и более, что характерно для фазы активного развития рынка.
- Сохранение дефицита предложения по качественным складским комплексам, в т.ч. специализированным (фармацевтические, низкотемпературные склады).
- Рост активности иностранных инвесторов и иностранных девелоперов.
- Увеличение числа сетевых складских проектов, охватывающих разные регионы.
- Строительство складских комплексов крупными розничными сетями для собственного использования («Эльдорадо», «Техносила» и др.).
- Заключение арендаторами договоров предварительной аренды на стадии строительства.
- Существование неудовлетворенного спроса на проекты build-to-suit, связанное с дефицитом предложения готовых складских объектов, подходящих заказчику по всем параметрам.

### 5.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

1. Общая площадь качественных складов классов А и В в городе на конец 2007 года составила 662 000 кв.м (не

Диаграмма 5.1 Объем качественного предложения, класс А и В



Источник: GVA Sawyer

включая склады под собственные нужды).

2. Ввод складских площадей в аренду в 2007 году составил 312 000 кв.м, а также 30 000 кв.м объектов под собственные нужды.

3. Рост рынка качественных складов составил 89% за год. В основном рост произошел за счет складов класса А (около 90% всех введенных складов, без учета объектов под собственные нужды).

Диаграмма 5.2 Распределение качественного предложения по районам



Источник: GVA Sawyer

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга. 2007.

4. Высококачественные складские комплексы тяготеют к основным транспортным коридорам города - Морскому порту, трассе «Скандинавия», Московскому, Таллинскому и Мурманскому шоссе.

5. Рост числа заявленных проектов и их масштабов - более 200 000 кв.м.

## 5.2. СПРОС

1. Спрос на качественные складские площади значительно превышает предложение - в настоящее время превышение спроса на качественные складские площади над существующим предложением достигает порядка 1,0 млн. кв.м.

2. Заполняемость складских комплексов в 2007 года для класса А составляла 100%, для класса В – 95%, классов С и D – 85-90%.

3. Арендаторами складских помещений класса А выступают логистические операторы, иностранные производственные компании, крупные торговые сети; класса В - российские производственные компании, торговые компании и сети, дилеры и дистрибьюторы.

4. Более половины арендаторов складских помещений предпочитают площади до 1 000 кв.м. Отмечается тенденция к укрупнению арендуемых площадей.

## 5.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

1. Арендные ставки на складские площади класса А составляют 3 100 – 3 370 руб./кв.м в год (triple net), класса В – 2 850 – 3 110 руб./кв.м в год (triple net). Годовой рост арендных ставок составил порядка 10-12%. Операционные расходы составляют около 780 – 1 040 руб./кв.м в год.

2. Цены на ответственное хранение находятся в диапазоне 8,8-14,5 руб./п/м в сутки, стоимость услуг погрузки-разгрузки варьируется от 58 до 97 руб./п/м.

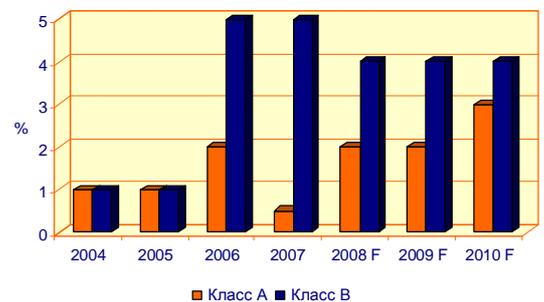
3. Арендные ставки для складских площадей класса А стабилизируются на текущем уровне, возможно некоторое смягчение прочих условий договоров. Арендные ставки для класса В будут расти на 5-10% в год.

4. Средние арендные ставки в Москве сравнимы со ставками в Санкт-Петербурге и составляют по классу А – 3 400 руб./кв.м в год, по классу В – 2 850 руб./кв.м в год (triple net).

6. В 2008 году ожидается ввод около 1 430 тыс. кв.м качественных складских площадей. Таким образом, при условии ввода в срок всех заявленных проектов, объем рынка качественных объектов класса А и В вырастет на 216%.

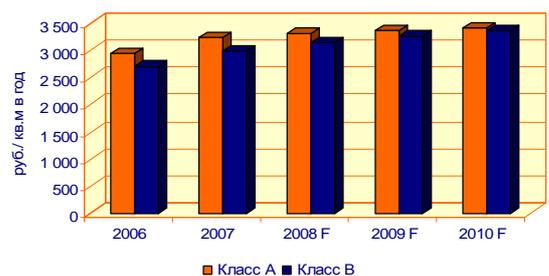
5. В последнее время все большее распространение получает практика предварительной аренды складских площадей.

Диаграмма 5.3 Уровень вакантных площадей в качественных складских комплексах



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 5.4 Уровень арендных ставок на складские площади, класс А и В



Источник: GVA Sawyer

## 6. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 6.1 Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

Основные показатели	Высокая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Объем качественных гостиничных номеров на конец 2007 г.	3833	6648
Введено в эксплуатацию в 2007 г., номеров	118	360
Заявлено к вводу в 2008 г., номеров	1222	102
Средняя стоимость номеров, руб./сутки	7103-12592	3639
Заполняемость номерного фонда, средняя за первое полугодие 2007 года	65%	

Источник: GVA Sawyer

### Тенденции рынка

1. Рост числа многофункциональных проектов, совмещающих офисную, гостиничную и прочие функции.
2. Развитие окраинных зон города и его пригородов.
3. Стимулирование туризма администрацией города с акцентом на деловой и конгрессный туризм.
4. 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).
5. Реконструкция и ввод новых площадей в санаториях и домах отдыха, построенных в советский период.
6. Развитие сегмента SPA-отелей.

### 6.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В настоящее время (на конец 2007 года) по данным Комитета по Инвестициям и Стратегическим Проектам в городе функционируют 366 объектов гостиничного типа с номерным фондом 19 543 номеров, включая hostels и малые гостиницы.

В структуре качественного номерного фонда преобладают отели категории 3\* (63%), а наименее представлены самые высококлассные гостиницы (12%).

В 2007 году было открыто 7 гостиниц с общим номерным фондом в 478 номеров. Таким образом, рост качественного предложения составил 3,9%. Данные об открытых отелях приведены в таблице. Отдельно стоит отметить отель Ibis на 222 номера, как крупнейшее открытие международного уровня за последние 2 года.

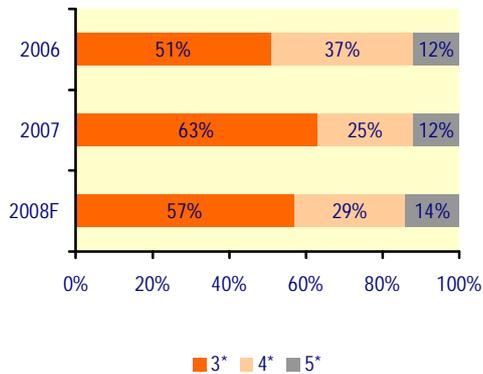
Диаграмма 6.1 Динамика рынка качественных гостиниц (3-4-5\*), номерной фонд



Источник: GVA SAWYER

Рынок гостиничной недвижимости демонстрирует положительную динамику. Совокупный объем предложения возрастает с каждым годом. В ближайшие 2 года номерной фонд увеличится на 3186 номеров, таким образом, достигнув к 2010 году 13 667 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%).

Диаграмма 6.2 Структура качественного номерного фонда



Источник: По данным GVA Sawyer

## 6.2. СПРОС

Количество туристов в Петербурге в 2007 году составило около 3 млн. человек. Среди иностранных туристов, посетивших Санкт-Петербург и ЛО за 9 месяцев 2007, преобладают туристы из Финляндии (27%), Германии (9%) и США (6%). У финских туристов доминируют поездки со служебной и частной целями (50% и 28% соответственно), у посетителей из прочих стран преобладает туристическая цель поездки.

Основные потребители гостиничных услуг в Петербурге:

- бизнес-туристы – это посетители города, приезжающие с деловыми целями (участники конференций, бизнесмены, корпоративные группы); их доля составляет 30%;
- экскурсионные туристы – это посетители города, приезжающие для ознакомления с достопримечательностями и отдыха (как группы, так и индивидуальные туристы), их доля составляет 60%.

Среднегодовая заполняемость качественных отелей в Санкт-Петербурге близка к европейским показателям (60-70%), однако в отличие от других городов Петербургу свойственна сезонность загрузки. В последние годы уровень заполняемости гостиниц менялся незначительно.

Прогнозируемый рост турпотока в городе и области позволяет говорить о потенциале развития рынка в ближайшей перспективе, помимо заявленных проектов город способен поглотить не менее 17 000 номеров для выхода на европейский уровень обеспеченности гостиничным фондом

Предложение гостиничных объектов выходит за пределы центральных районов города, развиваются окраинные зоны. Петербургский опыт развития гостиничного рынка повторяет московский. На данный момент доля деловых туристов в столице достигает 80%. Новые отели открываются в непосредственной близости от важных транспортных объектов – аэропортов, расположенных на окраинах. Большие пассажиропотоки, проходящие через подмосковные аэровокзалы, приводят к необходимости создания дополнительных средств размещения поблизости.

В Петербурге отмечается аналогичный процесс, в зоне аэропорта активно развивается коммерческая недвижимость, в том числе и гостиничный сегмент. Существующие отели среднего класса дополняются масштабными комплексными проектами, которые будут введены в ближайшей перспективе и включают в себя multifunctional центры. В качестве примера приведем развитие общественно-деловой зоны «Пулков-3», где уже начато строительство отеля 4\* и нескольких бизнес-центров.

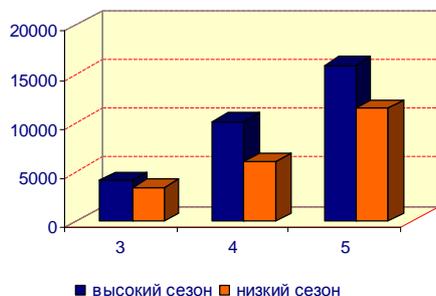
Диаграмма 6.3 Диаграмма 4.3. Уровень заполняемости гостиниц 3\* и 4-5\*



Источник: GVA Sawyer

### 6.3. СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

Диаграмма 6.4 Средняя стоимость размещения в 2007, руб.



Источник: GVA Sawyer

Основным фактором, влияющим на ценообразование на рынке гостиничной недвижимости, является сезонность рынка. Завышенный уровень цен на проживание летом компенсируется неравномерностью загрузки отелей в течение года. 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 1000 Евро в сутки (в отелях 5\*). Во всех категориях отелей стоимость таких номеров, как правило, минимум в 2 раза дороже стандартных.

Рост цен на гостиничные услуги в 2007 года составил в среднем 24%. Чем выше класс отеля, тем более выражен рост цен на номера.

По прогнозам ожидается дальнейший рост цен на услуги размещения на уровне 10-15% в год.

Средние цены на размещение в 2007 году составили: 3639 руб./сутки (3\*), 7103 руб./сутки (4\*), 12592 руб./сутки (5\*);