

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга

2010

www.maris-spb.ru

Динамика 2010

Предложение	↑
Вакантные площади	↓
Арендные ставки	→
Ставки капитализации	→

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В 2010 году рынок офисной недвижимости начал постепенное восстановление после кризиса: арендные ставки достигли минимума и перестали снижаться, уровень вакантных площадей в большинстве офисных центров снизился, и, в некоторых бизнес-центрах со второй половины года арендные ставки постепенно стали повышаться, появилась тенденция к снижению ставок капитализации.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 2010 года объем предложения качественной офисной недвижимости в бизнес-центрах класса А и В превысил 2 млн. кв.м.

В 2010 году было введено в эксплуатацию 167 000 кв.м офисных помещений (53 тыс. кв.м – класс А, 114 тыс. кв.м – класс В). Это почти в два раза меньше, чем планировалось и в два раза меньше, чем ввелось в 2009 году. Сроки открытия многих проектов перенесены на 2011 год.

Распределение офисов по районам города в течение последних лет существенно не меняется. Наибольшее количество офисов расположено в центральных районах: в Центральном (18%), Петроградском (14%), Василеостровском (10%). Из спальных районов лидирует Приморский (13%) и увеличивает свою долю Московский район (11%) за счёт проектов, которые реализуются в Пулковом.

В 2011 году прогнозируется прирост предложения на уровне чуть меньше 200 тыс. кв.м в год. Темпы ввода офисных площадей постепенно сокращаются. Однако уже со второй половины 2011 году при условии активизации спроса рынок может ощутить нехватку качественной офисной недвижимости.

Основные показатели рынка офисной недвижимости

	Класс А	Класс В
Предложение, кв.м	466 850	1 553 300
Введено в 2010, кв.м	53 000	114 500
Вакантные площади	17%	15%
Средний срок аренды	3-5 лет	11 мес.-3 года
Ставка капитализации	12-13%	
Средняя арендная ставка, руб./кв.м/мес., не вкл. НДС	1 175	862

СПРОС

Восстановление спроса на офисные помещения началось с конца весны, когда арендные ставки достигли минимума, и произошла реализация отложенного с 2009 года спроса.

В структуре спроса в 2010 году наибольшую долю (95%) составляли компании, которые мигрировали из одного здания в другое с целью улучшения условий и снижения затрат (в первую очередь из класса С в класс В). Доля новых компаний, открывающих в Петербурге офис, составляет всего 5%.

Переезжают и расширяются преимущественно банки, государственные и логистические компании, а также IT-компании.

Количество сделок в 2010 году превысило показатели предыдущих лет и в первую очередь благодаря низким арендным ставкам, которые стали основной причиной переездов из класса С в более качественные офисные центры. По данным опроса 15 брокерских компаний, которые являются основными игроками на рынке, проведенного журналом Commercial Real Estate, объем сделок в классе А и В с участием брокеров составил 160 000 кв.м (за вычетом сделок по продлению существующих договоров аренды). На долю брокеров приходится около 60% сделок, 40% сдают собственники офисных зданий и управляющие компании. Общий объем сделок в 2010 году можно оценивать в 230 000 – 250 000 кв.м.



MARIS
PROPERTIES

IN ASSOCIATION WITH

CBRE
CB RICHARD ELLIS

www.maris-spb.ru

www.cbre.com

УРОВЕНЬ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ

Благодаря активизации спроса и небольшому приросту новых площадей, которые появились на рынке в 2010 году, уровень вакантных площадей в офисных центрах класса А снизился с 26% до 17%, класса В – с 21% до 15%. При этом большая часть зданий заполнена на 90-95%, а оставшаяся часть на 50% и менее. Основные факторы, которые влияют на заполняемость в Петербурге помимо очевидных, таких как местоположение и коммерческие условия, являются профессионализм управляющей компании и планировочные решения.

По итогам года вакантными остаются около 300 000 кв.м офисных площадей, из них в классе А – 79 тыс. кв.м, в классе В – 230 тыс. кв.м. Практически в каждом здании есть свободные помещения небольшими блоками на разных этажах. Тем не менее, достаточно сложно найти офис площадью от 1 000 кв.м единым блоком в одном здании.

В 2010 году как никогда было много переездов из класса С в офисные центры более высокого уровня. Прогнозируется, что 2011 год будет более сложным. Большинство арендаторов уже воспользовались низкими ценами и существенным выбором помещений и переехали в новое здание. Но если ставки будут расти, то миграция из класса С, который представляет собой основной потенциал спроса, прекратится. А новых компаний, открывающих свой офис в Петербурге, пока немного.

В 2011 году спрос будет по-прежнему ориентирован на небольшие офисы (100-200 кв.м) в действующих офисных центрах с отделкой, в пределах пешеходной доступности от метро, удобными подъездными путями и парковкой. Прогнозируется стабильный спрос на качественные офисные центры с профессиональными управляющими компаниями.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

Главный итог 2010 года в сегменте офисной недвижимости – арендные ставки перестали снижаться. Относительно пиковых показателей 2008 года снижение составило 30%.

Некоторые офисные центры, достигнув оптимальных показателей по заполняемости, уже пошли на повышение цен аренды. Рост арендных ставок зафиксирован в первую очередь в зданиях, расположенных в центре. Однако в 2010 году это были единичные случаи.

Средний уровень арендных ставок по итогам года составляет 1 100-1 200 рублей за кв.м в месяц (не включая НДС) для офисных центров класса А и 700-900 рублей для класса В.

В 2011 году прогнозируется рост арендных ставок на уровне 7% и он начнется с центральных районов города.

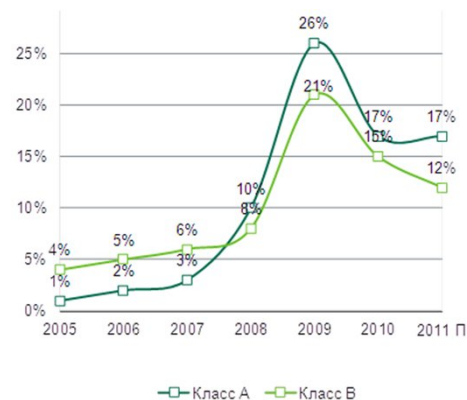
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ

В 2010 году в сегменте офисной недвижимости прошло три инвестиционных сделки. Были проданы два действующих офисных центра - «Регент Холл» (класс В) и B&D (класс А), а также проект строящегося офисного центра класса А на Университетской набережной.

Кроме того, был продан бизнес-центр «Австрийский» (7 000 кв.м). ОАО «Федеральная сетевая компания» купила здание для собственных нужд. По данным экспертов рынка цена сделки составила 28,6 млн. долл.

По данным компании Maris Properties средний уровень ставок капитализации для лучших офисных центров в конце года составил 12% (для сравнения в конце 2009 года – 15,5%). В 2011 году продолжится снижение ставок капитализации.

Уровень вакантных площадей



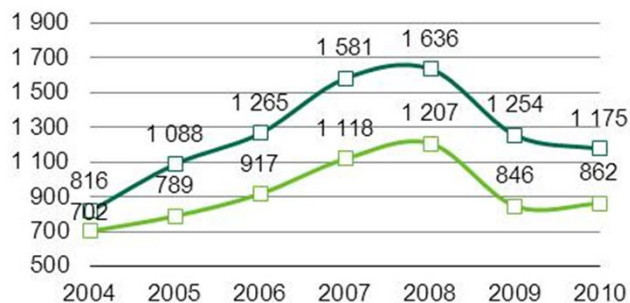
Примеры крупных сделок в 2010 году

Компания	Бизнес-центр (класс)	Площадь
Exigen Services	Технополис (А)	5 000
Деловые линии	Пулковоский (В)	5 000
Ренессанс страхование	Технополис (А)	3 500
Воздушные ворота Северной столицы	Пулковоский (В)	3 100
Адривер	Антарес (В)	2 500
Балтнефтепродукт	Фидель (В)	2 100

Арендные ставки* по районам города

Район	Класс А	Класс В
Невский проспект	1 700	1 230
Центр города	1 000	950
Приближенные к центру	950	790
Удаленные районы	800	780
Среднее	1 175	862

Динамика арендных ставок*

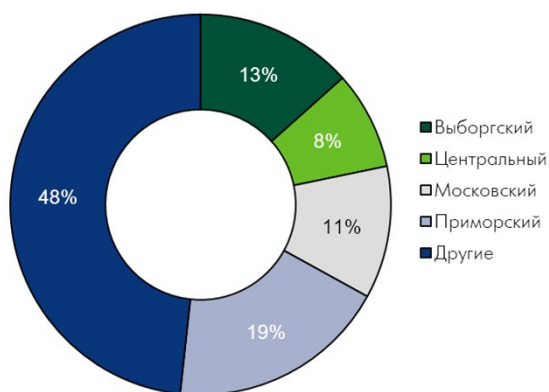


* в рублях/кв.м/мес., не включая НДС

Основные показатели рынка торговой недвижимости

Предложение, млн. кв.м	3,45
Введено в 2010, тыс. кв.м	300
Вакантные площади	10%
Ставка капитализации	13%

Распределение торговых площадей по районам



Арендные ставки в торговых комплексах

Специализация	Арендваемая площадь	Арендная ставка, руб/кв.м/год, не вкл. НДС и КУ	
		мин	макс
Якорные арендаторы			
Гипермаркет	10 000-15 000	3 800	7 500
DIY	10 000-12 000	4 500	7 500
Супермаркет	3 000-5 000	7 500	10 000
Развлечения	3 000-5 000	4 500	6 000
Товары для дома	3 000-5 000	9 000	10 000
Электроника	2 000-3 000	9 000	10 000
Одежда	1 000-2 000	8 400	10 000
Фитнес	1 000-1 500	7 500	10 000
Детские развлечения	1 000-1 500	5 000	6 000
Спорт и досуг	1 000-2 000	8 000	10 000
Товары для детей	1 000-2 000	4 500	7 500
Другие арендаторы			
Спорт и досуг	350	15000	21000
Ресторан	250	13500	18000
Красота и здоровье	200	21000	30000
Одежда	120	24000	36000
Товары для детей	100	21000	27000
Обувь	80	24000	36000
Подарки	60	27000	36000
Фуд-корт	50	36000	43200
Аксессуары	30	36000	42000
Мобильные телефоны	30	30000	42000
Услуги	20	21000	30000

РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 2010 году на рынок торговой недвижимости Петербурга вышли достаточно крупные проекты, среди которых «Галерея» (торговая площадь - 93 000 кв.м) и «Стокманн Невский Центр» (торговая площадь - 50 000 кв.м). Планировалось также открытие торгового комплекса «Лето» на Пулковском шоссе, площадь которого должна составить 79 000 кв.м. Однако, его ввод был перенесен на 2 квартал 2011.

Прирост предложения по итогам года - около 300 000 кв.м, что в два раза больше, чем в 2009 году. Таким образом, объем качественных торговых центров составил 3,45 млн кв.м. По уровню обеспеченности торговыми площадями (667 кв.м/1 000 жителей) Петербург опережает другие российские города.

Большая часть действующих торговых центров в Петербурге расположена в удаленных от центра спальных районах (85% торговых площадей). Лидируют северные районы города – Приморский (19%) и Выборгский (13%), среди южных – Московский (11%). По-прежнему наименее обеспеченные торговыми площадями районы – Василеостровский и Петроградский.

В 2011 году ожидается меньший прирост предложения по сравнению с 2010 годом. На этапе строительства находится около 263 000 кв.м торговых площадей (9 торговых центров), ввод которых запланирован на 2011 год. Но эти показатели могут быть ещё ниже из-за переносов сроков ввода в эксплуатацию. Среди наиболее крупных объектов, открытие которых планируется в 2011 году – ТРК «Лето» (79 000 кв.м), ТЦ «Словацкий дом» (63 000 кв.м).

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Заметного изменения коммерческих условий в 2010 году не происходило, ставки стабилизировались. Сегмент стрит ритейла быстрее, чем рынок торговых центров оправился от кризиса. Спрос находится на стабильно высоком уровне с весны 2010 года, а рост арендных ставок составил 10% за 2010 год. Прогнозируется рост арендных ставок в торговых центрах на уровне 10-15% в течение 2011 года, в сегменте стрит ритейла рост может составить до 20%. Рост в первую очередь коснется наиболее ликвидных объектов, в первую очередь в центре города и будет обусловлен нехваткой качественного предложения.

СПРОС

Торговые сети, которые приостановили расширение в кризисный 2009 год, в текущем году уже скорректировали свои стратегии развития и осуществили анонсированные планы по открытию новых магазинов. Кроме того, на рынок пришли новые торговые операторы. Все это привело к активизации спроса и достаточно большому количеству крупных сделок в торговом сегменте. Наибольшую активность проявляют торговые операторы, ориентированные на потребителей среднего ценового сегмента: магазины одежды и обуви, общепит (в первую очередь кофейни), продуктовые магазины.

Среди новых сетевых магазинов, ранее не представленных в Петербурге следует отметить Ikks, LC Waikiki, Cartier, Christian Dior, Payless, Theophile&Patachou, Oysho и другие.

Торговые сети, планируя стратегию развития на 2011 год, уже говорят о нехватке ликвидных торговых площадей. Прогнозируется стабильно высокий спрос, который приведет к повышению арендных ставок.

РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В 2010 году рынок гостиничной недвижимости значительно улучшил показатели кризисного 2009 года. Однако говорить о полном восстановлении пока преждевременно. В первую очередь увеличилась заполняемость отелей и приток гостей города. Прирост предложения оказался меньше, чем в 2009 году, средний уровень стоимости проживания остался неизменным.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В течение 2010 года в городе открылось 6 новых отелей (873 номера), среди которых один трёхзвёздочный (Red Stars Hotel) и один пятизвёздочный (вторая очередь «Талион Империяль Отель»). Большая часть нового номерного фонда представлена категорией 4 звезды (Park Inn Невский, Courtyard St. Petersburg Center West, «Новый Петергоф», La Viva Spa отель).

Продолжает увеличиваться количество отелей, расположенных в центре. В четырех центральных районах города (Центральном, Адмиралтейском, Петроградском, Василеостровском) представлено 66% всего качественного номерного фонда.

По итогам 2010 года в Петербурге представлены 10 международных операторов (Accor, Rocco Forte Hotels, Kempinski, Corinthia, Rezidor, Orient Express, Marriott, Best Western, Sokos, InterContinental), под управлением которых находится 45% качественного номерного фонда города.

В 2011 году прогнозируется прирост предложения на уровне 1 230 номеров и приход четырех новых международных операторов, ранее не представленных городе: Starwood Hotels and Resorts, Four Seasons Hotels and Resorts, Fairmont Raffles Hotels, Domina Hotels and Resorts. Существенно увеличит свое присутствие на рынке гостиничной недвижимости Inter Continental Hotels Group благодаря открытию двух 4* отелей Crowne Plaza.

СПРОС

По данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам, в 2010-м Петербург посетили 5,1 млн. туристов. Увеличение количества гостей, посетивших город в 2010 году, произошло, в первую очередь, благодаря развитию водного туризма. Был введен безвизовый 72-часовой режим для пассажиров паромов и круизных лайнеров, открыто паромное сообщение между Петербургом и Хельсинки.

В период высокого сезона (с мая по сентябрь) в 2010 году заполняемость отелей находилась на уровне 82%, а в низкий сезон – в два раза меньше. В течение года средний уровень загрузки отелей - 52%, что выше прошлогодних показателей на 4%.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ

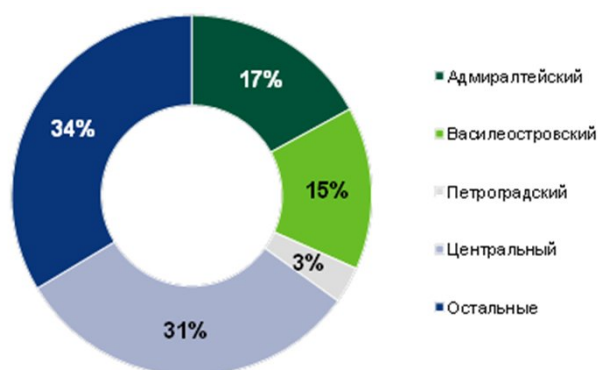
Стоимость проживания в отелях Петербурга в 2010 году не изменилась, что позволило отелям повысить уровень заполняемости.

Средневзвешенный показатель RevPAR в 2010 году для отелей категории 4 и 5 звезд остался на уровне прошлого года, а в трёхзвёздочных отелях вырос на 5%.

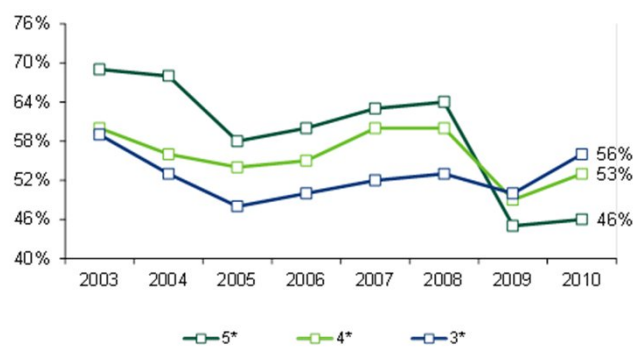
Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

Категория отеля	Количество отелей	Количество номеров
5*	11	2 174
4*	21	5 809
3*	31	6 727
Итого	63	14 710

Структура предложения по районам



Динамика изменения заполняемости отелей



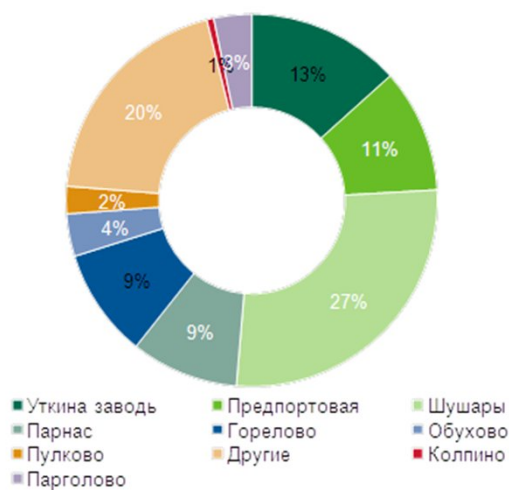
Стоимость проживания, в руб. не вкл. НДС

Категория отеля	Низкий сезон	Полусезон	Высокий сезон
5*	11 000	15 250	19 500
4*	4 500	5 500	7 880
3*	2 550	3 100	3 800

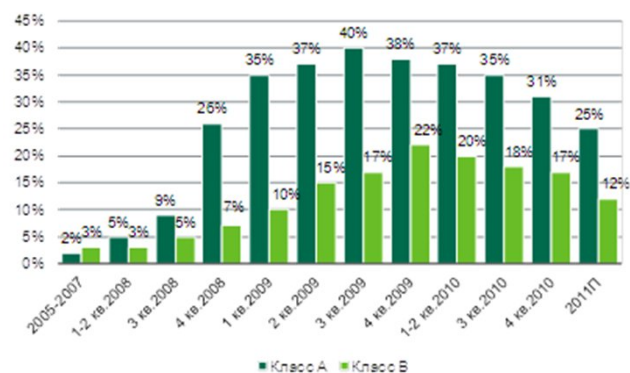
Основные показатели рынка складской недвижимости

	Класс А	Класс В
Предложение, кв.м	987 000	512 300
Прирост предложения в 2010, кв.м	94 000	0
Вакантные площади	31%	17%
Средний срок аренды	5 лет	3 года
Ставка капитализации	14%	15%
Арендная ставка, руб./кв.м/год (triple net)	2 700-3 000	2 400-2 700

Структура предложения по классам



Уровень вакантных площадей



РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

К концу 2010 года общий объем качественных складских комплексов составил 1,5 млн. кв.м. По сравнению с предыдущими годами прирост предложения минимален. В течение года было введено в эксплуатацию всего 3 проекта (третья очередь Megalogix, «КДС Лоджистик» и складской комплекс компании «Стерх»).

В 2010 году было введено лишь 16% от заявленных в начале года объемов складских площадей. Девелоперы не спешат начинать новое строительство и размораживать приостановленные проекты, пока уровень вакантных площадей находится на достаточно высоком уровне.

В 2011 прогнозируется ввод около 150 000 кв.м складской недвижимости.

СПРОС

Кризис изменил ситуацию на рынке складской недвижимости в Петербурге. Арендаторы стали более избирательны и требовательны и выбирали не только качественные помещения, но и качественную концепцию, удобное расположение, не закрывая, как раньше, глаза на некоторые недостатки комплекса.

Активность спроса, снижающаяся на протяжении 2009 года, достигла в начале 2010 года минимального уровня. В конце весны 2010 года произошло оживление спроса. На рынке состоялось немало крупных сделок, большинство из которых заключено в 2 и 3 кварталах 2010 года. Общий объем сделок в складских комплексах класса А и В в 2010 году составил 170 000 кв.м, что превышает объем введенных площадей.

Оживление спроса в 2010 году и небольшой ввод нового предложения привели к снижению уровня вакантных площадей с 38% до 31% в классе А и с 22% до 17% в классе В.

В 2011 году прогнозируется умеренный уровень спроса, который наряду с небольшим объемом вводимых новых проектов приведет к дальнейшему снижению уровня вакантных площадей. Прогнозируемый объем сделок будет выше (170 000-200 000 кв.м), чем прирост предложения.

В складских комплексах класса А прогнозируется снижение вакантных площадей до 25% (оптимистичный сценарий – 15%). В классе В - снижение до 12% (оптимистичный сценарий – 8%).

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

Запрашиваемые арендные ставки в 2010 году не менялись, но к осени те объекты, которые достигли оптимальных показателей по заполняемости стали реже предлагать скидки и идти на уступки по условиям договоров. В каждом конкретном комплексе коммерческие условия напрямую зависят от уровня заполняемости. Чем меньше свободных площадей, тем меньше скидок и уступок дает собственник.

Стагнация на рынке складской недвижимости закончится в 2011 году. Плавный рост арендных ставок прогнозируется со второй половины 2011 года на уровне до 10% в тех складских комплексах, которые достигнут оптимальных показателей заполняемости.

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
- Жилая недвижимость

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, Johnson & Johnson, Odnoklassniki.ru, БалтНефтеПродукт, Веб Плас, Теле2, Emerson, Кадис

Примечание 2011 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