

# Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга

2009

www.maris-spb.ru

## Динамика 2009

Предложение	↑
Вакантные площади	↑
Арендные ставки	↓
Ставки капитализации	↑

В 2009 году рынок недвижимости изменился кардинально. Произошло насыщение, а в некоторых сегментах и районах города – перенасыщение предложения. Арендные ставки и цены продаж снизились и достигли уровня 2006 года. Банки практически прекратили кредитовать девелоперов и многие проекты оказались замороженными. Но главное изменение, которое коснулось всех сегментов рынка коммерческой недвижимости – падение спроса, вследствие чего рынок стал рынком арендатора.

### РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

#### ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Кризис со всей очевидностью продемонстрировал, что рынок не испытывает дефицита офисов – пустующие помещения есть практически в каждом здании. В то же время уровень вакантных помещений в некоторых бизнес-центрах находится в пределах среднерыночного, а в других – существенно превышает его. Поэтому говорить о полном насыщении спроса рано – качественные объекты по доступной цене продолжают привлекать арендаторов и сегодня.

Общий объем предложения продолжает расти и по итогам 2009 года он увеличился на 365 000 (+25%) кв.м, хотя планировалось увеличить общий сток более, чем на 30%. По сравнению с 2008 годом общий объем площадей в офисных центрах класса А увеличился на 43%, класса В – на 20%.

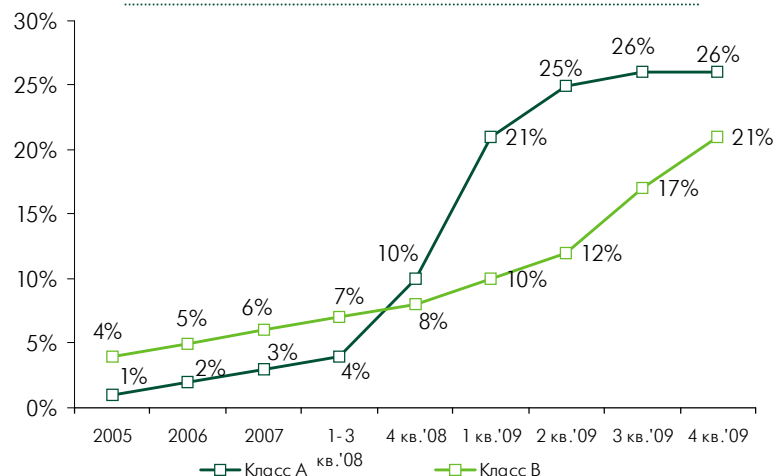
#### Основные показатели рынка офисной недвижимости 2009

	Класс А	Класс В
Предложение, кв.м	414 000	1 440 000
Введено в 2009, кв.м	125 000	240 000
Вакантные площади	26%	21%
Средний срок аренды	3 года	11 мес.
Ставка капитализации	16%	16%
Арендная ставка, руб./кв.м/мес.	1 254	846

#### УРОВЕНЬ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ

Уровень вакантных площадей в бизнес-центрах класса А к концу 2009 года достиг 26%, в бизнес-центрах класса В увеличился до 21%. Новые здания, открывшиеся в конце 2008 и в 2009 году испытывают самые большие трудности и имеют максимальный уровень вакантных площадей. Многие офисные центры открываются, имея нулевую заполняемость, и вынуждены максимально снижать арендные ставки, чтобы привлечь арендаторов. В связи с тем, что многие компании сокращают персонал и уменьшается количество необходимых площадей, появились предложения на рынке субаренды, однако, такого активного развития, как в Москве, он не получил.

#### Уровень вакантных площадей



MARIS  
PROPERTIES

IN ASSOCIATION WITH

CBRE  
CB RICHARD ELLIS

www.maris-spb.ru

www.cbre.com

## СПРОС

Главный итог кризисного года – рынок офисной недвижимости стал рынком арендатора.

В первой половине 2009 года спрос на офисные помещения оставался на достаточно высоком уровне. Причиной тому послужила реализация отложенного спроса. В конце 2008 года арендаторы были не уверены в будущем и решили отложить все решения о переезде на начало 2009 года. Таким образом, произошедшая активизация спроса в первом квартале 2009 года была временной, и уже во втором квартале произошел спад активности.

В течение летних месяцев активность спроса на офисные помещения была минимальна. С началом осени ожидаемо произошла активизация и наметились первые признаки укрепления на рынке – немного увеличилось количество запросов, больше обращающихся клиентов выезжало на показы и вступало в переговоры.

Наибольшим спросом в 2009 году в Петербурге пользовались офисы площадью до 50 кв.м в действующих бизнес-центрах недалеко от метро, с готовой отделкой. Собственники, сдававшие помещения ранее только крупными блоками вынуждены делать более мелкую нарезку. Те офисные здания, в которых это технически невозможно, испытывают сложности с привлечением арендаторов.

Новой тенденцией рынка в 2009 году стало то, что арендаторы готовы снимать только готовый офис с выполненной отделкой. Офисы в строящихся бизнес-центрах фактически не пользуются спросом.

Спрос изменился не только количественно, но и качественно. Новых компаний, которые открывают офисы в Петербурге, почти не осталось, объем сделок на рынке создает миграция уже действующих арендаторов. При этом арендаторы активно пользуются снижением арендных ставок, повышая качество своего офиса без увеличения расходов.

Несмотря на кризисные явления в экономике, спад в недвижимости, в 2009 году было заключено немало крупных сделок. Переезжают и расширяются преимущественно банки, государственные компании и IT-компании

## АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

Снижение арендных ставок в 2009 году произошло практически во всех офисных центрах. Стоимость аренды квадратного метра в рамках одного здания может отличаться в 2-3 раза в зависимости от расположения офиса, от видовых характеристик, от площади.

Продолжается тенденция перехода бизнес-центров на исчисление арендных ставок в рублях и от системы triple net к «всё включено». К концу 2009 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). Таким образом с начала кризиса ставки в классе А снизились на 27%, в классе В – на 32% и достигли уровня 2006 года.

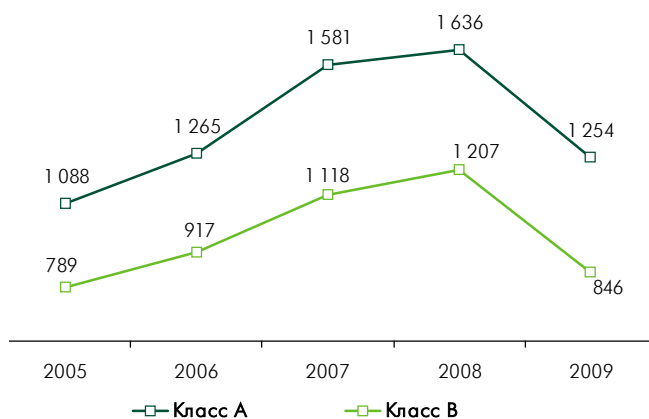
Экономический кризис привёл к тому, что арендные ставки в Санкт-Петербурге в большей степени зависят не от класса офиса, а от местоположения. В нецентральных районах высокостатусные бизнес-центры не обладают конкурентным преимуществом перед классом С, поэтому конкурировать могут только ценой. Уже можно арендовать офис по 750-900 рублей в здании класса А у станции метро «Старая деревня» или в Пулковом. При этом есть примеры офисных центров класса С без вентиляции, кондиционирования, парковки, расположенных в центре города, запрашивающих ставки 1 300-1 500 рублей. Арендаторы выбирают сначала цену, потом местоположение, затем качество здания.

Предположительно рынок нащупал ценовые ориентиры. Если укрепление рынка станет устойчивым трендом, можно ожидать снижения процента вакантных площадей в 2010 году и прекращения снижения арендных ставок. В первую очередь, это произойдет в объектах в центре Петербурга и в прилегающих к центру районах, а также в сложившихся деловых зонах. Улучшение ситуации в офисных центрах на окраинах и вне сложившихся деловых зон в ближайшее время ожидать не приходится.

## Примеры крупных сделок в 2009 году

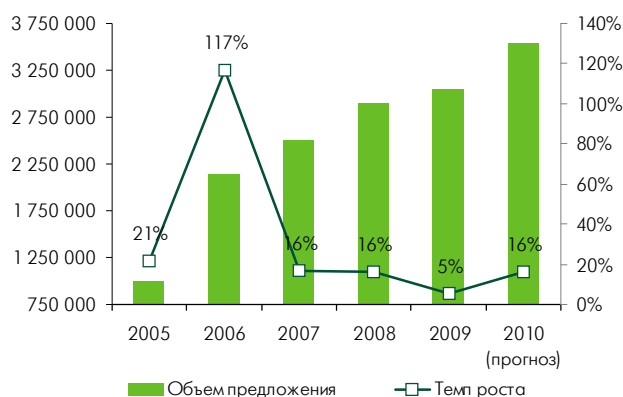
Компания	Бизнес-центр (класс)	Кв.м
Yota	Атлантик сити (А)	7 800
Группа БФА	Линкор (А)	3 200
Open Way Service	Линкор (А)	2 600
Кодэкс	Кантемировский (В)	5 500
Аркадия	Ростра (В)	2 200
Окей	Синопская, 54	1 800
Спасские ворота	Арена Холл	1 700
Телрос	Выборгская застава	1 500
Промт	Арена Холл	1 487

## Динамика арендных ставок\*

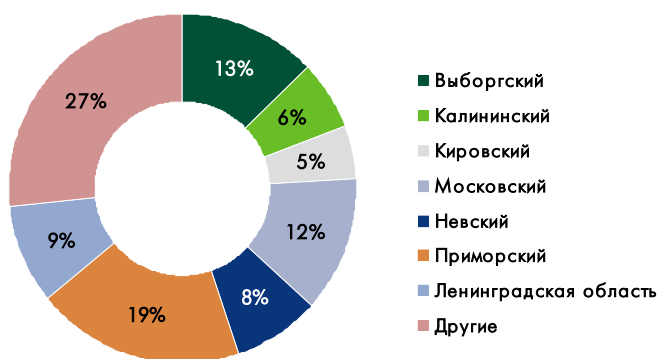


\*в рублях/кв.м/мес, не включая НДС

## Динамика ввода торговых площадей



## Распределение торговых площадей по районам города



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

Локация	2008	2009
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

## РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Темпы ввода торговых площадей в 2009 году рекордно низкие. Общий объем предложения площадей в торговых центрах Петербурга по итогам 2009 года превысил 3 млн. кв.м, но при этом за год было открыто лишь 8 торговых центров площадью около 148 000 кв.м. Это в два раза меньше, чем планировалось. Общий сток увеличился лишь на 5% по отношению к 2008 году. Для сравнения: в 2006 прирост был 117%, в 2007-16%, в 2008-16%. Основная причина столь небольшого ввода торговых центров – перенос сроков ввода и замораживания строящихся объектов. Тем не менее, на 2010 год прогнозируется ввод около 500 000 кв.м (+16%).

По насыщенности торговыми объектами лидирует Приморский (19%) и Выборгский (13%) районы. В 2009 году сток торговых центров Приморского района увеличился на 88 тыс.кв.м. Три из восьми введенных в 2009 году торговых объектов относятся к Приморскому району. Меньше всего торговых объектов в Петроградском (1,5%), Адмиралтейском (2,5%) и Василеостровском (2,7%) районах города.

В 2010 году ожидается достаточно большой рост предложения в первую очередь за счёт трёх крупных проектов, строительство которых активно ведется, и нет оснований полагать, что они будут заморожены или приостановлены. 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. Востребовано будет строительство торговых центров в районах, испытывающих их недостаток (например, Петроградский) и в районах, где строятся новые крупные жилые массивы (Кудрово, Балтийская жемчужина и др.).

## СПРОС

В 2009 году в качественных торговых центрах уровень вакантных площадей составляет около 10%, в среднем по городу этот показатель выше – 30%. Торговые сети не спешат расширять своё присутствие на рынке, поскольку покупательская активность снизилась. Существенно увеличилось и количество вакантных помещений в сегменте street retail. Крупные международные операторы переносят свои магазины в торговые комплексы и закрывают наименее прибыльные точки продаж, пытаясь минимизировать затраты на аренду. Таким образом, появилась возможность арендовать помещения на Невском пр., Большом пр. ПС и других престижных торговых коридорах, на которые раньше выстраивалась очередь. Происходит активная ротация арендаторов. Среди новых тенденций следует также отметить открытие стоковых магазинов брендовыми сетями, куда свозятся остатки прошлых коллекций и вещи продаются с существенным дисконтом в 30-70%.

## КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Максимальное снижение арендных ставок произошло в сегменте стрит ритейла. За 2009 год они упали на 50%, в то время как в торговых центрах - на 10-15%. Основное падение произошло в начале года. В течение лета и в начале осени ставки изменились незначительно и собственники уже неохотно предоставляли скидки. Однако арендные ставки в торговых центрах сейчас устанавливаются исходя из запросов потенциальных арендаторов, а не рассчитываются исходя из расчетов эффективности или окупаемости.

## РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Качественный номерной фонд Санкт-Петербурга составляет около половины от всего номерного фонда города – 13 763 номера по итогам 2009 года. Из них к категории 5 звёзд относится 15%, 4 звезды - 37%, 3 звезды - 48%. В течение 2009 года в Санкт-Петербурге было открыто 6 новых отелей и 3 отеля расширили свои площади. Таким образом, номерной фонд увеличился на 1 444 номера (для сравнения в 2008 – 1 240), хотя заявлено к вводу было не менее 2 000 номеров. По данным комитета по инвестициям и стратегическим проектам это лучшие показатели не только с начала реализации программы развития гостиничной инфраструктуры, но и за всю историю города, за исключением 1979 года, когда были открыты гостиницы «Пулковская» и «Прибалтийская» (более 2 000 номеров).

В 2009 году на гостиничный рынок Санкт-Петербурга вышли два новых международных оператора – InterContinental (Holiday Inn 3\* на 557 номеров) и Reval (Sonya Reval Hotel 4\* на 173 номера).

Специалисты Maris Properties оценивают наиболее вероятное количество номеров, вводимых в эксплуатацию 2010 году на уровне около 1 000 номеров в отелях, во многом за счет проектов, начатых до кризиса и находящихся на завершающей стадии строительства.

## СПРОС

Въездной поток туристов как иностранных, так и российских в 2009 году оставался на уровне 2008 года, и существенного снижения не произошло. Однако в 2009 году отмечался рост доли индивидуальных туристов и уменьшение доли организованных групп. Меньше всего пострадал от кризиса круизный туризм. В 2009 году морской пассажирский порт принял 428 500 человек — это на 7% больше, чем годом раньше.

Заполняемость отелей в 2009 году сократилась за счёт того, что гостиницы долго не шли на снижение цен. Кроме того, в связи с сокращением группового туризма, многие отели, имеющие большой номерной фонд (более чем 500 номеров), не могут их заполнить.

Прогнозируется понижение спроса и со стороны деловых туристов и смещение спроса из отелей 5\* в отели 3-4\*. В таком случае, самые качественные и знаковые отели 3-4\* смогут сохранить текущий уровень цен, либо подвергнуть его минимальной коррекции.

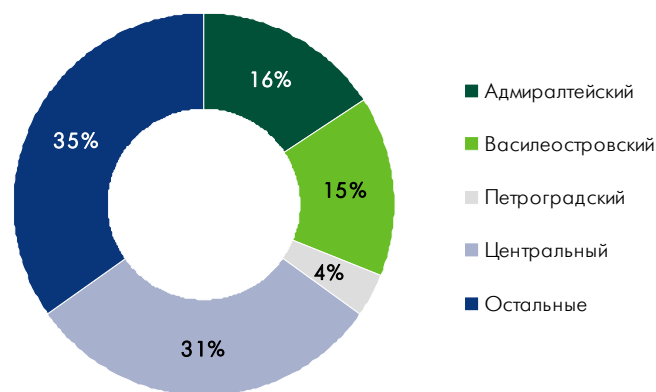
## СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

В 2009 году цены на проживание в отелях в Петербурге снизились в среднем на 15-30%. Уровень гостиничной выручки на один номер (RevPAR) уменьшился в на 25-30% в зависимости от категории отеля. Уровень цен в гостиницах Санкт-Петербурга не постоянен и зависит от сезонности. Летом наблюдается пик цен, обеспечиваемый повышенным спросом. Цены по сравнению с низким сезоном увеличиваются на 20-40%.

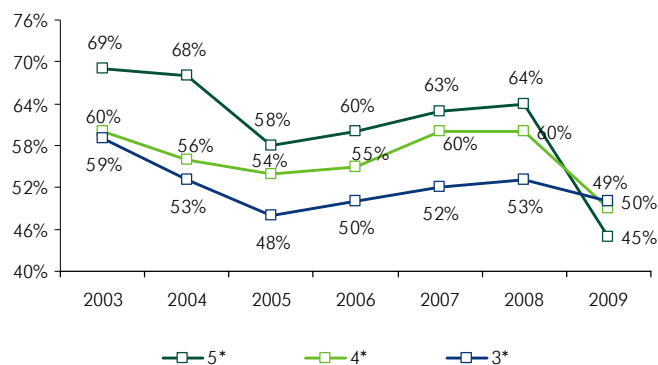
## Общий объем качественного номерного фонда по итогам 2009 года

Категория отеля	Количество отелей	Количество номеров
5*	10	2 043
4*	16	5 056
3*	31	6 664
Итого	57	13 763

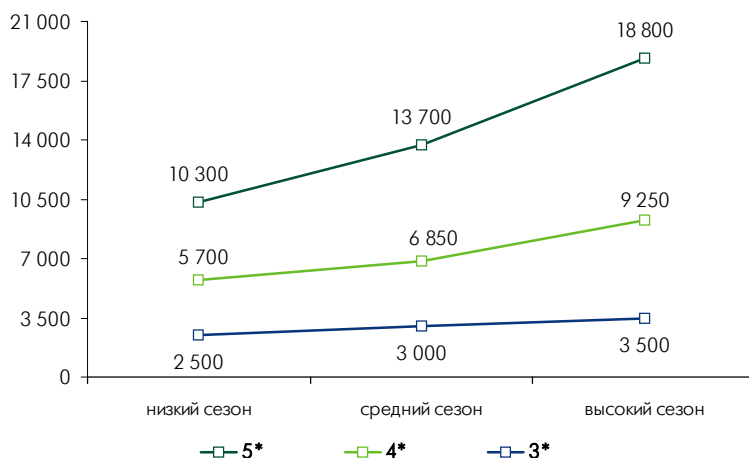
## Распределение номерного фонда по районам города



## Динамика заполняемости отелей



## Стоимость проживания



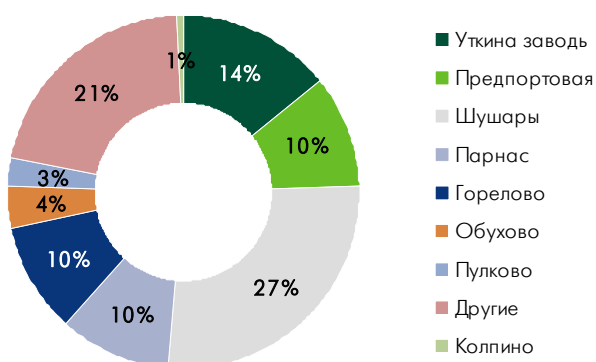
## Основные показатели рынка складской недвижимости по итогам 2009 года

	Класс А	Класс В
Предложение, кв.м	917 000	507 000
Введено в 2009, кв.м	227 000	41 000
Вакантные площади	40%	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



### Распределение действующих складских комплексов по районам



## РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В 2009 году товарооборот основных потребителей складских площадей снизился, что привело к падению спроса и как следствие – к падению заполняемости складских комплексов. В первом полугодии 2009 года по сравнению с аналогичными показателями 2008-го грузооборот в порту упал на 23,5%, снижение объема железнодорожных перевозок во внутреннем сообщении составило 40,8%, а внешнеторговых перевозок – 11%. Пулково перевезло на 12,6% меньше пассажиров, чем в 2008 году. Индекс промышленного производства за 10 месяцев 2009 года снизился на 23,2%. Однако, во втором полугодии 2009 началось замедление темпов снижения основных показателей.

### ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 2009 году объем складских комплексов класса А и В увеличился на 268 тыс.кв.м, что составляет около 90% от прогнозируемого. Среди введенных объектов: Гориго, 1 оч. (75 000 кв.м), логопарк «Нева», 2 оч. (45 000 кв.м), Кулон-Пулково (36 000 кв.м), Алерс, 2 оч. (17 500 кв.м), Теорема, 3 оч. (11 300 кв.м). Прогноз на 2010 более оптимистичный – около 600 тыс. кв.м. Более 2 млн. строящейся и проектируемой складской недвижимости в Петербурге заморожено на неопределенный срок. Но в 2009 году было анонсировано достаточно много новых проектов по строительству в Петербурге логистических объектов. Наиболее востребованным и перспективным направлением в ближайшие годы будет built-to-suite (строительство под конкретного заказчика).

Большая часть из существующих и строящихся объектов относится к классу А и их доля постоянно растёт.

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

### СПРОС

Спрос на складскую недвижимость из-за кризиса резко снизился, что привело к падению заполняемости логистических комплексов. В среднем по рынку доля вакантных площадей в классе А увеличилась с 1-5% до 40%, в классе В с 1-2% до 25%. По новым складским комплексам, введенным в 2008-2009, уровень вакантных площадей выше среднерыночных.

Среди крупных сделок в 2009 года можно отметить следующие:

- Кондитерская фабрика им. Н.К. Крупской арендовала более 12 000 в «АКМ Лоджистик»
- «Скания» арендовала 10 000 кв.м в АКМ Logistics
- Компания «Катрен» арендовала 6 000 кв.м в «МЛП-Уткина Заводь»
- WeMaТес арендовала 2 100 кв.м в «Кулон Пулково»

Avalon Group, развивающая в рамках СП с британским фондом Raven Russia (RR) сеть логистических парков под брендом Megalogix, вышла из проекта. Группа продала RR 50-процентные доли в компании Megalogix и в совместном логистическом бизнесе Avalon Logistics

### АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

За 2009 год запрашиваемый уровень арендных ставок на складские помещения уменьшился на 10-20% и составил:

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

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



## РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Инвестиционная активность на петербургском рынке недвижимости в 2009 году оставалась на низком уровне, сделок почти не было и инвесторы заняли выжидательную позицию. Интерес инвесторов сместился от строящихся и проектируемых проектов к действующим:

- Адамант продал ТЦ «Грейт»;
- Storm Real Estate Fund приобрел БЦ «Грифон»;
- ООО «АККУАМАКС.РУ» купил бизнес-центры «Теоремы» - «Эврика», «Т4», «Лангензипен», «Обухов-центр», «Бенуа»;
- «Газпром Девелопмент» купил БЦ «Арена Холл».

Российские инвесторы заинтересованы в покупке небольших проектов стоимостью до 10 млн. долларов, имеющих хорошее местоположение. Ставка капитализации не так принципиальна для данного типа инвесторов, первостепенное значение имеет стоимость кв.м и оценка будущих доходов. Западные институциональные инвестиционные фонды заинтересованы в приобретении офисных и торговых центров, заполненных качественными арендаторами по долгосрочным договорам аренды.

Что касается ставок капитализации, то собственники готовы обсуждать продажу своих объектов недвижимости по ставке капитализации 12-14%. При этом инвестиционные фонды готовы приобретать проекты по ставке капитализации 15-20%.

В 2009 году увеличилось как количество проектов, выставленных на продажу, так и срок их экспозиции на рынке. При этом инвесторов, желающих приобрести недвижимость стало значительно меньше. Иностранные инвесторы сократили свое присутствие на российском рынке. Основные причины этого – высокие риски и низкая доходность.

- Британская инвестиционная компания Aberdeen Property Investors отказалась от планов по вложению 1,5 миллиарда евро в российский рынок недвижимости. Компания создала инвестфонд для покупки объектов недвижимости (офисы, склады, гостиницы и торговые центры) в Москве и Санкт-Петербурге в октябре 2007, однако в итоге фонд не смог собрать необходимые средства и не сделал ни одной покупки.
- Американская компания Developers Diversified Realty в конце 2008 года объявила о заморозке своей инвестпрограммы в России. Вместе с немецкой ECE она планировала вложить 1 млрд. евро в торговую недвижимость в России и на Украине.
- Британский девелопер Parkridge Holdings в начале этого года отложил на неопределенный срок строительство миллиона квадратных метров коммерческой недвижимости в России.
- Orco Property Group закрывает московский офис и намерена продать все российские активы. В 2007 году Orco Property Group заявляла, что в течение нескольких лет намерена инвестировать в российский рынок недвижимости 500 миллионов долларов.

## 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 и другие.

### Примечание 2009 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**

191036, Санкт-Петербург, ул. Жуковского, 63, оф.422

Тел. (7 812) 346 5900

[nk@maris-spb.ru](mailto:nk@maris-spb.ru)

[www.maris-spb.ru](http://www.maris-spb.ru)

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

