

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга

www.maris-spb.ru

1 квартал 2010

Динамика 2010

Предложение	↑
Вакантные площади	→
Арендные ставки	→
Ставки капитализации	→

По итогам первых трех месяцев 2010 года стало очевидно, что рынок коммерческой недвижимости вступил в период стагнации. Арендные ставки перестали снижаться, но и рост в ближайшее время не прогнозируется.

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В первом квартале 2010 года объем предложения офисной недвижимости увеличился на 59 700 кв.м (бизнес-центры класса В) и составил 1,9 млн.кв.м. Самый крупный объект, открывшийся в начале года – вторая очередь бизнес-центра «Гулливвер» общей площадью 26 000 кв.м. При этом, за последние полгода не было введено ни одного офисного центра класса А.

В структуре предложения качественных офисных центров по-прежнему наибольшую долю занимают проекты класса В (78%). На класс А приходится 22%. Если все запланированные офисные центры будут введены в эксплуатацию, то к концу года структура предложения изменится в сторону увеличения доли класса А (24%).

Распределение офисов по районам города в течение последних лет существенно не меняется. Наибольшее количество офисов расположено в центральных районах: в Центральном районе (18%), Петроградском (15%), Василеостровском (11%). Из спальных районов лидирует Приморский (14%).

Наметившаяся несколько лет назад децентрализация предложения продолжает развиваться. Из окраинных районов наиболее интенсивно офисная недвижимость строится в Приморском и Московском районах, однако спрос по-прежнему ориентируется на центр города. На окраинах пользуются спросом только объекты, расположенные рядом с метро и с адекватными арендными ставками.

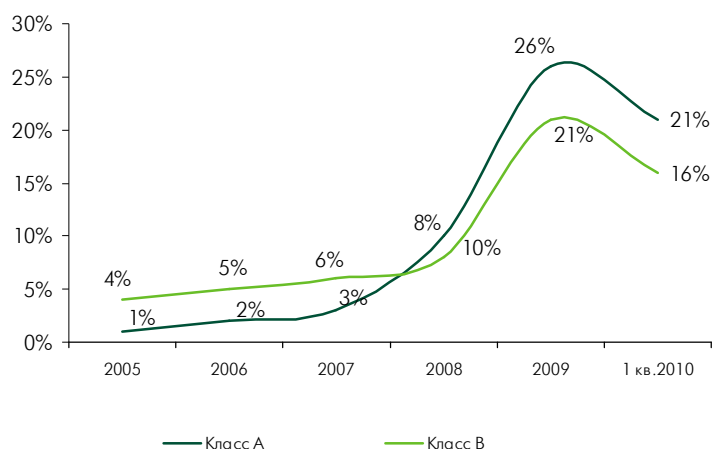
Основные показатели рынка офисной недвижимости

	Класс А	Класс В
Предложение, кв.м	414 000	1 498 000
Введено в 1 кв.2010, кв.м	0	59 700
Вакантные площади	21%	16%
Средний срок аренды	3 года	11 мес.
Ставка капитализации	15,5%	15,5%
Арендная ставка, руб./кв.м/мес.	1 250	850

УРОВЕНЬ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ

Активизация спроса привела к снижению уровня вакантных площадей. Уровень вакантных площадей в бизнес-центрах класса А в первом квартале 2010 года снизился до 21% (87 000 кв.м), в бизнес-центрах класса В - до 16% (240 000 кв.м). Но существующий спрос на рынке недостаточен для того, чтобы существенно сократить объем пустующих помещений.

Уровень вакантных площадей



СПРОС

В течение первых месяцев 2010 года спрос на офисные помещения активизировался. Однако арендаторы стали избирательны и неторопливы в выборе офиса, поскольку предложение значительно превышает спрос. В структуре спроса по-прежнему большую долю занимают компании, которые мигрируют из одного здания в другое. Новых компаний на рынке практически нет.

Наибольшим спросом пользуются офисы площадью до 100 кв.м в действующих бизнес-центрах недалеко от метро, с готовой отделкой.

Спрос по районам города распределяется неравномерно. Запросы арендаторов касаются в первую очередь Центрального (23%) и Московского районов (22%), а также Адмиралтейского (10%), Петроградского (7%) и Василеостровского (6%). Наименее популярны Красносельский и Фрунзенский районы города. Как правило, в центре арендуют офисы крупные, зачастую международные компании. Окраины вполне устраивают малый и средний бизнес.

Следует отметить, что спрос на качественные офисы Московского района (в непосредственной близости от метро вдоль Московского проспекта, за исключением зоны Пулковско), постоянно растёт. Однако предложение здесь ограничено и представлено в основном бизнес-центрами класса С.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

В первом квартале существенного изменения арендных ставок как в офисных центрах класса А и так и класса В не произошло. В большинстве бизнес-центров ставки остаются на достигнутом в конце 2009 года уровне. Некоторые здания, достигнув оптимальных показателей по заполняемости, уже пошли на повышение цен аренды, однако это пока единичные случаи и тенденция к повышению арендных ставок не прослеживается. Наряду с этим отмечается ряд бизнес-центров, которые продолжали снижение цен.

В дальнейшем уровень арендных ставок будет напрямую зависеть от активности спроса и уровня вакантных площадей. Однако предпосылок для дальнейшего снижения нет и можно прогнозировать небольшой рост к концу 2010 года. В целом, в течение года ожидается колебание ставок в диапазоне плюс-минус 5%.

Для определения ставки аренды всё меньшее значение имеет класс объекта. Например, разброс ставок в бизнес-центрах класса А составляет от 830 до 2 390 рублей за кв.м в месяц (не включая НДС).

По итогам 1 квартала 2010 года средняя арендная ставка для офисных центров класса А составляет 1 200-1 300 рублей за кв.м/мес., для класса В – 800-900 рублей за кв.м/мес. (без учета НДС). Снижение ставок с начала кризиса (от пиковых показателей середины 2008 года) в классе А составило 27%, в классе В – 32%. Арендные ставки достигли уровня 2006 года.

Запрашиваемые арендные ставки могут отличаться от реальных цен сделок. На окраинах бизнес-центры готовы торговаться и снижать до 30%, а в центре, как правило, торга нет.

ПРОГНОЗ

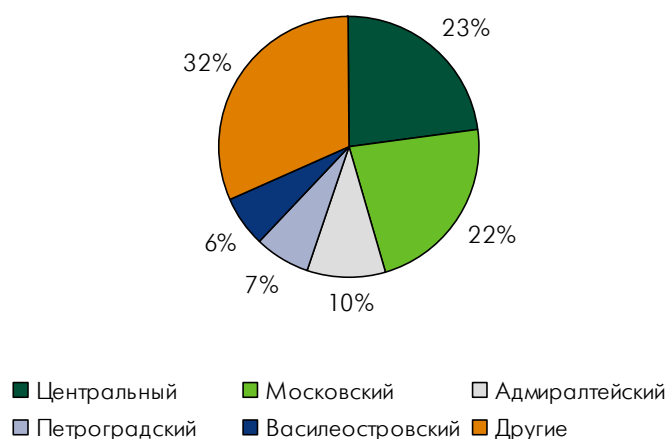
На разных стадиях строительства сейчас находится большое количество офисных зданий, замораживать и перепрофилировать которые под другие функции нерентабельно. Учитывая большое количество пустующих помещений в действующих офисных центрах, а также здания на стадии строительства, Петербург не будет испытывать дефицита офисных площадей в ближайшие 3-5 лет.

Предпосылок для дальнейшего снижения арендных ставок нет, но для полного восстановления рынка потребуется не меньше трех лет. Рост цен начнется в центральных районах города, в новых качественных зданиях с отделкой, с максимальным уровнем заполняемости, профессиональной управляющей компанией.

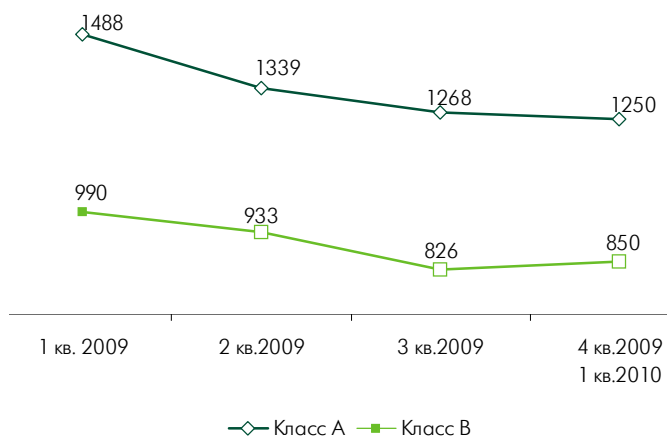
Примеры крупных сделок в 2010 году

Компания	Бизнес-центр (класс)	Площадь
Кодэкс	Кантемировский (В)	5 500
Балтнефтепродукт	Фидель (В)	2 100
Регион	Арена Холл (В)	2 000
Маерск	Келлерманн центр (В)	1 490
PMI	Аполло (А)	1 400
ТНК-ВР Северная Столица	Сенатор (А)	1 200

Распределение спроса по районам города



Динамика арендных ставок*



*в рублях/кв.м/мес., не включая НДС

Предложение, кв.м	3 054 000
Введено в 1 кв.2010, кв.м	11 000
Вакантные площади	10-30%
Ставка капитализации	16%

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В первом квартале 2010 года отмечен рекордно низкий объем увеличения торговых площадей. Введен в эксплуатацию только один торговый центр Smile на проспекте Большевиков площадью 11 000 кв.м. Небольшой объем ввода новых торговых площадей объясняется отсутствием спроса со стороны ритейлеров: большинству торговых центров приходится открываться на треть пустыми.

Однако рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга находится в предвкушении открытия в 2010 году трёх сотысячных проектов: «Лето», «Галерея», «Стокманн Невский центр». Правда, других крупных проектов торговых центров в Петербурге пока не строится.

Текущая ситуация на рынке торговых площадей свидетельствует о чрезвычайно сильной конкуренции и приближении рынка к насыщению. Начиная с 2011 года, рост предложения будет происходить существенно более низкими темпами.

Арендные ставки на главных торговых коридорах (тыс.руб./кв.м/год)

Локация	2008	2010
Невский пр.	60-150	35-90
Большой пр. ПС	60-120	35-70
Садовая ул.	55-65	40-50
Спальные районы	12-50	9-30

СПРОС

В начале 2010 года спрос на рынке торговой недвижимости оживился, о чем свидетельствует ряд крупных сделок: «Спортмастер» арендовал 4 200 кв.м в «Гранд Каньоне» и 1 240 кв.м в «Галерее» на Лиговском, Inditex арендовала около 3 100 кв. м в ТРК «Лето» и др.

Оживление спроса в большей степени произошло в сегменте стрит ритейла, который в прошлом году больше всего пострадал от кризиса. Ставки достигли своего минимума и начал реализовываться отложенный спрос. Среди всех арендаторов в сегменте стрит-ритейла наиболее активен общепит.

Кризис в большей степени коснулся дорогих брендов одежды, дорогих ресторанов и т.п. Меньше всего пострадали арендаторы сегмента развлечений (кинотеатры) и фитнес-клубы, демократичные заведения общепита и продуктовый ритейл. Многие торговые сети уже вышли из кризиса и заявляют о своих планах дальнейшего расширения. Расширять свое присутствие на рынке планируют кафе и рестораны «Кофе хауз», Costa Coffee, «Две палочки», Ginza Project, супер-и гипермаркеты Океу, Х5, «Полушка», «Магнит», «Дикси», а также магазины одежды «Мэлон фэшн груп», магазины электроники «Эльдорадо», магазины косметики «Рив Гош» и другие.

Арендаторы стали более внимательно и очень придирчиво относиться к выбору торгового центра, и арендуют помещения лишь в лучших объектах, выторговывая максимальные скидки.

В качественных торговых центрах уровень вакантных площадей составляет около 7-10%, в среднем по городу этот показатель выше (до 30%). Тем не менее, в Петербурге есть ряд успешных торговых центров, количество которых можно пересчитать по пальцам, в которых заполняемость на уровне 99-100% и до сих пор существуют листы ожидания («Мега-Пернас» и «Мега-Дыбенко», «Радуга», «Гранд-Каньон», «Континент» на пр. Стачек, «Гулливвер», «Сенная», «ПИК»).

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Заметного изменения коммерческих условий в первом квартале 2010 года не произошло, ставки стабилизировались. Однако всё чаще арендаторы платят не фиксированную арендную ставку, а процент от товарооборота.

Тем не менее, с конца 2010 года можно ожидать постепенного повышения арендных ставок на торговые помещения и в первую очередь в сегменте стрит ритейла.

РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Гостиничный сегмент в 2009 году ощутил существенное влияние кризиса, что сказалось на снижении заполняемости, снижении RevPAR (-30%) на фоне значительного увеличения предложения.

В первом квартале 2010 года не было введено ни одного отеля. Таким образом, качественный номерной фонд Петербурга составляет 13 819 номеров в 58 отелях.

Однако большая часть отелей планирует открыться во второй половине 2010 года и по прогнозам номерной фонд Петербурга увеличится как минимум на 950 номеров, 874 из которых относятся к категории 4-5 звёзд. В ближайшие годы ожидается сохранение темпов роста предложения (не менее 1 000 номеров в год). Отели столкнутся с дальнейшим существенным усилением конкуренции. Это, безусловно, позитивный факт для города и потребителей гостиничных услуг, но он приведет к снижению доходности отелей.

СПРОС

Главная проблема гостиничного рынка в Петербурге - высокая сезонность. Большая часть потока туристов прибывает в течение короткого сезона, который называют сезоном Белых Ночей. Высокий сезон в Санкт-Петербурге с мая по сентябрь, пик сезона приходится на июнь-июль. В период с декабря по февраль – самая низкая заполняемость. Гостиницы стали активно использовать разные методы стимулирования спроса – увеличилось количество специальных предложений и всевозможных акций.

В первом квартале 2010 средний уровень заполняемости петербургских отелей составил 30-40%. Отели, которые применяли гибкую ценовую политику в течение низкого сезона, удалось держать заполняемость на уровне 50%. На высокий сезон прогнозируется повышение заполняемости до 80%. Однако, для выхода на докризисные среднегодовые показатели потребуется несколько лет.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

Стоимость размещения напрямую зависит от сезона, категории («люкс», «полулюкс», стандартный и т.п.) и уровня комфортности номера. Важное значение при формировании цен имеет географическое положение гостиницы, удаленность ее от центра города, деловых, историко-культурных и прочих объектов, коэффициента заполняемости номерного фонда, уровня конкуренции на гостиничном рынке. Серьезную конкуренцию отелям создают квартиры, сдаваемые посуточно, которые зачастую дешевле номера в отеле. Стоимость проживания (rack rates) анонсированная отелями на 2010 год выше, чем в прошлом году на 15-20%. Причем больше всего подорожали пятизвездочные отели. Однако уровень реальных цен колеблется в зависимости от заполняемости отеля, и, исходя из этого, большинство гостиниц устанавливает «лучшую цену дня». Таким образом, в среднем по рынку цены остались на уровне прошлого года.

Основные показатели рынка гостиничной

	5*	4*	3*
Количество отелей	10	17	31
Количество номеров	2 043	5 103	6 673
Заполняемость	30-40%		

Отели, планируемые к вводу в 2010 году

Название	Оператор	Категория	Количество номеров
Талион	Талион	5*	60
Courtyard	Marriot	4*	280
Park Inn	Rezidor	4*	268
Scandic	Hilton	4*	206
Без названия	н/д	4*	60
Red Star Hotel	н/д	3*	54
Шувалов	Ginza	бутик	25
Итого			953

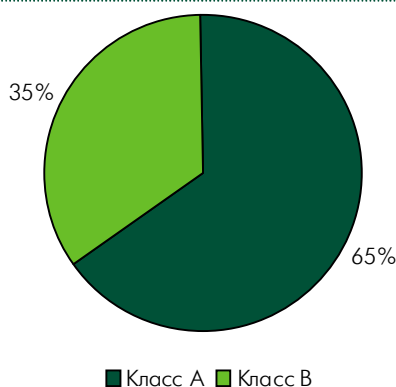
Стоимость проживания, 2010 год, в USD

Категория отеля	Низкий сезон	Полусезон	Высокий сезон
5*	433	600	767
4*	177	217	310
3*	100	123	150

Основные показатели рынка складской недвижимости

	Класс А	Класс В
Предложение, кв.м	935 000	507 000
Введено в 2010, кв.м	17 900	0
Вакантные площади	30-35%	20-25%
Средний срок аренды	5 лет	3 года
Ставка капитализации	16%	16%
Арендная ставка, руб./кв.м/год (triple net)	2 700-3 000	2 400-2 700

Структура предложения по классам



Примеры крупных сделок в 1 квартале 2010

Арендатор	Площадь, кв.м	Складской комплекс
Grupo Antolin	10 000	МЛП Уткина Заводь
ООО «Торговый лом Северо-Западный»	4 300	Гориго
Marin Express	4 200	Гориго
Морон	2 900	Кулон-Пулково

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Пока Санкт-Петербург выполняет транзитные функции и основные товаропотоки идут в Москву, потенциал развития складской недвижимости остается низким.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В первом квартале 2010 года объем предложения складских комплексов увеличился на 17,9 тыс. кв.м, что почти в 5 раз меньше, чем в 1 квартале 2009 года. Основная тенденция на рынке - перенос сроков ввода в эксплуатацию объектов и снижение активности девелоперов по причине низкого спроса.

По расположению складских комплексов лидирует промзона Шушары (27%), а также Уткина Заводь (14%), Предпортовая (11%), Парнас (10%) и Горелово (10%).

На текущем этапе развития рынка складской недвижимости произошло насыщение площадями. Строительство новых очередей и новых проектов на данный момент неэффективно, поскольку до сих пор остаются незаполненными объекты, открытые в 2008 году.

Структура качественных складских комплексов постепенно меняется в сторону увеличения доли объектов класса А. Если в 2008 году они составляли 60%, то уже по итогам 1 квартала 2010 года – 65%. При этом большая часть строящихся объектов также относится к самому высокому классу.

СПРОС

Активность спроса, снижающаяся на протяжении 2009 года, достигла минимального уровня, что позволяет прогнозировать стабилизацию в течение текущего года - дальнейшего падения не прогнозируется.

Инвестиционных сделок по продаже складских комплексов в 1 квартале не было, однако, компания «Евросиб» заявила о желании продать свой транспортно-логистический комплекс «Предпортовый».

Последствия мирового экономического кризиса и переизбыток площадей привели к снижению заполняемости складских комплексов.

Уровень вакантных площадей в складских комплексах класса А составляет в среднем по рынку 30-35% (более 300 000 кв.м). Однако ряд новых проектов имеют 50-70% свободных площадей. В складских комплексах класса В уровень вакантных площадей – около 20-25% (более 100 000 кв.м). Таким образом, на рынке качественных складских комплексов пустует не менее 400 000 кв.м.

Спрос по-прежнему ориентирован на складскую недвижимость площадью до 1 000 кв.м (вместо 5 000 – 10 000 кв.м до кризиса).

В структуре потребителей складских помещений основное место занимают производители и продавцы промтоваров и бытовой химии, а также производители автомобилей и запчастей к ним, тогда как раньше неизменными лидерами по объему арендованных площадей были логистические операторы.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

Запрашиваемые арендные ставки в первом квартале 2010 года не менялись. Поскольку сделок на рынке происходит мало, то оценить диапазон реальных арендных ставок сложно. В среднем они могут быть ниже запрашиваемых на 10-20%.

Класс А: 2 700-3 000 руб./кв.м/год (triple net)

Класс В: 2 400-2 700 руб./кв.м/год (triple net)

MARIS PROPERTIES in association with CB RICHARD ELLIS

Maris Properties – одна из ведущих и активно развивающихся на рынке Санкт-Петербурга компаний-консультантов по недвижимости, предлагающая полный комплекс услуг по работе с коммерческой недвижимостью.

Основная сфера нашей деятельности включает в себя:

- Брокерские услуги для офисных, торговых, промышленных помещений
- Консалтинг и оценка
- Работа с корпоративными клиентами
- Инвестиционные услуги
- Управление недвижимостью

Богатый опыт работы сотрудников компании на рынке коммерческой недвижимости (более 15 лет), а также стратегические партнерские отношения с мировыми лидерами в области услуг по недвижимости, дает нам возможность сочетать понимание особенностей российского рынка с ресурсами стран восточной и западной Европы и Америки.

В своей деятельности Maris Properties ориентируется, прежде всего, на интересы своих клиентов. Мы предлагаем каждому клиенту экономичные и эффективные решения, отвечающие именно его индивидуальным требованиям в сфере недвижимости. Наши клиенты доверяют нам свои проекты, так как знают, что успех пришел к нам благодаря чуткому отношению к делу.

Задача специалистов Maris Properties – понять основной бизнес клиента и оценить перспективы его развития в условиях меняющегося рынка. Несмотря на то, что современная российская экономика находится в динамике, для достижения успеха в бизнесе необходимо видеть перспективу, преодолевать препятствия и решать поставленные задачи, используя новые возможности и обеспечивая максимальную пользу для каждого клиента.

Нашими клиентами уже стали такие компании как: Siemens, Sun Microsystems, American Express, Franke, ОАО «Вымпелком» (БиЛайн GSM), Текс, Avaya, Bristol-Myers Squibb, JTI, Finansbank, Oracle, К-Паута и другие.

Примечание 2010 Maris Properties in association with CB Richard Ellis

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, основана на достоверных по мнению Maris Properties in association with CBRE данных. Несмотря на все предпринятые меры обеспечить достоверность содержащейся в отчете информации, Maris Properties in association with CBRE не может предоставить гарантии того, что в нем отсутствуют фактические неточности. Данный обзор рынка подготовлен для клиентов Maris Properties in association with CBRE. Авторские права защищены. Ни одна из частей настоящего отчета не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения Maris Properties in association with CBRE.

Для получения дополнительной информации пожалуйста обращайтесь:

Наталья Киреева

Отдел консалтинга и оценки

Maris Properties in association with CBRE

191025, Санкт-Петербург, ул. Маяковского, 3Б

Тел. +7 812 346 5900

nk@maris-spb.ru

www.maris-spb.ru

www.cbre.com