

1. РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл.1.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В	Класс С
Объем офисных площадей на конец 1 пол. 2007г., тыс.кв.м	94	537	600
Введено в эксплуатацию в 1 пол. 2007 г., тыс. кв.м	10	56	3
Заявлено к вводу в эксплуатацию во 2 пол. 2007 г., тыс. кв.м	38	190	-
Уровень вакантных площадей, %	7	5-7	2-4
Средние арендные ставки, \$/ кв.м в год (без НДС) ¹	650	440	320
Диапазон арендных ставок, \$/ кв.м в год (без НДС) ¹	455-845	285-660	180-475
Средние цены продажи, \$/ кв.м	Нет предложения	2200-5400	2100-2300

В 1 полугодии 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.

¹ – средневзвешенные ставки аренды, с учетом эксплуатационных расходов (согласно петербургской практике, отдельно эти расходы не выделяются)

Источник: GVA Sawyer

1.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 1 полугодия 2007г. в Санкт-Петербурге общий объем качественных офисных площадей классов А и В составил 631 тыс. кв.м, увеличившись за полгода на 12%.

Что касается офисов класса С, то на сегодняшний день практически невозможно точно оценить объем этого сегмента в силу того, что он является наполовину «теневым». Согласно оценкам GVA Sawyer, объем рынка офисов класса С составляет около 600 тыс. кв.м.

Диаграмма 1.1.

Объем качественного предложения, класс А



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 1.2.

Объем качественного предложения, класс В



Источник: GVA Sawyer

Объем нового строительства всех классов, заявленный к вводу в эксплуатацию во 2 полугодии 2007 г., составит около 230 тыс.кв.м. Общий объем предложения офисных площадей по итогам 2007 г. при условии ввода всех заявленных объектов составит около 1 460 тыс.кв.м офисных площадей.

На конец 1 полугодия 2007 г. доля офисных площадей класса А в совокупном предложении составила 7,7%, площадей класса В – 43,7%, площадей класса С – 48,6%.

Диаграмма 1.3.



Источник: GVA Sawyer

1.2. СПРОС

Рост экономики, снижение суверенных рисков стимулировали спрос на новые качественные объекты офисной недвижимости и рост цен на неё.

В 1 полугодии 2007 г. увеличилась доля запросов на площади 500-1000 кв.м в БЦ класса А и на площади более 1000 кв.м в БЦ класса В. Крупнейшими сделками аренды в 1 полугодии 2007 г. стали: 3 000 кв.м («МРСК Северо-Запада» в БЦ «Призма-центр»), 2 400 кв.м (Банк «Русский Стандарт» в БЦ «Сенатор» на Профессора Попова), 2 000 кв.м («Синтез Девелопмент» в БЦ «Лангензипен»).

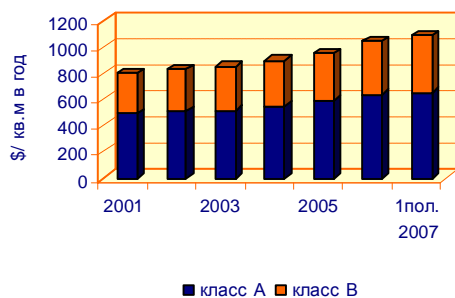
Высокий устойчивый спрос на качественные офисные площади и недостаток существующего предложения формируют низкий уровень вакантных площадей всех классов - в сравнении с концом 2006 г. уровень заполняемости бизнес-центров практически не изменился и по-прежнему высок. Превышение спроса над предложением в среднесрочной перспективе будет способствовать удержанию низкой доли вакантных площадей на уровне 5-6%.

1.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

Ставки аренды на офисы класса А по состоянию на конец 1 полугодия 2007 г. находятся в диапазоне 455-845 \$/ кв.м в год

Диаграмма 1.5.

Средние ставки аренды для офисов класса А, В

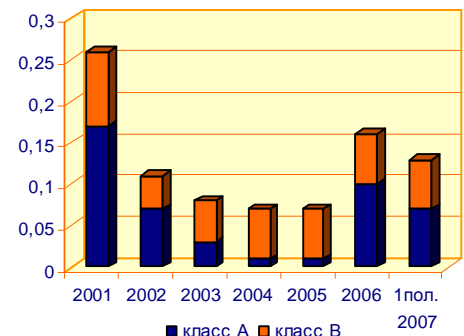


Источник: GVA Sawyer

Среди других важных тенденций, получивших развитие в 1 полугодии 2007 г. – увеличение масштабов проектов, развитие высотного строительства вне исторического центра города, появление большого числа многофункциональных проектов. Высокая инвестиционная привлекательность рынка офисной недвижимости стала причиной выхода на рынок крупных западных инвесторов, в том числе инвестиционных фондов.

Диаграмма 1.4.

Уровень вакантных площадей



Источник: GVA Sawyer

(здесь и далее - без НДС, с учетом эксплуатационных расходов), средняя арендная ставка – 650 \$/ кв.м в год.

Ставки на офисные площади класса В находятся в диапазоне 285-660 \$/ кв.м в год (средняя арендная ставка – 440 \$/ кв.м в год), класса С - 180-475 \$/кв.м в год (средняя арендная ставка – 320 \$/ кв.м в год).

Устойчиво высокий спрос на офисные площади классов А и В поддерживает цены на недвижимость на крайне высоком уровне. В течение 1 полугодия 2007 г. средние арендные ставки по офисным площадям выросли примерно на 2% в классе А и на 10% в классе В. В целом можно ожидать, что и в дальнейшем реальный рост ставок не превысит 10%, поскольку динамика арендных ставок за последние годы отражает наметившуюся стабилизацию.

2. РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл. 2.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли в Санкт-Петербурге за 1 кв. 2007 г., млрд. руб.	98,9
Объем площадей в качественных ТЦ на конец 1 полугодия 2007 г., тыс. кв.м	3 249
Введено в эксплуатацию в 1 полугодии 2007 г., тыс. кв.м	319
Заявлено к вводу в эксплуатацию во 2 полугодии 2007 г., тыс. кв.м	660
Уровень вакантных площадей, %	2-6
Средние арендные ставки в качественных ТЦ для всех типов арендаторов на конец 1 полугодия 2007 г., \$/ кв.м в год (без НДС, включая эксплуатационные расходы)	200 – 2 600

Экономический рост, благоприятный инвестиционный климат, увеличение покупательской способности населения способствуют активному развитию торговли и её инфраструктуры – торговой недвижимости. Рынок торговых и торгово-развлекательных центров – сегодня наиболее динамичный сегмент рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга.

Источник: GVA Sawyer

2.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Рынок качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге в 1 полугодии 2007 года продолжил свое активное развитие. По итогам 1 полугодия 2007 года в городе было введено в эксплуатацию около 16 различных торговых центров, включая гипермаркеты и специализированные торговые центры.

В общей структуре рынка торговой недвижимости лидирующие позиции занимают торговые и торгово-развлекательные центры.

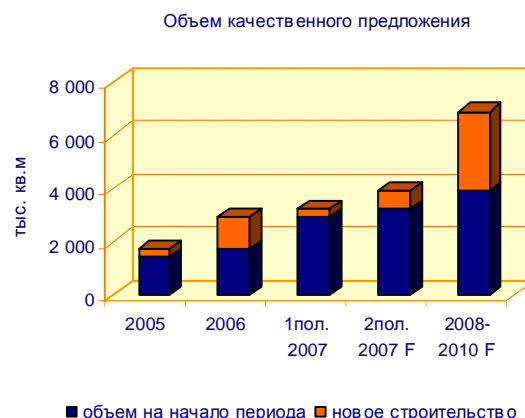
В целом, можно констатировать факт выхода Санкт-Петербурга на высокий уровень по обеспеченности населения торговыми площадями – на конец 1 полугодия 2007 года это 480 кв.м (GLA) на 1000 жителей города, что почти в 3 раза превышает московский уровень.

Самым динамичным сегментом торговых центров является сегмент, рассчитанный на «средний класс». Большинство введенных, строящихся и проектируемых торговых центров рассчитано именно на данный слой населения.

Активно развивается сегмент гипермаркетов, cash&carry, а также формат специализированных центров торговли, в которых представлен максимальный ассортимент по той или иной группе товаров, ради которой покупатель готов тратить свое время на дорогу до торгового центра. Можно отметить

рост доли торговых центров, специализирующихся на модных товарах (центры моды), мебели, товарах для дома и строительных товарах (DIY).

Диаграмма 2.1.



Источник: GVA Sawyer

Во 2 полугодии 2007 г., в соответствии с заявленными сроками строительства, объем ввода прогнозируется на уровне 660 тыс. кв.м качественных торговых площадей.

2.2. СПРОС

Спрос на площади в качественных торговых центрах Санкт-Петербурга остается высоким. Его формируют международные и национальные сетевые ретейлеры. Очевидна тенденция роста активности западных операторов в освоении рынка.

Наибольшим спросом со стороны арендаторов пользуются

Диаграмма 2.2.

Распределение качественного предложения по районам



Источник: GVA Sawyer

Рост ставок аренды в качественных торговых центрах составил за 1 полугодие 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в среднем около 9-13%. При этом в некоторых «устаревших» торговых центрах (преимущественно «рыночного» типа) ставки аренды не увеличились.

Диапазоны ставок аренды различаются в зависимости от класса торговых центров и их масштабности:

- микрорайонный – 200-1200 \$/ кв.м в год (здесь и далее - без НДС, включая эксплуатационные расходы),
- окружной – 310-2570 \$/ кв.м в год,
- региональный – 250-1800 \$/ кв.м в год,
- суперрегиональный – 300-2600 \$/ кв.м в год.

Дальнейшая динамика арендных ставок будет связана с их постепенным ростом в удачно расположенных высококлассных торговых центрах и, наряду с этим, стабилизацией и даже некоторым снижением в устаревших.

торговые помещения площадью 125 – 300 кв.м. Увеличилась доля ритейлеров, запрашивающих торговые помещения площадью 500-1 000 кв.м. и свыше 1 000 кв.м. Многие сетевые ритейлеры работают в нескольких форматах и нуждаются в помещениях различной площади для представления товаров.

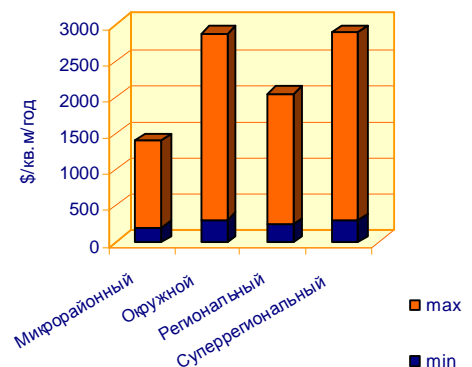
Также можно отметить тенденцию увеличения спроса на площади в торговых центрах - якорные арендаторы зачастую арендуют целый этаж в торговом комплексе, занимая площади до 10 000 кв.м, Второй этаж и выше, в зависимости от количества уровней торгового центра, обычно имеет более мелкую нарезку торговых площадей по 50-300 кв.м и сдается некрупным арендаторам - магазинам модной одежды, обуви, аксессуаров. На верхних этажах располагаются зона фуд-корта и развлекательная составляющая комплекса.

Заполняемость большинства торговых центров города по итогам 1 полугодия 2007 года находится на уровне 94-98%. Свободные площади формируются в основном из-за ротации операторов. В наиболее удачных объектах заполняемость составляет 100%, причем существует «лист ожидания» для потенциальных арендаторов.

2.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

Диаграмма 2.3.

Ставки аренды в качественных ТЦ



Источник: GVA Sawyer

3. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл.3.1. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

Основные показатели	Высокая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Объем качественных гостиничных номеров на конец 1 полугодия 2007 г.	5033	5144
Введено в эксплуатацию в 1 полугодии 2007 г., номеров	0	135
Заявлено к вводу в 2007 г., номеров	1271	705
Средний уровень заполняемости на июнь 2007 г., %	95	96

Источник: GVA Sawyer

Растет интерес крупных международных операторов к гостиничному рынку Санкт-Петербурга. Со второй половины 2005 года в городе реализуется «Программа развития Санкт-Петербурга как туристического центра на 2005-2010 гг.», согласно которой за 5 лет Санкт-Петербург должен войти в пятерку крупнейших туристических центров Европы с количеством посещений 5 млн. туристов в год. В связи с этим в ближайшие годы на рынке ожидается появление ряда новых крупных проектов.

Однако, пока качественных отелей, соответствующих современным стандартам, по-прежнему немного.

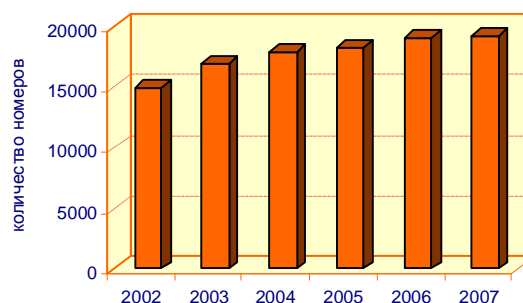
3.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На 1 полугодие 2007 года в городе функционируют 349 гостиничных объектов с номерным фондом 19 088 номеров. Из них доля качественных отелей уровня 3-4-5* составляет 53%. В структуре качественных отелей преобладают гостиницы средней категории 3*; их доля в совокупном номерном фонде составляет 51%.

В первой половине 2007 года в Санкт-Петербурге было открыто 4 отеля: «Ра» на 28 номеров (Невский, 44) и «Империя-парк» на 15 номеров (Академика Лебедева, 10г), гостиница на 25 номеров в составе спортивного комплекса на Васильевском острове, отель «Династия» 3* на 39 номеров (Рубинштейна, 29). А также 10 мини-отелей с совокупным количеством номеров, не превышающим 30.

Диаграмма 3.1.

Динамика объема предложения



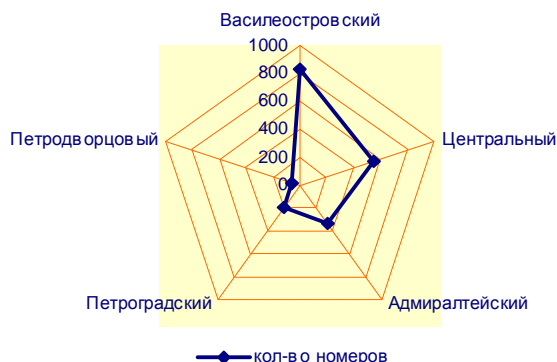
Источник: GVA Sawyer

Следует отметить дальнейший рост внимания девелоперов к пригородам, что связано с ограниченностью мест под застройку в центральной части города.

В последние годы происходило активное развитие наиболее дорогих гостиниц (категории 5*), что обусловлено меньшим периодом окупаемости. На данный момент в городе ощущается недостаток гостиниц уровня 3-4*, которые наиболее точно отвечают требованиям средних российских бизнесменов и групповых туристов, а также могут предоставить клиентам комфорт и достойный сервис по приемлемым для большинства туристов ценам. Отели категории 3* находятся на стыке более экономичных отелей и гостиниц класса премиум. В низкий сезон последние осуществляют гибкую ценовую политику и значительно снижают цены на проживание. В то же время ряд более экономичных отелей повышают уровень своего сервиса, к тому же количество мини-отелей увеличивается.

Диаграмма 3.2.

Распределение нового строительства по районам



Источник: GVA Sawyer

3.2. СПРОС

Количество российских туристов в Петербурге в 2006 году составило около 2 млн. человек, таким образом, в целом в прошлом году город посетили около 4,5 млн. туристов, что отвечает планам КЭРППиТ по посещаемости Санкт-Петербурга. К тому же по планам администрации к 2010 году поток туристов должен достичь отметки 5 млн., что подтверждает оптимистичный сценарий развития туризма.

Основные потребители гостиничных услуг в Петербурге:

- Бизнес-туристы - те, кто посещает город в деловых целях (участники конференций, бизнесмены, корпоративные группы), их доля в общем потоке составляет 30%,
- Экскурсионные туристы - те, кто приезжает для ознакомления с достопримечательностями и отдыха (как в составе групп, так и индивидуально), их доля - 60%.

Стоит отметить тенденцию роста российских туристов, посещающих Санкт-Петербург; их количество постоянно увеличивается, а также развивается сопутствующая инфраструктура, в том числе и количество мини-гостиниц, ориентированных на сегмент российских потребителей.

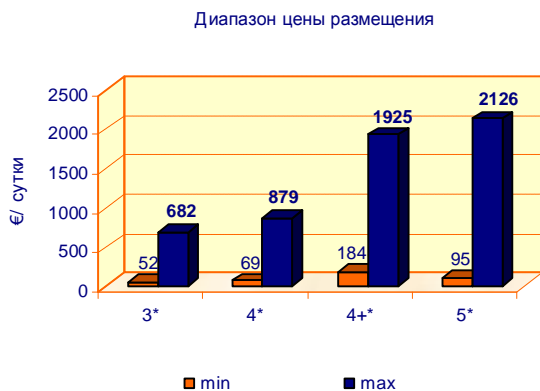
Диаграмма 3.3. Уровень заполняемости гостиниц 3* и 4-5*¹



Источник: GVA Sawyer

3.3. СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

Диаграмма 3.4.



Источник: GVA Sawyer

Рост цен на гостиничные услуги с начала 2007 года составил 10-40%, что связано с периодом «белых ночей» в Санкт-Петербурге, когда рост спроса на услуги размещения приводит к резкому подъему цен. Так, для отелей 5* разница цен в высокий и низкий сезоны достигает 37%, для отелей 4* - 27%, для гостиниц 3* - 36%. Стоимость номеров даже в пределах одного отеля может различаться в несколько раз. Диапазон цен на размещение в отелях 3* составляют 52-682 евро, в отелях 4* и 4+ - 69-1925 евро, в отелях 5* - 95-2126 евро.

До сих пор период «белых ночей» привлекает максимальное количество туристов в город, но развитие бизнес-туризма постепенно сглаживает сезонные колебания и значимость фактора сезонности нивелируется.

Несмотря на недостаток качественного предложения вряд ли можно прогнозировать сохранение в ближайшие годы высоких темпов роста цен на размещение, так как их уровень существенно выше, чем в туристических городах-конкурентах Санкт-Петербурга. Кроме того, сегодня высокий уровень цен вызван сильными колебаниями заполняемости, которые будут в дальнейшем устранены.

¹ Данные за 2007 год приводятся по состоянию на июнь месяца

4. РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл. 4.1. Основные показатели рынка складской недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В
Объем качественных складских площадей (классы А и В) на конец 1 пол. 2007г., тыс. кв.м ¹	372	
Введено в эксплуатацию в 1 пол. 2007г., тыс. кв.м	22	-
Заявлено к вводу во 2 пол. 2007г., тыс. кв.м	300	30
Уровень вакантных площадей, %	0	5
Средние арендные ставки, \$/ кв.м в год (triple net)	120-130	90-120

¹ не включая складские площади под собственные нужды

Источник: GVA Sawyer

На рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга по-прежнему наблюдается значительное превышение спроса над предложением.

4.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

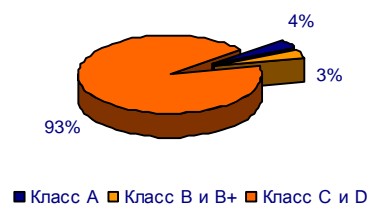
Общая площадь складской недвижимости Санкт-Петербурга, представленная помещениями всех классов, включая портовую инфраструктуру, на начало 2007 года составляла около 6 млн кв.м. Большая часть помещений являются объектами низкого качества класса С и D и располагаются на территории бывших складских баз или промышленных предприятий.

Общая площадь качественных складов классов А и В в городе на конец 1 полугодия 2007 года составляла около 372 000 кв.м (не включая складские площади под собственные нужды).

Из них непосредственно в 1 полугодии 2007 года на рынок было выведено два объекта складской недвижимости класса А – около 22 000 кв.м.

Диаграмма 4.1.

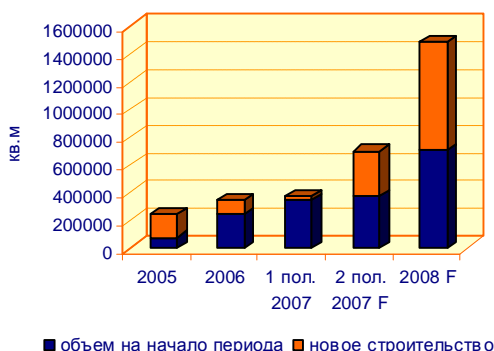
Структура предложения складских помещений по классам



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 4.2.

Объем качественного предложения, класс А и В



Источник: GVA Sawyer

Ответом рынка на значительный неудовлетворенный спрос стали не только рост числа заявленных проектов, но и их масштабы. Если в 2005-2006 г.г. в эксплуатацию преимущественно вводились складские комплексы площадью 10 000 - 20 000 кв.м (Логистический центр на Кубинской Lipsanen & Co, Логистический комплекс PNK Logistics), то в 2007-2008 г.г. ожидается ввод проектов площадью до 200 000 кв.м («МЛП - Уткина Заводь», Терминал компаний «ЮИТ Лентек» и EPI Russia, «Логопарк Нева»). Анонсирован рекордный для Петербурга проект площадью 700 000 кв.м - логистический парк «Колпино».

Обзор коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга. 1 полугодие 2007 года.

Диаграмма 4.3.

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

Распределение качественного предложения по районам



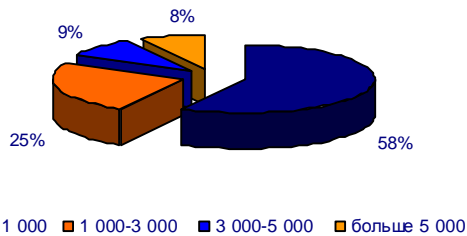
Источник: GVA Sawyer

4.2. СПРОС

Заполняемость складских комплексов в 1 квартале 2007 г. для класса А составляла 100%, для класса В – 95%, классов С и D – 85-90%.

Диаграмма 4.4.

Структура спроса на складские площади в зависимости от размера, кв. м



Источник: GVA Sawyer

В 2007 году основными источниками спроса на наиболее качественные складские помещения класса А являются логистические компании, крупные торговые сети и иностранные производственные компании. Другие группы арендаторов, среди которых можно выделить российские

производственные компании, торговые компании и сети, дилеры и дистрибьюторы, менее требовательны при выборе складских помещений и ориентируются в основном на склады класса В.

Большинство арендаторов складских помещений предпочитают площади до 1 000 кв.м - 58%, 25% составляет спрос на площади от 1 000 до 3 000 кв.м, площади от 3 000 до 5 000 кв.м интересуют 9% арендаторов и 8% компаний арендуют блоки от 5 000 кв.м.

Наиболее востребованными направлениями для складских объектов являются северное и южное – Выборгский, Московский и Пушкинский районы, пользуются высоким спросом складские площади и в Красногвардейском районе. Все более растет спрос на склады, расположенные в ближайших пригородах – до 10-20 км от черты города, в связи с ограниченным предложением площадей и транспортными проблемами у имеющихся объектов в черте города.

В Петербурге отмечается тенденция к укрупнению арендуемых площадей, спрос на которые формируется прежде всего основными потребителями качественной складской недвижимости класса А. В последнее время все большее распространение получает практика предварительной аренды складских площадей.

4.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

Ввиду значительного дефицита качественной складской недвижимости арендные ставки на нее в Санкт-Петербурге держатся на высоком уровне, для класса А - 120-130 \$/кв.м в год (triple net). С учетом всех дополнительных платежей, возлагаемых на арендаторов, ставки «полной» аренды составляют около 150-170 \$/кв.м/год, не включая НДС.

Сроки заключаемых договоров по большинству крупных проектов составляют 10 лет, договоры могут подписываться как без права расторжения так и со значительными

финансовыми санкциями при выходе арендатора из договора.

Арендная ставка на склады класса В составляет 90-120 \$/кв.м в год (triple net). С учетом всех дополнительных платежей, возлагаемых на арендаторов, ставки «полной» аренды составляют около 120-160 \$/кв.м в год, не включая НДС.