

# Обзор рынка

офисной недвижимости Санкт-Петербурга  
за 3 квартал 2009 г.



# 1. Рынок офисной недвижимости

Таблица 1.1 Основные показатели рынка качественной офисной недвижимости по итогам 3 кв. 2009 г.

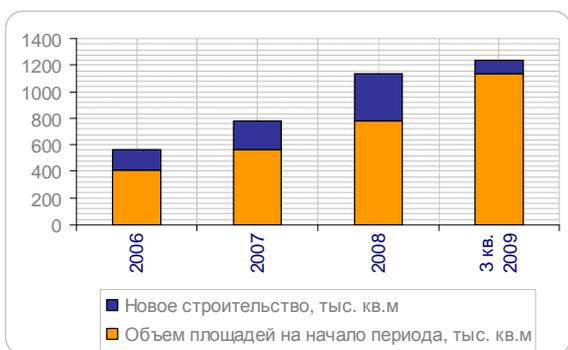
Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В+/В	Итого
Объем офисных площадей на конец 3 кв. 2009 г., тыс. кв. м, GLA	342	898	1240
Структура офисного рынка на конец 3 кв. 2009 г.	28%	72%	100%
Введено в эксплуатацию в 1-3 кв. 2009 г., тыс. кв. м, GLA	25	82	107
Изменение объема офисных площадей по сравнению с концом 2008 г.	+7,7%	+10,1%	+9,4%
Введено в эксплуатацию в 3 кв. 2009 г., тыс. кв. м, GLA	-	19	19
Доля свободных площадей на конец 3 кв. 2009 г.	30,0%	17,1%	20,7%
Изменение доли вакантных площадей с начала года / за 3 кв. 2009 г.	+6,0%/-2,4%	+10,1%/+0,8%	+8,9%/-0,1%
Средние арендные ставки на конец 3 кв. 2009 г., руб./кв. м/год (без НДС, с учетом эксплуатационных расходов)	14 090	11 760	12 400
Изменение арендных ставок с начала года / за 3 кв. 2009 г., %	-20,2%/-0,6%	-16,7%/-1,4%	-17,9%/-1,2%

## 1. Предложение

По итогам 3 кв. 2009 г. в Санкт-Петербурге общий объем качественных офисных площадей классов А и В+/В составил **1 240 тыс. кв. м (342 тыс. и 898 тыс. кв. м соответственно)**.

Рисунок 1.1. Объем качественного предложения, класс А и В, тыс. кв. м



Источник: GVA Sawyer

За 3 кв. 2009 г. был введен 1 бизнес-центр – офисная часть МФК «Атлантик-сити» в

Приморском районе, арендопригодной площадью около **19 тыс. кв. м.**

В настоящее время в Петербурге среди действующих бизнес-центров классов А и В около **70%** офисов сосредоточено в историческом центре города и в зонах, непосредственно примыкающих к нему. За последние **2,5** года наибольшее увеличение офисных площадей произошло в Петроградском, Центральном и Московском районах города. Однако в **2009** году основной ввод офисных площадей пришелся на Василеостровский и Приморский районы.

В 3 кв. 2009 года было заявлено о реализации **2** новых проектов офисного строительства, которые должны быть реализованы в ближайшие **3-5** лет. Суммарная офисная площадь этих объектов – около **25** тыс. кв. м. Для сравнения в докризисные времена заявлялось много крупных проектов с офисной составляющей свыше **50** тыс. кв. м в каждом.

В 3 кв. 2009 года не было примеров «замороженного» офисного строительства. Все объекты, которые находятся на высокой стадии строительства, продолжают реализовываться, а проекты на начальной стадии остановлены еще в первой половине года. В настоящее время собственники

вынуждены пересматривать концепции объектов, поэтому сроки ввода большинства заявленных до кризиса проектов будут изменены.

Таблица 1.2 Объекты, введенные в эксплуатацию в 3 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м	Арендопригодная офисная пл., кв.м
Класс В+/В				
1	Атлантик-сити	ул. Савушкина, 126, лит. А	25 860	19 000
	<b>Итого</b>		25 860	19 000

## 2. Спрос

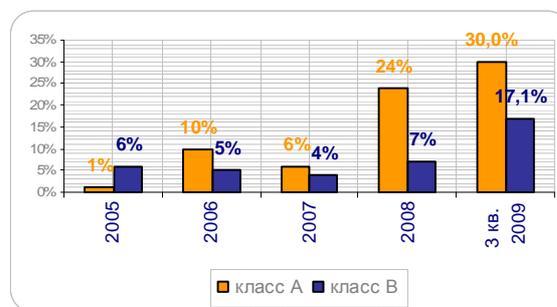
Падение арендных ставок привело к тому, что спрос на офисные площади стабилизировался. Количество вакантных площадей почти не увеличивается. Уровень вакантных площадей в среднем по городу по итогам 3 кв. 2009 года составил 20,7%, изменившись за квартал на 0,1%, что в пределах погрешности измерения<sup>1</sup>. В результате в текущих ценах объем спроса на качественные офисные помещения составляет около 950 тыс. кв.м.

При этом ситуация отличается между классами. Если в классе А произошло даже уменьшение количества вакантных площадей, то в классе В ситуация отличается. Это обусловлено тем, что за счет низких цен на офисы класса А, введенные в эксплуатацию в течение последнего года, удалось привлечь арендаторов в пустующие площади. В том числе и переманить арендаторов из более низких классов. В классе В такого задела не было, в нем было больше уже действующих и заполненных до кризиса объектов, а, следовательно, гибкость управляющих была ограничена. Открыто объявленное резкое снижение ставок вызвало бы недовольство компаний, уже заключивших договоры по более высоким ставкам. В результате часть компаний

предпочла переезд в бизнес-центры других классов (в случае невосприимчивого к кризису бизнеса – в бизнес-центры класса А, в противоположном случае – в бизнес-центры класса С).

Однако и говорить о росте спроса пока рано. Новых компаний, пришедших на рынок Санкт-Петербурга, практически нет. Их доля составляет не более 3-5%, остальной спрос предьявляется компаниями, переезжающими из одного бизнес-центра в другой. А увеличение спроса за счет арендаторов бизнес-центров класса С и ниже пока не ожидается, уровень цен достаточно существенно различается.

Рисунок 1.2. Уровень вакантных площадей



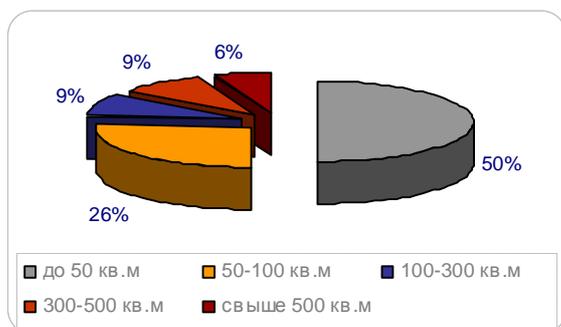
Источник: GVA Sawyer

Основной спрос потенциальные арендаторы офисных площадей в течение 3 кв. 2009 года предьявляли на площади до 50 кв.м (50%) и

<sup>1</sup> Выборка бизнес центров составила около 78% (по GLA) от всех бизнес-центров класса А, для класса В - около 38%.

на площади **50-100 кв.м** - **26%**. Спрос на помещения площадью свыше **500 кв.м** – около **6%**. Отметим, что спрос в **3 квартале** по своей структуре практически не изменился по сравнению со средними показателями в **1 полугодии 2009 года**. Между классами структуры спроса достаточно похожи, тем более, что в нынешних условиях границы между классами достаточно размыты, часто арендная ставка в бизнес-центрах класса **A** оказывается ниже, чем в бизнес-центрах класса **B+/B**.

**Рисунок 1.3.** Структура спроса на офисы в зависимости от размеров в 3 кв. 2009 года



Источник: GVA Sawyer

Среди наиболее знаковых сделок по аренде, произошедших в **3 кв. 2009 года** следует отметить следующие:

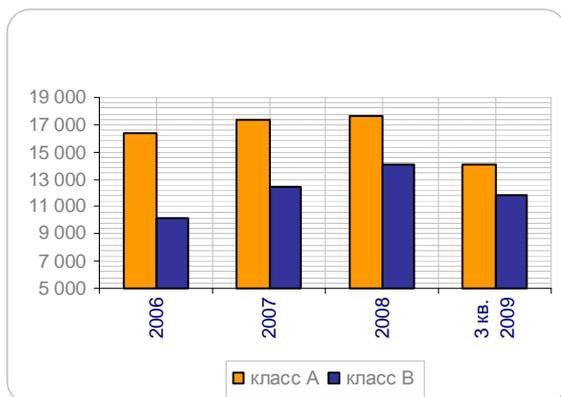
- туристическая компания «Интурист» арендовала **1200 кв.м** на три года в бизнес-центре **Owental History**;

- компания **ООО «Здоровые Люди»** арендовала **1140 кв. м** в бизнес-центре «Премиум»;
- «Аврора кейтеринг» арендовала **1 000 кв.м** в бизнес-центре «Линкор»;
- компания **Mannheimer Swartling** переехала из «Дома Зингера» в «Дом Швеции», где арендовала **785 кв.м**;
- компания «Бритиц Американ Табакко» арендовала **700 кв.м** в бизнес-центре «Линкор»;
- компания «Анкор» арендовала **700 кв.м** в бизнес-центре **Bolloev Center**;
- компания «Свой в городе» арендовала **600 кв. м** в бизнес-центре **Bolloev Center** на **7 лет**;
- компания **M-Cloud**, подписала предварительный договор аренды **500 кв.м** в строящемся технопарке компании **Technopolis**. Контракт заключен на пять лет, начиная с июня **2010-го**.

В **3 кв. 2009 года** проявилась тенденция заключения долгосрочных договоров аренды. Это явилось следствием стабилизации макроэкономической ситуации и снижения ставок. При этом, если ранее на долгосрочных договорах настаивали арендодатели, то в нынешних условиях большую активность проявляют арендаторы. Все чаще для снижения неопределенности относительно будущей арендной платы в договорах устанавливается привязка к среднерыночной арендной ставке, уровень которой определяется третьим лицом.

## 2.3. Финансовые условия

Рисунок 1.4. Средние ставки аренды для офисов класса А и В, руб./кв.м в год, с учетом эксплуатации, без НДС



Источник: GVA Sawyer

Средние заявленные арендные ставки на офисные помещения класса А составили по итогам 3 кв. 2009 года **14 090** рублей за кв. м в год (включая эксплуатационные расходы, без НДС) (падение с начала года на **20,2%**). Для класса В+/В средние арендные ставки с начала года уменьшились на **16,7%** и составили **11 760** рублей/кв.м<sup>1</sup>.

При этом в 3 квартале более существенно снизились ставки в сегменте В+/В – на **1,4%**. Падение средних заявленных ставок в классе А число символическое. При этом следует отметить, что наблюдается существенная дифференциация арендных ставок даже внутри одного бизнес-центра. В существующих условиях многие управляющие предлагают индивидуальные условия аренды для каждого офисного помещения в зависимости от индивидуальных характеристик. Поэтому на рынке присутствует достаточное количество предложений отдельных офисных помещений в бизнес-центрах по цене на **20-30%** ниже среднерыночной, однако вполне объяснимой качеством самого помещения.

Нельзя не отметить, что часто снижение ставок выглядит более драматически, чем показывает приведенная выше динамика

средних заявленных ставок. Причиной этого является то, что средние заявленные ставки рассчитываются по уже введенным в эксплуатацию бизнес-центрам, а основное падение ставок за последний год произошло в сегменте новых бизнес-центров. Если до кризиса и до введения в эксплуатацию они планировали установить арендные ставки если не выше, то на среднерыночном уровне, то для минимального заполнения в условиях кризиса новые введенные бизнес-центры были вынуждены установить арендные ставки существенно ниже среднерыночного уровня (минимум на **20-30%**). Поэтому сравнение планируемых докризисных ставок и реальных минимальных ставок показывает разницу в **50-70%**. В настоящее время тактика установления низких ставок принесла свои плоды, уровень заполняемости в новых бизнес-центрах достиг минимально приемлемого уровня, поэтому снижение ставок прекратилось.

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

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

<sup>1</sup> Выборка бизнес центров составила около 85% (по GLA) от всех бизнес-центров класса А, для класса В - около 43%.



## 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 Bieri  
GVA Marquette Advisors  
GVA Oxford  
GVA Cawley  
GVA Kantor  
GVA Grimley Ltd.  
GVA City-Concept  
GVA Grimley Brussels  
GVA ASCO Properties  
GVA Robertson  
GVA Sawyer  
GVA Nybolig Erhverv  
GVA Donal O Buachalla  
GVA Arthur Rubinstein  
GVA Swiss  
GVA Redilco  
GVA TP Group  
GVA Orco  
GVA InReal  
GVA Consultimo  
GVA PCI  
GVA Emirah  
GVA Real-Consult  
GVA Real-Consult Polska  
GVA Curzon Partners  
GVA Intercapitalis  
GVA Project Control Group



### GVA Sawyer

Представительство в Санкт-Петербурге  
Россия, 190031 Санкт-Петербург,  
ул. Ефимова, д. 4а БЦ «Мир», офис 330

Тел./факс: +7 (812) 334-9392  
e-mail: [info@gvasawyer.com](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)