

Прогноз
развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге
(на второе полугодие 2003 года и 2004 год)
и его влияния на социально-экономическое положение
Санкт-Петербурга

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2003 г.

Содержание

1. СУБЪЕКТЫ И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА.....	3
2. РАЗВИТИЕ РЫНКА АРЕНДЫ НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В ПЕРИОД С АВГУСТА 1998 ГОДА ДО КОНЦА 2002 ГОДА	14
2.1. Выводы и тенденции развития рынка аренды в период с августа 1998 года до конца 2002 года.....	26
3. СОСТОЯНИЕ РЫНКА АРЕНДЫ В ПЕРИОД С ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ 2002 ГОДА ДО СЕРЕДИНЫ 2003 ГОДА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА	28
4. ПРОГНОЗ РЫНКА АРЕНДЫ НА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2004 ГОДА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА.....	30
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС.....	33
6. АРЕНДА ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	35
6.1. Обзор рынка аренды в торговых центрах	39
6.2. Прогноз и тенденции развития рынка торговых помещений.....	43
7. АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	47
7.1. Обзор рынка офисных помещений бизнес-центров	49
7.1.1. Офисные площади класса А	49
7.1.2. Офисные площади класса В	50
7.1.3. Офисные площади класса С	50
7.2. Уровень вакантных площадей	53
7.3. Прогноз и тенденции развития рынка офисных помещений	55
8.1. Прогноз и тенденции рынка производственно-складских помещений	62
ВЫВОДЫ.....	64

1. Субъекты и инфраструктура рынка

По состоянию на январь 2003 года Комитет по управлению городским имуществом (КУГИ) Санкт-Петербурга сдавал в аренду более 25 100 объектов нежилого фонда общей площадью более 4 511 000 кв.м. Город сегодня является одним из важнейших субъектов рынка недвижимости, не только определяющим развитие рынка аренды объектов государственной собственности, но активно влияющим и на развитие негосударственного сектора рынка аренды нежилых помещений. Свидетельством этого является тот факт, что в период кризиса многие собственники приняли практику работы КУГИ в назначении арендных ставок и условий расчета. В соответствии с Законом Санкт-Петербурга от 18.09.1997 № 149-51 «О порядке определения арендной платы за нежилые помещения, находящиеся в собственности Санкт-Петербурга» и распоряжением губернатора Санкт-Петербурга от 22.12.1997 № 1291-р «О методике определения уровня арендной платы за объекты нежилого фонда» с 01.01.1998 года арендная плата за объекты нежилого фонда, находящиеся в собственности Санкт-Петербурга, устанавливается на основании ее рыночной величины с применением методов массовой и индивидуальной оценки¹. Распоряжением Министерства государственного имущества Российской Федерации от 29.06.1998 № 612-р такой порядок расчета арендных ставок был распространен и на объекты федеральной собственности, расположенные в Санкт-Петербурге. В соответствии с распоряжением КУГИ от 01.02.2000 №187-р все свободные помещения, находящиеся в собственности города и предлагаемые для сдачи в аренду, подлежат обязательной публикации в средствах массовой информации. Таким образом, можно утверждать, что государственная собственность в Санкт-Петербурге является полноправным участником рынка аренды, и оказывает значительное влияние на рынок аренды коммерческой недвижимости.

¹ Законом Санкт-Петербурга от 17.06.2003 № 297-34 («О внесении изменений и дополнений в закон Санкт-Петербурга «О порядке определения арендной платы за нежилые помещения, арендодателем которых является Санкт-Петербург» и закон Санкт-Петербурга «О порядке внесения, рассмотрения и принятия закона Санкт-Петербурга о бюджете Санкт-Петербурга») определено, что методика определения арендной платы за нежилые помещения, арендодателем которых является Санкт-Петербург, и расчетов объемов возмещения затрат арендатора на выполнение работ по капитальному ремонту и осуществлению неотделимых улучшений арендуемого объекта нежилого фонда подлежит утверждению законом Санкт-Петербурга, проект которого (включающий текст самой методики) должен быть внесен губернатором Санкт-Петербурга в Законодательное Собрание Санкт-Петербурга не позднее 17.10.2003.

В негосударственном секторе аренды брокеры и риэлтеры ориентированы исключительно на возможности платежеспособного спроса (даже в большей степени, чем собственники помещений). На этом секторе рынка присутствуют категории клиентов, которые достаточно редко попадают в муниципальный сектор аренды: крупные иностранные фирмы, московские финансовые и торговые структуры, активно развивающиеся петербургские компании. Основным источником формирования предложения в негосударственном секторе рынка нежилого фонда - малая приватизация и акционирование государственных предприятий. В ходе малой приватизации более 6 000 предприятий стали частными, в большинстве случаев с ними заключался договор аренды с правом выкупа помещений. В настоящее время темпы приватизации государственной собственности существенно снизились, поскольку еще к 1997 году наиболее ликвидные объекты были приватизированы. В период с 1998 по начало 2002 года приватизировались, в основном, помещения, которые до 1984 года занимали малые государственные предприятия, проданные через торги Фонда имущества. В отношении приватизации этих помещений, как правило, существовало много сложностей, поэтому процесс передачи прав собственности занимал довольно продолжительное время. После 26.04.2002, в соответствии с Законом Российской Федерации от 21.12.2001 № 178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества", приватизация сданных в аренду объектов нежилого фонда арендаторами по 2 - 3 ставкам годовой аренды прекращена. Впрочем, по мнению Сергея Галалу, генерального директора агентства "Итака", лишение арендаторов права выкупа объектов недвижимости существенного влияния на рынок коммерческой недвижимости не оказало, поскольку большинство перспективных объектов уже было приватизировано.

Другой источник формирования объектов аренды - перевод помещений из жилого фонда в нежилой, в настоящее время продолжает достаточно активно развиваться. Этот процесс также достаточно сложен с юридической и организационной точки зрения. В период с 2001 по 2003 год процесс перевод жилых квартир в нежилой фонд получил новый толчок к развитию. Во-первых, на это повлиял дефицит коммерческих помещений, имеющих удачное местоположение и, во-вторых, отработанность процедуры перевода риэлтерами.

В настоящее время перевод квартир из жилого фонда в нежилой является довольно перспективным видом бизнеса.

Наконец, третьим источником новых помещений нежилого фонда города является новое строительство. Нежилые помещения в новых построенных домах, как правило, сдаются собственником в аренду.

Значительную часть нежилого фонда составляют объекты, занятые государственными предприятиями и учреждениями различного уровня. Имея большую часть своих помещений в оперативном управлении, хозяйственном ведении или долгосрочной аренде, эти юридические лица с согласия собственника также участвуют в формировании рынка аренды. Существенным стимулом к этому является сокращение объемов производства большинства из крупных промышленных предприятий, проблемы в финансировании государственных учреждений (государственных научно-исследовательских институтов, учреждений Министерства Обороны, учреждений народного образования и др.).

Наконец, арендаторы принадлежащего городу нежилого фонда часть арендуемых площадей сдают в субаренду с заключением трехстороннего договора. Существенных ограничений к этому в настоящее время нет, поэтому часть муниципальных арендаторов активно использует субаренду для повышения эффективности использования арендуемых у города площадей и для формирования источников оплаты аренды городу. Так формируется предложение на рынке вторичной аренды нежилых помещений.

Субъекты, формирующие предложение по аренде нежилых помещений, достаточно дифференцированы как по своим запросам, так и по возможностям в предоставлении качественных помещений и сопутствующих услуг. Преобладающими являются предложения со стороны организаций, имеющих финансовые трудности и пытающихся их разрешить за счет сдачи в аренду временно свободных площадей. Такие арендодатели, как правило, предлагают помещения невысокого качества, зачастую расположенные на территории промышленных предприятий или в своих административных зданиях. Они обычно и не пытаются удовлетворять индивидуальные потребности арендаторов или создавать комплекс дополнительных услуг, наоборот, сравнительно невысокий уровень арендных ставок они компенсируют проведением ремонта за счет

арендатора или включением в коммунальные платежи арендатора расходов по содержанию собственных помещений. Таким образом происходит насыщение рынка неликвидными предложениями. Вместе с тем, на рынке ощущается дефицит объектов приемлемого качества по невысоким ценам.

Другой полюс предложения аренды составляют предприятия, профессионально занимающиеся управлением недвижимостью. Это бизнес-центры, офисные центры высокого уровня, ведущие торговые фирмы города, специализированные складские комплексы и технопарки. Для этого сектора характерно высокое качество предоставляемых помещений (как правило, это удачно расположенные помещения с высоким уровнем отделки), учет индивидуальных потребностей арендатора и комплекс сопутствующих услуг. Соответственно, ставка аренды, запрашиваемая за такие помещения, может достигать \$1500/кв.м/год для торговых помещений и \$600/кв.м/год для офисных (включая оплату коммунальных услуг, охраны, уборки и пр.).

В секторе коммерческой недвижимости, в отличие, например, от рынка жилой недвижимости, действующих субъектов меньше. Потенциальный спрос на аренду объектов коммерческой недвижимости формируют фирмы, выходящие на рынок Санкт-Петербурга из других городов, иностранные компании, расширяющиеся местные фирмы и вновь создаваемые предприятия. По данным риэлтеров, количество субъектов, потенциально присутствующих на рынке аренды нежилых помещений, составляет более 5 000 юридических лиц. В спросе на аренду нежилых помещений наблюдается существенная дифференциация.

Вновь созданные предприятия согласны на помещения с невысоким уровнем отделки и нетребовательны к сопутствующим услугам, их интересуют, в первую очередь, небольшие помещения с невысокой ставкой аренды, удачно расположенные для развития бизнеса, причем престижность места их обычно интересует меньше, чем проходимость, транспортная доступность, близость к станции метро или расположение на одной из основных магистралей. Основной особенностью этой группы арендаторов, как правило, являются невысокие финансовые возможности и, в связи с этим, высокий риск неплатежеспособности. Такие предприятия формируют спрос на небольшие торговые помещения, офисные помещения в бизнес-центрах наиболее низкого уровня и

административно-производственные помещения, расположенные на территории действующих предприятий.

Выходящие на Санкт-Петербургский рынок крупные иностранные и московские фирмы ищут, в первую очередь, помещения, расположенные в престижных местах и имеющие высокий уровень отделки. Таким арендаторам часто бывают нужны сравнительно большие площади (более 500 кв.м) или сеть помещений в разных частях города. Эти потенциальные арендаторы имеют высокие финансовые возможности, однако, предъявляют и достаточно жесткие требования, которые арендодатели не всегда готовы удовлетворить.

Другую группу формируют растущие местные компании и работающие на рынке Санкт-Петербурга фирмы - представители других стран и регионов, которые в силу своей величины или общефирменной стратегии, в отличие от фирм предыдущей группы, не претендуют на исключительное положение. Эти фирмы, как правило, достаточно хорошо знают рынок, свои реальные потребности и финансовые возможности. Они не хотят помещений низкого качества, но платить высокую арендную плату за помещения в бизнес-центрах высокого уровня или арендовать престижные торговые площади также не готовы. Эти потенциальные арендаторы, прежде чем принять решение, достаточно долго изучают рынок, собирают и тщательно анализируют предложения.

В отдельную группу можно выделить компании, формирующие спрос на крупные и средние производственно-складские объекты. Проходимость, престижность места и наличие качественной отделки для них, как правило, большого значения не имеют. Зато более жесткие требования они предъявляют к подъездам, охране, состоянию инфраструктуры, коммуникаций, несущих конструкций и пр. Для всего периода с 1999 по 2003 год характерна высокая активность спроса именно со стороны таких арендаторов, однако адекватного предложения на рынке не наблюдается. Основная причина этого - не в отсутствии помещений с необходимыми техническими характеристиками, а неопределенность правового статуса предлагаемого в аренду объекта недвижимости.

Развитие рынка и повышение требований потенциальных арендаторов к характеристикам требуемых помещений привели к появлению организаций, специализирующихся на предоставлении услуг по подбору необходимых

арендатору помещений и помощи в осуществлении сделки. В Санкт-Петербурге сложился круг ведущих профессиональных участников вторичного рынка аренды коммерческой недвижимости: "АПЕК", "Александр-Недвижимость", "Стэнли", "Петербургская недвижимость", "Бекар", "Бенуа", "Норд", "Русский дом", Ассоциация "Дар", "Адвекс-РОССТРО", "Аркада", "Центр", "Ваш дом", "Итака", "Ината", "РосПроектНедвижимость", "Магазин квартир", "Мажордомъ", "ВМБ-Траст", "Смирнов и К^о", "Невский ключ", "Центральное агентство недвижимости", "Ротор", "Русский фонд недвижимости", "Зевс", "Талан", "Экотон", "Московский проспект, 175", "Легион", "Петербургское агентство недвижимости", "Союз", "Атриум", "Успех", "Нира Фондс", "Фонд недвижимости", "Free Market", "Colliers International" и др². Практически у всех крупных и средних риэлтерские фирм созданы отделы коммерческой недвижимости. Объем операций у крупных брокеров - около 100 сделок в год.

Усложнение рынка, дефицит ликвидных объектов и некоторое снижение платежеспособного спроса в период с конца 1998 года до начала 1999 года привели к необходимости объединения усилий фирм-посредников. В 1998 году на базе Ассоциации риэлтеров и домостроителей Санкт-Петербурга и Балтийского союза риэлтеров создана Ассоциация профессионалов рынка недвижимости³. Сейчас это крупнейшее некоммерческое объединение города, объединяющее организации, профессионально работающие на рынке недвижимости Санкт-Петербурга. В Ассоциации создана секция по работе с нежилым фондом. Проводится работа по разработке единых стандартов документации и «Кодекса этики» профессиональных участников рынка. В мае 2003 года Ассоциация риэлтеров, КУГИ и ГУ «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУИОН) заключили соглашение об информационном обмене в соответствии с распоряжением КУГИ от 08.01.2003 № 6-р «О мерах по обеспечению мониторинга рынка недвижимости Санкт-Петербурга». По соглашению КУГИ обязуется по запросам риэлтеров предоставлять заключения по имущественно-правовому статусу объектов нежилого фонда – отдельно стоящих зданий, сооружений, помещений, находящихся в федеральной

² В список агентств недвижимости, в основном, вошли фирмы, с которыми тесно сотрудничает ГУИОН.

³ В ноябре 2001 года решением Общего Собрания Ассоциации было возвращено первоначальное название – Ассоциация риэлтеров Санкт-Петербурга.

собственности или государственной собственности Санкт-Петербурга, ГУИОН – выполнять работы по изготовлению паспорта на квартиру, пакетов документов для государственной регистрации прав на первичный и вторичный объекты недвижимости, Ассоциация - организовать координацию информационного обмена, риэлтеры - представлять в ГУИОН и Ассоциацию сведения о сделках с объектами недвижимости - зданиями, встроенными помещениями и земельными участками. Достоверные данные по сделкам, со временем, станут основой для объективного анализа происходящих на рынке недвижимости процессов.

Активно действует в городе и другое профессиональное объединение - Городская корпорация риэлтеров (ГКР). В 2000 и в 2001 годах ГКР выступила организатором в Санкт-Петербурге III и IV Национальных Конгрессов по Недвижимости, в которых приняли участие специалисты рынка недвижимости как России, так и других стран. Впрочем, ведущие операторы рынка зачастую входят как в одно, так и в другое профессиональное объединение одновременно. В сентябре 1998 года создан Клуб риэлтеров - неформальное объединение, членом которого может стать любая риэлтерская фирма. В еженедельных собраниях Клуба участвуют от 5 до 15 фирм. Создавались и другие профессиональные объединения, так в сентябре 1999 года 7 крупнейших строительных фирм с целью защиты интересов инвесторов создали Ассоциацию Домостроителей Петербурга, а 10 риэлтерских компаний объявили об объединении с целью повышения качества риэлтерских услуг. Внутри объединений организовано совместное обучение агентов и специалистов, проведение семинаров, обмен информационными базами данных. Возросло значение специализированных фирм: большинство владельцев коммерческой недвижимости перестают самостоятельно заниматься ее эксплуатацией и начинают сотрудничать с профессионалами. Поскольку на рынке коммерческой недвижимости действуют только юридические лица, способные более или менее эффективно обезопасить себя, здесь меньше мошенничества по сравнению с рынком жилья. Снижению числа криминальных сделок и случаев обмана способствует и постепенно совершенствующийся обмен информацией между профессиональными участниками рынка.

Общеизвестно, что рынок недвижимости жестко зависит от политики Администрации. Концепция управления недвижимостью Санкт-Петербурга была

разработана и принята в конце 1994 года. Она включала в себя создание стабильной нормативной базы в сфере недвижимости, формирование привлекательных для инвестора условий, приближение устанавливаемого КУГИ уровня арендных ставок к рыночным, переход к рыночной системе оценки при продаже и налогообложении объектов городской недвижимости, создание единой городской информационной системы по объектам недвижимости. Большая часть из намеченного уже реализована.

Сегодня петербургская система регистрации объектов недвижимости - наиболее совершенная в России, все земельные участки, здания, сооружения и их части, расположенные на территории города, подлежат государственному учету. Распоряжением губернатора № 283-р от 04.04.97 введен порядок предоставления инвесторам объектов только по рыночной стоимости через инвестиционные торги. В июне 1998 года приняты Законы «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Санкт-Петербурге» и «Об инвестициях в недвижимость Санкт-Петербурга», которые определили права и обязанности участников инвестиционного процесса, установили порядок предоставления объектов инвестирования. Одновременно существенно расширен перечень предоставляемых инвесторам налоговых льгот. Такая система передачи государственной собственности способствует развитию рыночных отношений и на рынке аренды, поскольку создает сектор экономически компетентных и заинтересованных в наиболее эффективном использовании недвижимости арендодателей.

В начале 2003 года КУГИ выпустил распоряжение от 16.01.2003 № 204-р «О проведении торгов по заключению договоров аренды объектов нежилого фонда в порядке эксперимента».

На торгах предлагаются в аренду высоколиквидные нежилые помещения (их части), имеющие следующие характеристики:

- расположение на первом этаже, в подвале, либо в цоколе;
- площадь от 70 до 300 кв.м;
- отдельный вход;
- наличие окон либо витрин, выходящих на городские магистрали.

Через аукционы сдаются и все отдельно стоящие здания независимо от их расположения, площади и других параметров.

Торги выиграет тот, кто предложит за городской объект максимальную арендную ставку. Стартовая цена – годовая сумма арендной платы, рассчитанная по массовой методике. Начальная стоимость лотов рассчитывается по курсу доллара. После того, как победитель оформит договор аренды, платить ему также придется по курсу Центрального Банка РФ.

По результатам торгов арендные контракты будут заключаться сроком на пять лет. К участию в конкурсах не допускаются фирмы, имеющие задолженность перед КУГИ по арендным и другим платежам. В случае если на участие в конкурсе была подана только одна заявка, КУГИ предложит единственному претенденту приобрести лот по его начальной цене. Если фирма, чье предложение было самым заманчивым, по каким-либо причинам отказалась заключать сделку, здание или помещение достанется участнику, который оказался на втором месте. Если и он не изъявит желания платить – третьему претенденту, и т.д.

Впрочем, город постарался застраховаться от подобных казусов. Чтобы принять участие в торгах, потенциальный арендатор должен внести значительный залог – полугодовую сумму арендной платы за объект. Победитель конкурса, который передумал брать выигранный лот, потеряет задаток. Деньги будут перечислены в городскую казну. Добросовестному победителю залог засчитывается в счет арендной платы за последние арендные периоды по договору.

Традиционно в роли продавца городской собственности выступает Фонд имущества. Однако на этот раз КУГИ выбрал другого партнера. Торги на право аренды организует ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург». Это первый опыт сотрудничества Комитета с брокерами. ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург» предложила наиболее выгодные для города условия. Взнос за участие в конкурсе составит всего 500 руб. Победителю торгов предстоит также заплатить комиссионные - \$100 независимо от суммы сделки.

Конкурсы будут происходить в электронной торговой системе (ЭТС) биржи. Это позволяет участнику торгов подать заявку, не выходя из собственного офиса. На его персональный компьютер устанавливается программа, обеспечивающая криптографическую защиту информации. Заявку можно оформить и непосредственно в торговом зале биржи. Претенденту будет выделено рабочее место, если он не доверит эту ответственную операцию брокеру.

Согласно конкурсной процедуре информация об освободившихся объектах, которые предназначены для реализации на торгах, в трехдневный срок поступает из районных агентств КУГИ непосредственно на биржу. Биржа определяет дату продажи и публикует информационное сообщение о предстоящем конкурсе. Объявление должно появиться не позднее чем за 30 дней до проведения торгов. В течение этого срока должен быть обеспечен доступ потенциальных арендаторов на объекты. Первые торги уже состоялись 14 мая 2003 года и в целом показали интерес операторов рынка, хотя и без особого ажиотажа.

Участники вторичного рынка коммерческой недвижимости относятся к инициативе КУГИ довольно сдержанно, хотя и позитивно оценивают то, что город постепенно отказывается от административных принципов управления.

Положительным в петербургской системе управления недвижимостью является то, что все конфликты между администрацией и субъектами рынка решаются цивилизованным способом в суде. Рассмотрение наиболее типичных конфликтов, таких как иск о взыскании арендной платы или иск о выселении, поставлены КУГИ на поток.

По результатам анализа и обработки базы данных по более чем 4500 сделок и предложений по объектам коммерческой недвижимости разработана действующая с января 1998 года Методика определения арендной платы за нежилые помещения, арендодателем которых является Санкт-Петербург. В качестве базы расчетов впервые в России принята определяемая методами массовой оценки рыночная стоимость арендной платы за объект недвижимости. Одновременно арендатору предоставлено право пересмотра рассчитанной методом массовой оценки арендной платы в случаях, когда ее значение отличается от рыночной величины. Этим гарантированы права арендаторов городского нежилого фонда и созданы условия для дальнейшего развития рыночных отношений в области аренды нежилого фонда. Характерно, что, несмотря на существенное повышение арендных ставок по действующим договорам (особенно с января 1999 года) и практически заявительный характер их пересмотра, количество таких обращений в районные агентства КУГИ было незначительным (около 250 заявлений в год или около 1% от общего количества договоров КУГИ).

Итак, можно с большой уверенностью констатировать, что на сегодняшний день в городе сложилась достаточно развитая и устойчивая структура рынка аренды нежилой недвижимости.

2. Развитие рынка аренды нежилых помещений в период с августа 1998 года до конца 2002 года

Динамика развития рынка в период с августа 1998 по начало 2002 года⁴ была заложена финансовым кризисом 17 августа 1998 года, когда экономическая и политическая нестабильность и существенный рост курса доллара привели к резкому снижению платежеспособного спроса на недвижимость. Августовские события вызвали падение активности во всех секторах экономики. Рынок недвижимости, особенно остро нуждающийся в стабильности, не стал исключением. По единодушному мнению специалистов, реально работающих на рынке, такой неблагоприятной конъюнктуры еще не было. С одной стороны, почти вдвое сократился спрос на все без исключения объекты недвижимости, с другой - существенно упали арендные ставки.

Инертность рынка нежилых помещений, однако, привела к постепенному (а не резкому, как на финансовом или потребительском рынке) снижению цен ставок аренды. Первой реакцией рынка на повышение курса доллара была попытка удержать долларовые цены, однако паралич банковской системы в сочетании с политическим кризисом привели к стагнации рынка недвижимости. Рынок замер и такое состояние продолжалось до начала октября 1998 года. В октябре наметившаяся в целом политическая и экономическая стабилизация, более-менее стабильные темпы роста курса доллара заметно успокоили рынок, начали заключаться сделки, хотя и этот период (октябрь-ноябрь 1998 года) специалисты считают "мертвым сезоном". В декабре ситуация на рынке несколько стабилизировалась. Подрросло число заключаемых сделок. Появился серьезный интерес к реальному сектору. Высоким спросом начали пользоваться небольшие производственные помещения. Обвального снижения ставок аренды нежилых помещений не произошло. В среднем снижение ставок аренды оценивалось в 35-45% по сравнению с докризисным уровнем. Однако наиболее ликвидные объекты (торговые помещения на оживленных магистралях) сдавались в аренду по ставкам, не многим отличающимся от ставок докризисного периода. Во второй половине 1998 года как никогда на рынке был велик разброс арендных ставок. Одни собственники демпинговали, другие выжидали, третьи чудом находили клиентов, готовых платить за площади практически по докризисным ценам. По

⁴ Все ценовые показатели, использованные при проведении анализа, номинированы в долларах США.

оценке директора фирмы "Free market" Андрея Пиядова, цены высоколиквидных, отлично расположенных объектов практически не изменились, помещения, которые и до кризиса стоили недорого и не пользовались особым спросом, подешевели очень сильно.

Между тем, общее падение арендных ставок продолжалось. По результатам опросов 21 риэлтерских организации, проведенных специалистами ГУИОН в ноябре 1998 года и в январе 1999 года⁵, цены ставок аренды, которые в ноябре 1998 года составляли в среднем 66-68% от докризисного уровня, в январе 1999 года уже опустились до 55-65%. Это сопровождалось снижением общего объема сделок на 46-52%. Отклонение от среднего значения цен реальных сделок в среднем составляло $\pm 12-18\%$. В эти диапазоны вписывалась большая часть цен реальных сделок. Вместе с тем, низкая активность рынка обусловила большой диапазон экстремальных отклонений значений и смещение уровня спроса в сторону помещений меньшей площади и худшего качества. У агентств, специализирующихся на такого типа помещениях при уровне цен арендных ставок 75-80% от докризисного уровня количество реальных сделок снизилось только на 10-15%, а при уровне цен 60% по офисным помещениям «советского» уровня у одного из агентств был отмечен даже всплеск активности (до 250%).

По данным «Инаты», время экспозиции стандартных объектов в конце 1998 – начале 1999 года возросло в два раза. Участники сделок практически перестали оформлять договоры аренды на 3-5 лет, как это было принято в докризисный период. Стандартный срок аренды по договорам, заключавшимся в конце 1998 года, - один год. Для цены аренды были характерны ориентиры не на стоимость квадратного метра, а на общий бюджет сделки. По наблюдениям агентства «Адвекс», в начале 1999 года мало кто из арендаторов мог себе позволить помещение дороже \$1500/месяц. Для большинства компаний верхняя планка - \$1000. В «Экотоне» отмечали, что арендаторы из экономии предпочитали снимать помещения, не требующие ремонта.

Арендодатели вынуждены были пересматривать долларовые ставки каждый квартал, а то и ежемесячно. Собственники и управляющие, чтобы не

⁵ Результаты опросов операторов рынка аренды, проведенных ГУИОН в период с 1998 по 2003 год и построенные на основании этих опросов графики динамики аренды нежилых помещений приведены в пп. 3 и 4 настоящего обзора.

потерять арендаторов, разрабатывали антикризисные программы. Например, "Free market" предусматривал в договорах аренды торговых площадей такое условие: если в течение месяца курс доллара возрастет более, чем на 10%, арендная плата снижается на половину прироста. Многие собственники оперировали договорным курсом (диапазон - от «муниципального» курса условной единицы до курса ЦБ). Резко возросло число договоров, в которых арендная плата номинирована в рублях. Это относилось, прежде всего, к офисным, складским и производственным помещениям. Торговые площади по-прежнему оценивались в долларах.

В начале 1999 года рынок аренды нежилых помещений Санкт-Петербурга находился в глубоком кризисном состоянии. Вместе с тем, рынок продемонстрировал свою живучесть, поскольку финансовый кризис не вызвал обвального падения номинированных в долларах арендных ставок. Уже начало года показало, что аренда наиболее ликвидных объектов (торговых помещений на оживленных магистралях) практически не пострадала от кризиса. Рынок понемногу начал адаптироваться к новым экономическим условиям. Жизнь заставила владельцев офисных и производственно-складских помещений быть гибче по отношению к арендатору: практически ежемесячно пересматривать величину арендных ставок, использовать в расчетах условные единицы, заключать арендные договора, номинированные в рублях. Торговые помещения в начале 1999 года по-прежнему оценивались только в долларах, но пересмотр величины арендной платы или смена арендатора с одновременным снижением ставки стали нормальным явлением. На рынке как никогда был велик разброс арендных ставок. Не редки были случаи, когда в одном и том же здании ставки равнозначных по потребительской ценности помещений различались весьма существенно.

Весной 1999 года на рынке нежилого фонда началось явное оживление. Росту активности не смогла воспрепятствовать даже сложная внутривнутриполитическая обстановка. Качественный скачок произошел в апреле-мае, когда объем спроса по сравнению с мартовским уровнем вырос примерно на 30%. Арендные ставки, снижавшиеся месяц за месяцем несмотря на стабилизовавшийся доллар, наконец, замерли. Арендаторы, как и в прежние времена, стали стремиться оформлять долгосрочные договора. Рынок пришел в равновесие и по всем

признакам начал выходить из кризиса. Однако этот рынок мало был похож на тот, который существовал до 17 августа (перегрев конъюнктуры, спекулятивные цены и небывалая норма рентабельности при инвестициях в точечные объекты). За девять послекризисных месяцев в Санкт-Петербурге сформировался новый рынок с другими правилами игры, новыми клиентскими предпочтениями и совершенно иным уровнем цен. Рынок стал точечным. Наибольшим спросом, как и раньше, пользовались стометровые магазины у метро, на оживленных проспектах или "народных тропах". Арендные ставки достигли рекордно низкой отметки за всю историю рынка. Непрительную торговую точку в "спальном" районе в мае можно было снять за \$40-50/кв.м/год. На этом же уровне находились и ставки по скромным конторским помещениям.

Для поднимающегося рынка характерны новые деловые отношения. В сложной финансовой обстановке забылись прежние правила деловой этики. Клиенты предпочитают не платить комиссионные или напрямую договориться с агентом. Статистика свидетельствует, что в марте-мае 1999 года каждый второй клиент так или иначе пытался обмануть посредника. Однако для этого периода характерно и успешное решение в пользу риэлтеров судебных споров по комиссионным. Риэлтеры оттачивали тонкости оформления договоров и агентских соглашений, их юристы приобретали необходимый опыт в судебных разбирательствах, выигрывая процесс за процессом. Сообща начали разрабатываться правила корпоративной этики. Рынок опять начал приобретать цивилизованный вид.

Летом и, еще в большей степени, осенью продолжался рост активности во всех секторах рынка. Часть агентств не заметила даже сезонного спада. Рынок, по-прежнему уверенно поднимался несмотря ни на очередную смену премьер-министра, ни на волну терроризма, ни на возобновление войны в Чечне. В сентябре-октябре рынок перестал быть точечным. Вновь стали востребованы самые разные по площади и назначению объекты, в лидеры спроса вышли производственные помещения. Риэлтеры единодушны во мнении о том, что точка перелома пройдена. Анализ очередного опроса, проведенного Городским управлением инвентаризации и оценки недвижимости в период с 1 октября по 12 ноября 1999 года, позволял сказать, что в среднем цены реальных сделок аренды помещений торгового и офисного назначения в октябре 1999 года по сравнению с

апрелем 1999 года выросли на 3-5% в зависимости от сектора рынка, а цены реальных сделок аренды помещений промышленно-складского назначения снизились, в среднем, только на 2%. Ставки аренды объектов нежилого назначения находились, в среднем, на уровне 49-59% от докризисного уровня. Для осени 1999 года (по сравнению с весной) характерен рост активности как спроса, так и предложения жилых помещений. По аренде спрос вырос на 17-35%, а предложение на 6-13%. В лидерах спроса - торговля, в лидерах предложения - офисы. По количеству реальных сделок лидировала торговля, в этом секторе активность по реальным сделкам возросла по сравнению с апрелем на 12% и достигла 52% от докризисного уровня.

В первом полугодии 2000 года на рынке аренды нарастала активность. Все риэлтеры единодушно отмечали повышенный спрос на самые разнообразные объекты: классические стометровые магазины и полуторатысячные универсамы, скромные рабочие конторы и большие представительские офисы. Как показал очередной опрос риэлтерских организаций, проведенный специалистами ГУИОН в марте-апреле 2000 года, ажиотажный спрос в секторе складской и производственной недвижимости сохранился. Однако, при растущем (на 17-18% по сравнению с осенью 1999 года) спросе количество сделок росло довольно медленно, а активность предложения в торговом и производственно-складском секторе, по сравнению с концом 1999 года, даже упала (на 3% по сравнению с осенью 1999 года). Все операторы рынка отмечали, что растущий спрос на хорошие объекты не удовлетворяется. Клиентов в избытке, но им нечего предложить. Арендные ставки на Невском и Большом проспекте Петроградской стороны существенно выросли. Магазин площадью 200 кв.м, расположенный у метро "Петроградская" сняли в аренду по 600 USD/кв.м в год. Предложения по свободным помещениям были значительно выше. Хозяева выжидали до осени, когда рынок, по их мнению, должен был разогреться еще больше.

Опрос риэлтерских организаций, проведенный специалистами ГУИОН в ноябре-декабре 2000 года показал, что осенью 2000 года тенденции, заложенные развитием рынка весной 2000 года сохранялись. Ликвидных помещений было существенно меньше, чем претендентов. Требования клиентов подобрать магазин до 100 кв.м с витринными окнами на оживленной магистрали интереса у риэлтеров не вызывали. Когда такой объект появлялся в листинге, в фирмах

начинали раскаляться телефоны. Например, по поводу 100-метрового магазина на улице Восстания фиксировалось до 30 звонков в день. Арендные ставки торговых объектов на Невском проспекте подошли к отметке \$1000/кв.м. По данным еженедельника "Недвижимость и строительство Петербурга", через агентство "Бургомистр" 320-метровый магазин, расположенный на Невском проспекте, был сдан по \$970/кв.м в год, а за 120 кв.м на Владимирском проспекте, по данным того же агентства, арендаторы были готовы платить \$750/кв.м в год. Дефицит торговых помещений привел к существенному увеличению спроса на них в спальных районах, причем спросом начали пользоваться даже большие, более 300 кв.м, встройки и отдельно стоящие здания. Спрос на производственно-складские объекты ориентирован либо на небольшие помещения площадью 200-300 кв.м, либо на большие помещения площадью 1500–2000 кв.м. Арендные ставки укладываются в диапазон \$3-6/кв.м/месяц. В секторе аренды административных помещений наибольшим спросом пользовались офисные помещения до 100 кв.м с несколькими телефонами, расположенные в административных зданиях, которые сдавались по \$8-10/кв.м/месяц. Одновременно существенно возрос спрос на качественные офисы, причем, несмотря на большой общий объем предложения, хорошие офисы были в дефиците, особенно расположенные в пределах исторического центра. Появилась устойчивая тенденция перевода жилья в офисные помещения с их последующей сдачей в аренду.

Если осенью 2000 года лихорадочное оживление рынка не приводило к росту числа реальных сделок, то в первом квартале 2001-го года традиционные для этого сезона показатели были перекрыты. Арендаторы понемногу приспособились к заявленному собственниками уровню цен и начали активно заключать договора. Причина в том, что наметившийся в 2000 году дефицит ликвидных помещений на рынке коммерческой недвижимости стал глобальным. В число объектов, спрос на которые хронически не удовлетворялся, попали не только магазины у метро, но и недорогие офисы, оборудованные склады и всевозможные производства. Наглядное представление о масштабах дефицита дает соотношение спроса и предложения. В журнале агентства "Ината" за I квартал 2001 года зафиксировано 390 заявок на аренду площадей, а предложений – всего 109. На каждого хозяина, желающего пустить объект в оборот, приходится

три с половиной арендатора. По данным "Инаты" в структуре спроса на аренду площадей в I квартале 2001 года лидировали офисы (34% заявок). Количество сделок аренды устойчиво превышает количество продаж. По данным еженедельника "Недвижимость и строительство Петербурга" из 150 сделок, заключенных при посредничестве 13 риэлтерских компаний в первой половине 2001 года, 118 (или 79% рынка) приходится на аренду.

Общий уровень арендных ставок рос, хотя и более низкими темпами. Существенно снизился рост ставок по торговым помещениям в наиболее престижных местах. По данным ассоциации "Дар" арендные ставки на Невском находились на уровне \$60-90/кв.м/месяц (те же, что и полгода назад), а на прилегающих улицах - \$40-60/кв.м/месяц. Но зато пошли в ход и имеющие торговый потенциал помещения весьма сомнительного качества. По оценке агентства "Любимый город", просторные помещения площадью 250-270 кв.м (бывшие коммуналки, нуждающиеся в капитальном ремонте) сдавались на прилегающих к Невскому проспекту улицах по \$30/кв.м/месяц. При этом все расходы по приведению помещений в приличный вид арендаторы брали на себя. Затраты арендатора на ремонт помещений арендодателем не засчитывались. Под магазины стали разбирать помещения, расположенные в первых дворах. Клиенты вынуждены были осваивать спальные районы, забираясь вглубь жилых массивов. Рынок продолжал расслаиваться. По запросу концерна "Колибри" агентство "Ината" подобрало с десятков помещений под социальные магазины SOS по очень умеренным ставкам – \$4-6/кв.м/месяц. Это были, конечно, объекты низкого качества. Но торговать после проведения ремонта можно, а низкие цены на продукты компенсировали изъяны местоположения. Спрос на торговые помещения по-прежнему был ориентирован преимущественно на небольшие площади. По данным "Инаты", 71% потенциальных арендаторов подыскивали магазины до 100 кв.м, а торговые площади более 600 кв.м интересовали только 2% клиентов.

Впервые после кризиса спрос на приличные офисы превысил предложение. По данным менеджеров "Итаки" все приличные помещения по 10 USD/кв.м/месяц были заняты, не было и офисов хорошего качества по \$15/кв.м/месяц. Для таких помещений был характерен плавный, но очевидный, на \$2-4/кв.м/месяц, рост ставок. Наиболее популярны помещения до 40 кв.м (47% заявок агентства "Итака"

в первой половине 2001 года). Обычно такой офис берут одновременно с производственным или складским объектом. На другом полюсе спроса – представительские помещения. По оценке "Адвекс-РОССТРО" в этом секторе, в основном, были востребованы объекты по 200 – 300 кв.м. По данным компании "Петербургстрой", подготовившей собственное исследование рынка автономных офисных помещений, по состоянию на первую половину 2001 года, 73% предложения было сосредоточено в центре. Среди спальных районов выделяется Московский (видимо, потому, что он занимает промежуточное положение между центром и «спальными» районами). 28% офисов выставялось на рынок отремонтированными по "евростандарту", 63% находилось в хорошем или удовлетворительном состоянии и 9% требовали серьезного ремонта, который, как правило, частично или полностью засчитывался в счет оплаты. 16% предложений офисов приходилось на долю квартир.

Спрос на производственные площади в начале 2001 года несколько сместился от мелких объектов к более крупным. Отчасти это вызвано тем, что помещения в 300 – 500 кв.м были уже полностью выбраны. Компаниям, которые рассчитывали развернуть небольшое пищевое производство, отыскать подходящее помещение стало просто негде. Арендные ставки продолжали расти. Производственно-складские помещения в рабочем состоянии сдавались в первой половине 2001 года в среднем по \$3/кв.м/месяц (без оплаты коммунальных услуг). Там, где инфраструктура поновее, а место получше, ставки доходили до \$5-6/кв.м/месяц. В конце 1999 года такая ставка выглядела нереальной. Площади, сдаваемые в аренду, все же оставались относительно небольшими. Объект от 1000 кв.м было выгоднее купить.

Рынок коммерческой недвижимости во второй половине 2001 года характеризовался продолжающимся ростом активности спроса во всех секторах. Смена времен года никак не повлияла на рост заявок. Если в первом полугодии на рынке аренды, по данным Комитета по коммерческой недвижимости и управлению Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга, на 100 заявок приходилось в среднем 30 предложений, то во втором полугодии количественная разница между заявками спроса и предложения увеличилась и составила, в среднем, 100 к 25. При этом необходимо отметить, что основная масса предлагаемых помещений, не соответствовало требованиям арендаторов.

"Консенсус" между арендодателем и арендатором по вопросам цены стал находиться быстрее. Время экспозиции объекта в листинге значительно уменьшилось. Уровень спроса на торговые помещения во втором полугодии к первому, по данным Комитета по коммерческой недвижимости и управлению Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга, составлял 89,3%. Спрос же на офисные помещения возрос и составлял в структуре рынка аренды не 35% , как в первом полугодии, а уже 40%. Впрочем, количество предложений тоже увеличилось на 5%. Заметно уменьшился спрос на склады. Его уровень к предыдущему полугодию составлял 60%. При этом на 7% увеличилось количество желающих взять объект недвижимости под производство.

В лидерах спроса - по-прежнему торговля. Дефицит стремительно увеличивался. По данным Комитета по коммерческой недвижимости и управлению Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга предложений в этом секторе рынка была в 6-8 раз меньше, чем клиентов, желающих что-либо снять. В структуре спроса на торговые помещения по назначению выделялись желающие снять помещение под парикмахерские и салоны красоты. Их уровень спроса к первому полугодию 2001 года составлял 163%. В структуре спроса по площади приоритет за торговыми помещениями до 150 кв.м, их желали снять 85% клиентов. Основная масса предложений (79%) – также до 150 кв.м. По сравнению с предыдущим полугодием количество заявок на такие площади практически не изменилось. В ценах различие между спросом и предложением более существенное. Снять в аренду большинство (49%) хотело по цене \$150-300/кв.м/год, а вот сдать 98% арендодателей хотели за \$300-500/кв.м/год и более. Впрочем, такое же положение наблюдалось и полгода назад. Максимальные ставки по сделкам достигли \$100/кв.м/месяц (Невский проспект). На основных магистралях они составляли \$50-60/кв.м/месяц. Например, сеть магазинов "Дикая Орхидея" арендовала небольшое помещение на Литейном проспекте из расчета \$600/кв.м в год. За торговые точки в проходных местах не в центре платили по \$20-30/кв.м/месяц. Ставки на помещения в непроходных местах за 2001 год практически не изменились и составляли \$6-8/кв.м/месяц. По оценкам агентства "Петербургская Недвижимость", в зонах с низкой ликвидностью спрос был фактически неэластичен по цене: объекты даже дешевели, а интерес к ним все равно был минимальный. На окраинах были

разобраны все, еще недавно стоявшие заброшенными типовые торгово-бытовые комплексы постройки 60-х годов. Их охотно арендовали по \$5-10/кв.м/месяц "Пятерочки" и другие сетевые дискаунтеры.

Сделки со складскими и производственными площадями – редкость, несмотря на большое количество заявок. Жесткие требования клиентов (первый этаж, крепкие перекрытия, высокие потолки, наличие необходимых коммуникаций и ж/д подъездов) резко сужают круг поиска. Дополнительная проблема – неразбериха с правоустанавливающими документами. По данным Комитета по коммерческой недвижимости и управлению Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга наиболее спрашиваемый размер склада – до 150 кв.м. Предложений же больше всего по площадям до 50 кв.м. Участились заявки на складские помещения площадью более 500 кв.м и более, но в общей массе их процент невелик. Цены спроса на рынке практически не изменились, а вот в предложениях произошел сдвиг в сторону увеличения. Если в первой половине 2001 года за \$60-150/кв.м в год предлагали 27% объектов складского назначения, то во второй половине таких предложений было уже 46%. Для производств количество предложений, лежащих в том же диапазоне цен, составляли 32% и 58% соответственно. Цены сделок медленно смещались от \$3-4/кв.м/месяц к уровню \$5-6/кв.м/месяц, однако это было обусловлено не столько общим повышением цен, сколько повышением требований к качеству арендуемых помещений. Возникла насущная потребность в технопарках, которые тогда фактически отсутствовали.

Уровень спроса на аренду офисных помещений по данным Комитета по коммерческой недвижимости и управлению Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга за полгода увеличился на 14,3%. Количество предложений за этот же период возросло на 16,7%. Офисные площади размером до 50 кв.м желали снять 45% арендаторов, площади размером до 100 кв.м – 36%, а площади до 150 кв.м – 10%. Таким образом, 91% арендаторов хотели иметь площадь офиса до 150 кв.м. В первом полугодии 2001 года их было 85%. Возможно, это вызвано тем, что большую часть заявок на площади до 50 кв.м в IV квартале составляли дилеры компании сотовой связи "МТС".

Цены на аренду офисных помещений в начале 2002 года продолжали плавно расти. По данным агентства "Адвекс-РОССТРО" в начале 2002 года на

офисном рынке в аренду предлагались объекты в широком диапазоне цен – от \$8/кв.м/месяц до \$30/кв.м/месяц. Нестыковка между спросом и предложением наблюдалась только в секторе дешевых помещений. Клиенты желали получить приличный офис за \$7-8/кв.м/месяц, а хозяева предлагали по этим ставкам только площади в административных зданиях со скромным ремонтом и без сопутствующего сервиса. Все больше и больше таких площадей предлагалось в НИИ. Увеличилось количество офисных помещений за счет перевода помещений из жилого фонда в нежилой. Качественные офисы предлагали, в основном, бизнес-центры, при этом уровень цен аренды за полгода поднялся на 10-20%.

Первая половина 2002 года была отмечена увеличением дефицита объектов. По данным опроса агентств – членов Ассоциации риэлтеров, проведенного С. Чеботаревым в первом полугодии 2002 года, на каждые пять заявок на аренду площадей приходилось одно предложение, а арендные ставки за полгода выросли, в среднем по рынку, на 10–12%.

В лидерах спроса по-прежнему торговля, на их долю приходилось 32% всех заявок на аренду. На долю офисов приходилось 25% спроса на рынке аренды, на склады – 16%, а на производства – 27%. Структура предложения – иная. Здесь торговля составляла только 28%, офисы – 35%, склады – 22%, а производства – 15%.

Торговые площади активно рассматривались в качестве выгодного вложения капитала. Примерно половина клиентов «Стенли проперти корпроейшн» приобретали магазины с целью дальнейшей сдачи в аренду. Для этого лучше всего подходили помещения на оживленных улицах площадью до 200 кв.м. Максимальные арендные ставки за магазины на Невском проспекте в августе 2002 года достигли планки \$100–120/кв.м/месяц. Привлекательные помещения в центре города сдавались из расчета \$40–60/кв.м/месяц. По наблюдениям менеджеров «Стенли проперти корпроейшн», за первое полугодие 2002 года арендная плата за ликвидные торговые объекты увеличилась на 15-20%. При этом 88% клиентов хотели арендовать торговое помещение площадью до 150 кв.м. Вырос интерес к помещениям под кафе и рестораны, а к аптекам и залам игровых автоматов, напротив, практически иссяк.

С офисами было спокойнее. По оценке специалистов «Итаки» основной спрос на офисные помещения в первой половине 2002 года формировался за

счет представителей малого бизнеса, которые спрашивали небольшие (от 10 до 50 кв. м) и недорогие (до \$10-12/кв.м/месяц) помещения.

На рынке складских и производственных помещений наибольшую активность в первой половине 2002 года также проявлял малый бизнес. По данным С. Чеботарева 47% арендаторов подыскивали объекты по 150-300 кв.м. Максимальные арендные ставки в промышленно-складском секторе стабилизировались к лету 2002 года на уровне \$6-7/кв.м/месяц, минимальные \$2-3/кв.м/месяц. Ставки холодных складов по-прежнему оставались на уровне \$1-2/кв.м/месяц.

Во второй половине 2002 года спрос на аренду был по-прежнему высок и существенно превышал предложение, особенно в секторе торговой недвижимости. Это привело к увеличению доли последней в структуре спроса. По данным Ассоциации риэлтеров доля торговли в структуре спроса к концу 2002 года увеличилась на 6% и составила 38% всех заявок на аренду. На долю офисов остался 21% спроса на рынке аренды (снизился на 4%), на склады – 12%, а на производства – 29%. В структуре предложения торговля составила 26%, офисы – 37%, склады – 22%, а производства – 15%.

Число реальных сделок за полгода практически не изменилось, однако увеличение диспропорции между спросом и предложением при продолжающемся росте арендных ставок привело к увеличению сроков экспозиции объектов в листингах. Арендатору и арендодателю стало все труднее договариваться между собой о цене сделок. Тенденция к увеличению сроков договоров аренды привела к исчезновению с рынка ликвидной недвижимости. Предметом арендного договора в конце 2002 - начале 2003 года стали становиться даже не построенные помещения.

Усилилась дифференциация величины арендных ставок в зависимости от местоположения. Если в первом полугодии 2002 года торговые площади на Невском проспекте и Большом проспекте Петроградской стороны сдавались в аренду по \$500-1200/кв.м/год, то во втором полугодии цены поднялись до \$700-1300/кв.м/год. Вместе с тем цены аренды удаленных от метро районов периферии практически не изменились.

На фоне экономической стабилизации проявилась тенденция к расширению организаций. Офисный бизнес становится с каждым годом все доходней.

Количество офисных площадей растет. Под бизнес-центры реконструируются старые здания и строятся новые. Активно предлагают свои площади арендаторам НИИ и административные корпуса промышленных предприятий. Это устраивает клиентов, которым нужны недорогие помещения площадью до 50 кв.м. Распространена практика сдачи гостиничных номеров без оформления договоров аренды. В последнем случае арендатор становится юридически бесправен перед арендодателем и рискует возможностью внезапного выселения. Из-за низкого качества неспециализированных офисных помещений клиенты все чаще останавливают выбор на бизнес-центрах, которые предлагают арендаторам разнообразный товар, начиная от самых простых и дешевых офисов до помещений класса «люкс».

2.1. Выводы и тенденции развития рынка аренды в период с августа 1998 года до конца 2002 года

Финансовый кризис, поразивший экономику России в августе 1998 года, оказал существенное влияние на развитие рынка аренды нежилых помещений Санкт-Петербурга. Анализ динамики состояния рынка в разных секторах позволяет сделать вывод, что рынок аренды нежилых помещений во второй половине 1999 года в основном стабилизировался на новых ценовых и структурных соотношениях, во второй половине 1999 года отмечен рост цен практически во всех секторах. В дальнейшем развитие рынка шло по нарастающей. В 2000-м году спрос на торговые и производственно-складские помещения превысил предложение. Для конца 2002 года характерно бурное развитие недвижимости во всех секторах.

Торговая недвижимость, как наиболее динамичный сектор, в конце 2002 года, в среднем, существенно превысила докризисный уровень арендных ставок и продолжала устойчиво расти в преддверии 300-летия Санкт-Петербурга.

Цены сделок аренды офисов по состоянию на февраль 2002 года достигли, в среднем, 71% от докризисного уровня и продолжали расти, хотя и не столь высокими темпами, как арендные ставки торговых помещений. К концу 2002 года аренда офисов поднялась в цене еще, примерно, на 8-10%.

Промышленно-складская недвижимость по состоянию на февраль 2002 года продолжала расти в цене и вышла на рубеж 69% от докризисного уровня цен.

Продолжавшийся в течение 2002 года рост цен на аренду промышленно-складских объектов обеспечил увеличение арендных ставок еще на 10-15%.

3. Состояние рынка аренды в период с первой половины 2002 года до середины 2003 года по результатам экспертного опроса

По итогам очередного опроса риэлтерских организаций о состоянии рынка нежилых помещений, проведенного Городским управлением инвентаризации и оценки недвижимости в феврале 2003 года, цены сделок аренды продолжают расти. Празднование 300-летия Санкт-Петербурга не оказало ожидаемого сильного влияния на рынок недвижимости.

Анализ полученных данных позволяет сказать, что в среднем цены ставок аренды помещений торгового, промышленно-складского и офисного назначения к февралю 2003 года по сравнению с февралем 2002 года составили 109% ÷ 121% в зависимости от сектора рынка (табл. 1). По сравнению с докризисным уровнем (весна 1998 года) уровень цен сделок аренды по торговым помещениям вырос на 25%, по офисным и производственно-складским – еще не дошли до докризисного уровня и составляют 78% и 79% (табл. 2).

Таблица 1

Состояние рынка нежилых помещений Санкт-Петербурга в феврале 2003 года по сравнению с февралем 2002 года

Среднее Значение	Аренда		
	торг.	офис	склад
Активность спроса ⁶	123%	115%	118%
Уровень цен спроса ⁷	115%	107%	113%
Активность предложения ⁸	121%	121%	112%
Уровень цен предложения ⁹	137%	120%	131%
Реальные сделки ¹⁰	114%	111%	111%
Уровень цен сделок ¹¹	121%	109%	116%

⁶ Активность спроса – отношение количества заявок, поступивших с февраля 2002 года по февраль 2003 года к общему количеству поступивших заявок за период с февраля 2001 года по февраль 2002 года.

⁷ Уровень цен спроса – отношение цен спроса в феврале 2003 года к цене спроса за подобные объекты в феврале 2002 года.

⁸ Активность предложения - отношение количества предложений, поступивших с февраля 2002 года по февраль 2003 года к количеству поступивших предложений за период с февраля 2001 года по февраль 2002 года.

⁹ Уровень цен предложения – отношение цен предложения в феврале 2003 года к цене предложения за подобные объекты в феврале 2002 года.

¹⁰ Реальные сделки - отношение количества предложений, поступивших с февраля 2002 года по февраль 2003 года к количеству поступивших предложений за период с февраля 2001 года по февраль 2002 года.

¹¹ Уровень цен сделок - отношение цен сделок в феврале 2003 года к цене сделок за подобные объекты в феврале 2002 года.

Таблица 2

Состояние рынка нежилого фонда по сравнению с докризисным уровнем (весна 1998 года)

Среднее Значение	Аренда		
	торг.	офис	склад
Активность спроса	217%	128%	196%
Уровень цен спроса	104%	66%	68%
Активность предложения	115%	210%	128%
Уровень цен предложения	233%	117%	119%
Реальные сделки	85%	73%	62%
Уровень цен сделок	125%	78%	79%

Структура рынка коммерческой недвижимости претерпела достаточно сильные изменения в офисном и торговом секторах: значительно увеличилась доля офисной аренды за счет уменьшения доли торговой (рис. 1). Доля аренды производственно-складских помещений не изменилась.

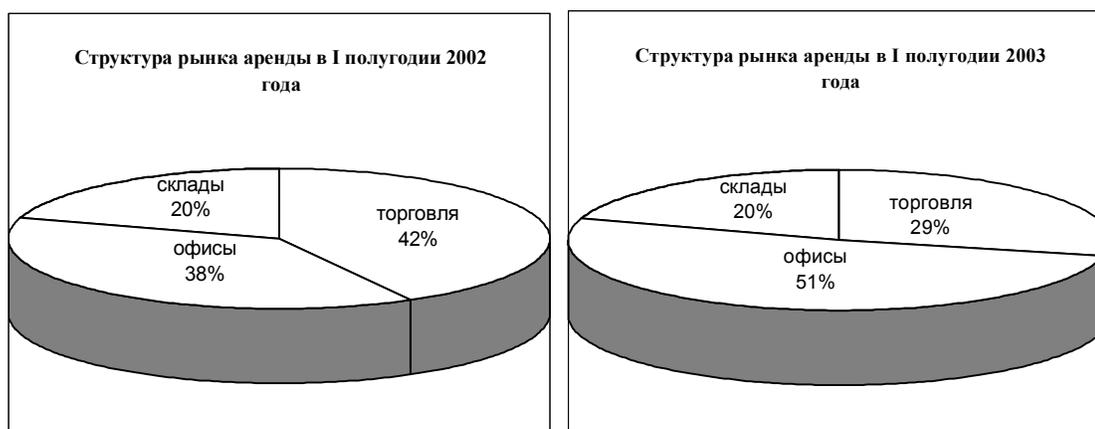


Рис. 1. Структуры рынка аренды в 2002 и 2003 гг.

Цены во всех сегментах определяются, прежде всего, тем, что на рынке недвижимости Санкт-Петербурга практически не предлагаются привлекательные в коммерческом отношении объекты. Идет «освоение» территорий, прилегающих к центрам влияния – спальным районам, улиц, расположенных рядом с основными магистралями.

4. Прогноз рынка аренды на первое полугодие 2004 года по результатам экспертного опроса

По итогам экспертного опроса операторов рынка коммерческой недвижимости, проведенного ГУИОН в феврале-марте 2003 года, практически все участники опроса прогнозируют дальнейший рост уровня цен во всех секторах нежилой недвижимости. По их мнению, в среднем по секторам, уровень цен аренды к 1 полугодю 2004 года вырастет в секторах торговой недвижимости на 24%, офисной – на 13%, промышленно-складской – на 20% по сравнению с ценами 1 полугодия 2003 года. Тем не менее, в соответствии с прогнозом на 1 полугодие 2004 года, уровень сделок аренды складов и офисов еще не дойдет до докризисного уровня и будет составлять 93 и 88% соответственно. Только в торговом секторе уровень цен сделок аренды в 1 полугодии 2004 года будет превышать докризисный уровень на 43% (рис. 2-4).

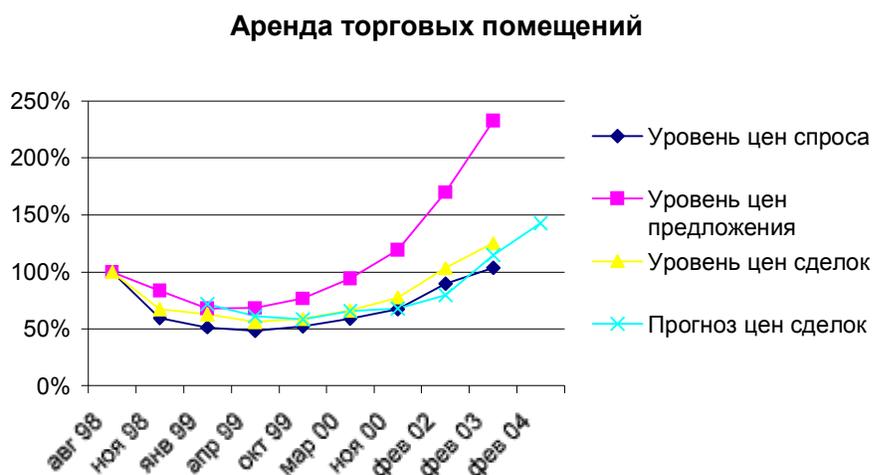


Рис. 2. Состояние рынка аренды торговых помещений.

Аренда офисных помещений

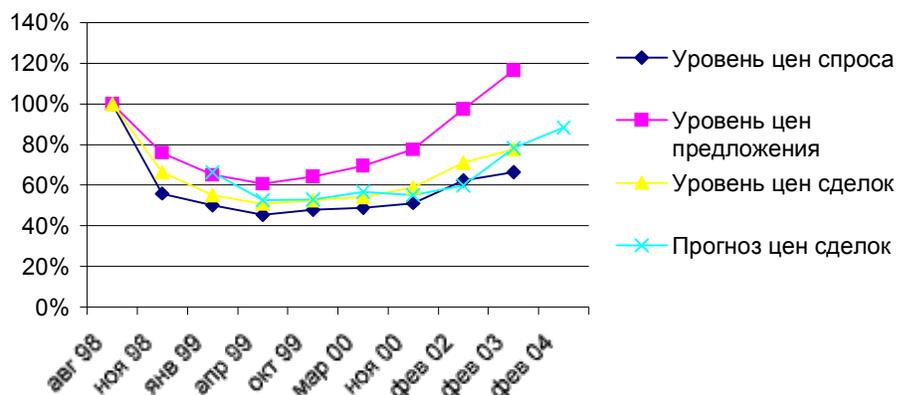


Рис. 3. Состояние рынка аренды офисных помещений.

Аренда промышленно-складских помещений

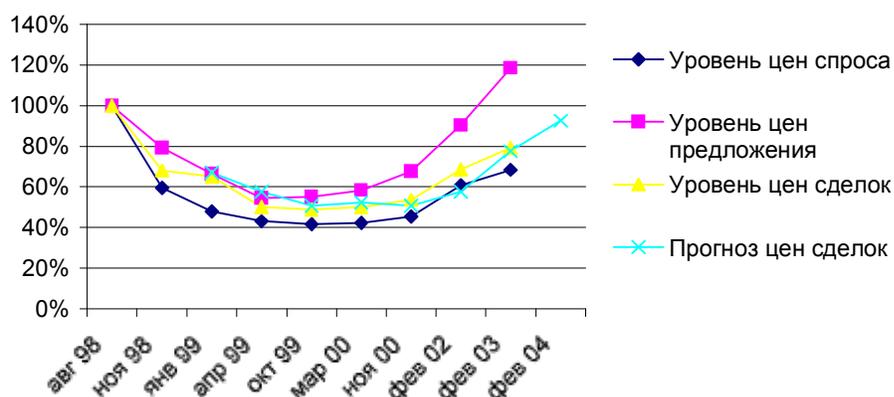


Рис. 4. Состояние рынка аренды промышленно-складских помещений.

Однако по мнению известных аналитиков рынка недвижимости (Шаскольский А., Чеботарев С., Жуковский В.В., специалисты ГУИОН) ставки аренды практически во всех секторах могут к концу 2003 года существенно затормозить свой рост.

Продемонстрируем вышесказанное на примере динамики показателей рынка аренды торговых и промышленно-складских помещений. На основе графика активности спроса, предложения и реальных сделок, полученных ГУИОН

по результатам экспертных опросов с 1998 года, можно отметить цикличность активности предложения (рис. 5).

Приведенная характеристика активности предложения имеет явно циклический вид с полупериодом в 2 года. Такая оценка совпадает с мнением известного специалиста в области анализа рынка недвижимости Стерника Г.М. Предполагая цикличность изменения показателя активности предложения, можно прогнозировать через год стабилизацию и в дальнейшем снижение активности предложения. Это может быть вызвано тем, что рынок к середине 2004 года будет перенасыщен предлагаемыми к сдаче в аренду помещениями, и, начиная с середины 2004 года, скорее всего, будет наблюдаться спад активности спроса, торговых и промышленно-складских помещений, что в свою очередь, должно привести к снижению роста реальных сделок.

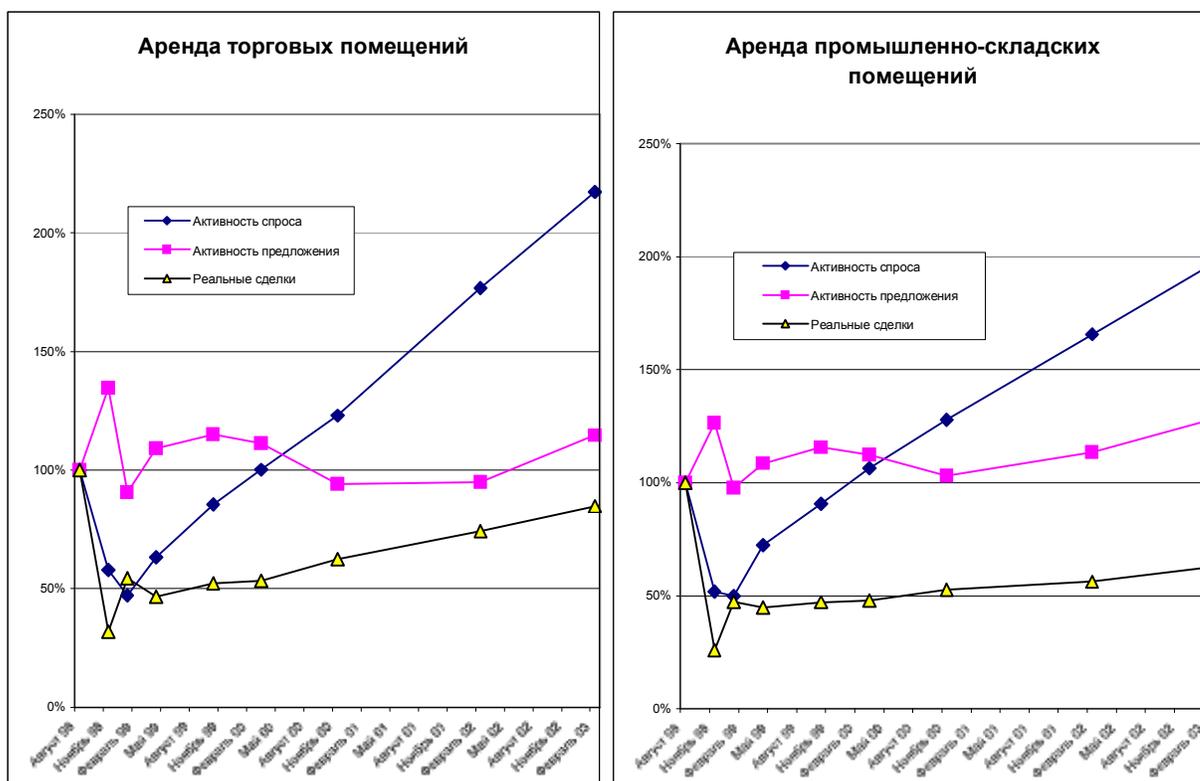


Рис. 5. Графики изменения активности спроса и предложения аренды

5. Инвестиционный процесс

6 декабря 2002 г. рейтинговое агентство «Стандард энд Пуэрс» повысило долгосрочный кредитный рейтинг Москвы и Санкт-Петербурга с ВВ- до ВВ. Санкт-Петербург стабильно занимает 2-е место среди регионов РФ по привлечению иностранных инвестиций, уступая лишь Москве.

Объем иностранных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга в 2002 году составил \$881 млн. Среди зарубежных инвесторов лидерами являются Нидерланды (30%), Финляндия (17%) и США (16,3%).

Открылся первый гипермаркет «О'Кей» площадью 10 000 кв.м. Инвестором выступила люксембургская компания «Доринда Холдинг». До 2006 года планируется открыть 5-6 супермаркетов и 10 гипермаркетов. Инвестиции в каждый из гипермаркетов составят \$7,5-8 млн.

В июне 2003 году открыты 2 магазина в Красногвардейском и Приморском районах Петербурга формата «Кэш энд Керри» компании «Метро» (сумма инвестиций в каждый магазин приближается к \$20 млн.), а также планируется открытие гипермаркета «Рамстор» компании «Рамэнка» во втором полугодии 2003 года. К проектам с участием иностранного капитала в городе можно отнести также продолжение работ в деловой зоне Пулково, строительство и реконструкцию терминальных комплексов в Морском порту.

В ближайшие два года наиболее популярными направлениями для вложения иностранного капитала, как и в предыдущие годы, будут торговля, гостиничный и промышленный сектора.

Торговая недвижимость

Дальнейшие планы развития в Санкт-Петербурге имеет компания «Рамэнка». В целом она планирует открыть три крупных гипермаркета «Рамстор» и около восьми супермаркетов. Общий объем инвестиций в создание сети – более \$80 млн.

ЕБРР намерен предоставить очередной долгосрочный кредит для финансирования программы развития сети «Пятерочка» в 2002-2005 гг. Общий объем инвестиционной программы оценивается в \$216 млн. Более \$45 млн. инвестирует компания «Интернешнл Отель Инвестмент п.л.с.», владеющая гостиницей «Невский Палас», в реконструкцию соседних с гостиницей домов по

Невскому проспекту для создания торгового центра «Плаза» площадью 10 тыс. кв.м.

Гостиничная недвижимость

В 2003 году международная гостиничная сеть «Рамада» реконструирует гостиницу «Гавань» (на Васильевском острове) в высококлассный отель на 400 мест «Рамада Пушкин». Инвестиции в проект владельца сети «Рамада» британской компании «Хоспиталити Девелопментс» составят \$28 млн.

Промышленная недвижимость

Проект «Нова Парк» стоимостью \$500 млн. предполагает строительство индустриального и технологического парков на территории общей площадью около 70 га в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга. Инженерной подготовкой территории займется «Сканска Санкт-Петербург Девелопмент».

6. Аренда торговых помещений

Спрос в этом секторе рынка опережает предложение (см. рис. 5), что в основном и определяет уровень арендных ставок. Рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга в 2002 году характеризовался дефицитом предложения. В результате этого продолжился рост цен и арендных ставок, диктуемых собственниками. В среднем по рынку цены и арендные ставки выросли за год в на 21%.

В течение последних трех лет товарооборот в Санкт-Петербурге рос на 10-12% ежегодно (по данным Colliers International).

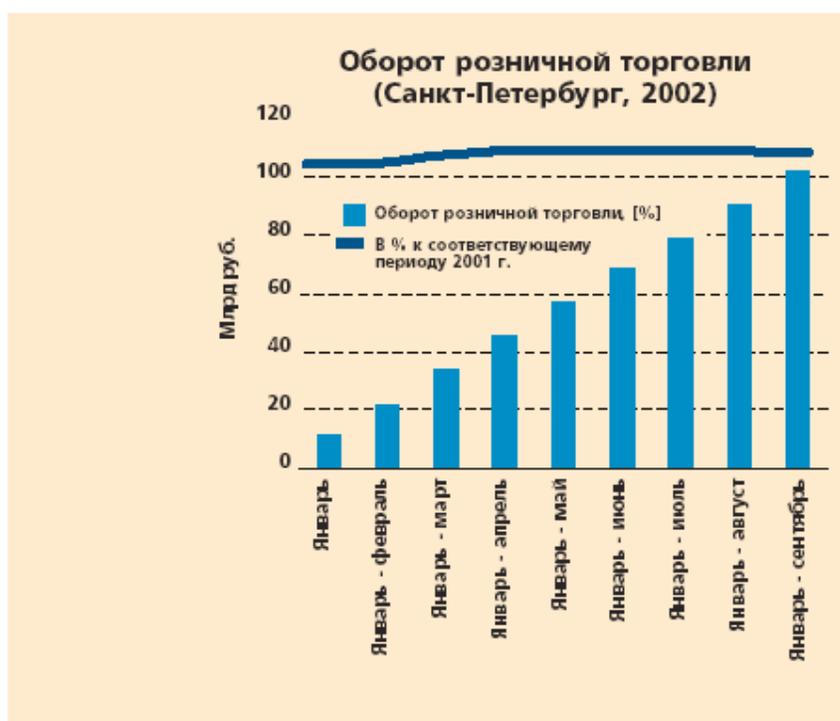


Рис. 6. Рост объема товарооборота розничной торговли.

По официальным данным, величина розничного оборота Санкт-Петербурга составляет более \$ 4 млрд, а объем торговых площадей – более 3 млн. кв.м.

Введение в 2003-2004 гг. новых торговых площадей (рис. 7) не может не вызвать существенных изменений в ставках и условиях аренды.

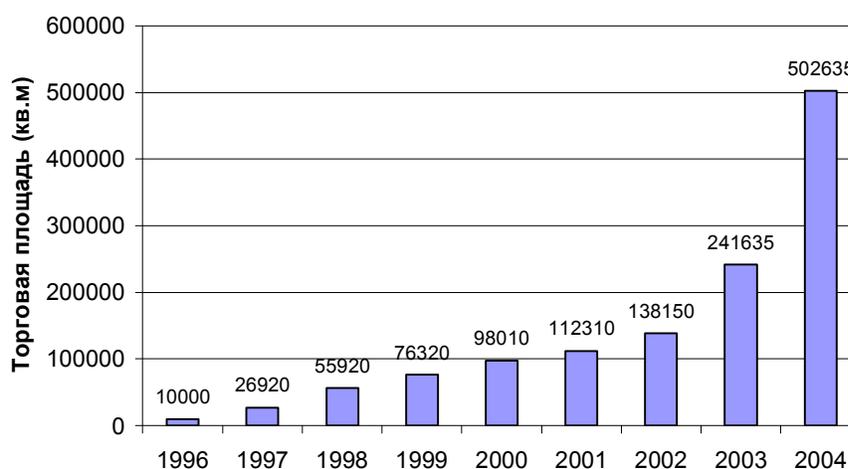


Рис. 7. Динамика увеличения площадей торговых комплексов в Санкт-Петербурге.

Очевидно, что благодаря стремительному росту ввода торговых площадей произойдет снижение неоправданно высоких арендных ставок. Ввод новых торговых площадей на периферии практически не повлияет на ставки аренды торговых объектов, расположенные в центре города. Необходимо отметить, что в настоящее время петербургская торговля тяготеет к центральным районам (здесь сосредоточены примерно 40% действующих магазинов и постоянно открываются новые). Дефицит помещений под торговлю в центре города сохранится, что и определит неснижающийся уровень арендных ставок для объектов, расположенных в центре города.

Около 80% арендуемых торговых объектов имеют площадь до 150 кв.м.

Основными ценообразующими факторами при аренде торговых объектов являются:

- местоположение;
- людские потоки (количество проходящих и проезжающих);
- расположение входа и окон;
- состояние помещения;
- наличие места для парковки и подъездных путей;
- наличие торгового оборудования.

Торговые площади по-прежнему рассматриваются в качестве выгодного вложения капитала. Примерно половина клиентов (по данным «Стэнли проперти

корпорейшн») приобретают магазины с целью дальнейшей сдачи в аренду. По оценке специалистов компании «Ината», только 10-15% компаний, желающих пользоваться торговыми площадями, хотели бы их арендовать, остальные готовы потратиться на покупку. По информации Ассоциации «Дар», инвесторы ориентируются на уровень доходности от 15 до 24% годовых в валюте.

Несмотря на стремительный рост торговых площадей, нельзя говорить о предстоящем перенасыщении рынка в силу трех причин. Во-первых, с вводом новых торговых площадей произойдет переориентация покупателей от ларьково-контейнерного «отоваривания» к «шопингу» в современных торговых центрах, что приведет к частичной ликвидации зон мелкорозничной торговли. Обороты данного сегмента рынка будут отчасти перемещаться в новые торговые центры. Во-вторых, нельзя забывать и о том, что потенциальный уровень насыщения торговыми площадями, присущий европейским столицам, еще не достигнут. По данным Colliers International количество качественных торговых площадей на 1000 человек в Санкт-Петербурге в несколько раз меньше чем в Варшаве, Лондоне, Париже (рис. 8). В-третьих, с увеличением темпов прироста торговых площадей, инвесторы все больше заботятся о повышении доходности объектов, поэтому в крупных торговых центрах до трети площадей отводится под развлекательную функцию и общепит.

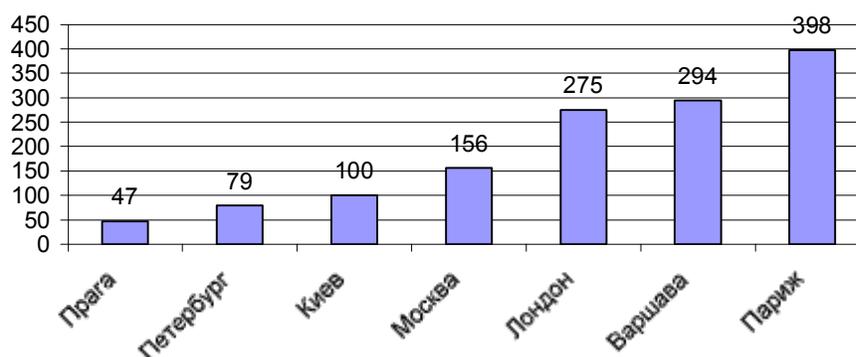


Рис. 8. Количество качественных торговых площадей на 1000 жителей в городах Европы.

В структуре спроса преобладают заявки на помещения для магазинов по продаже мобильных телефонов, аудио-видео продукции (диски, кассеты), цветочных салонов и, традиционно, кафе и ресторанов.

Наиболее популярными зонами торговли в 2002 году и в первой половине 2003 года по-прежнему были Невский проспект и Большой проспект Петроградской стороны. Возросла популярность Большой Конюшенной ул., Владимирского пр., Садовой ул. и Сенной площади.

Появились новые привлекательные торговые зоны, например, улица Жуковского. Предприниматели, открывшие здесь свои заведения, объединились для реализации проекта «Фэшнстрит на Жуковского».

Предложение объектов торговой недвижимости формируется за счет следующих источников:

- перевода в нежилой фонд квартир, расположенных на первых и вторых этажах домов в центре Санкт-Петербурга;
- смены профиля бывших офисных помещений;
- продажи городской (как правило, низколиквидной) недвижимости;
- помещений, предлагаемых на первых этажах в строящихся домах. При этом доля нового строительства в общем объеме предложения незначительна, поэтому «пополнение» рынка происходит, в основном, за счет «некачественных» объектов.

Дефицит ликвидных предложений на рынке позволяет собственникам диктовать условия, в большинстве случаев крайне жесткие. Арендные ставки в большинстве случаев неоправданно завышены, что приводит к увеличению сроков экспозиции помещений и частой смене арендаторов.

Наиболее показателен в этом смысле Невский проспект, где ставки достигают \$80-120/кв.м/месяц. Магазины – «долгожители» на Невском проспекте платят за аренду не более \$50-60/кв.м/месяц. Арендные ставки Большого проспекта Петроградской стороны колеблются от \$30/кв.м/месяц (у метро «Спортивная») до \$80 (у Каменноостровского пр.). Увеличились ставки на Б. Конюшенной ул., они находятся в диапазоне от \$75/кв.м/месяц (до ДЛТ) до \$35/кв.м/месяц (после ДЛТ).

В среднем, на уровне \$30-35/кв.м/месяц установились ставки на Малой и Большой Морских улицах.

Арендные ставки за нормально расположенные торговые помещения площадью свыше 500 кв.м в центре Санкт-Петербурга не опускаются ниже \$15/кв.м/месяц.

В «спальных» районах города популярностью пользуются помещения у метро и на проходных улицах. В этом году арендная плата за такие помещения преодолела планку \$10/кв.м/месяц. Нормальным уровнем считается \$20/кв.м/месяц. Арендные ставки за хорошие помещения могут достигать \$50/кв.м/месяц.

Крупнейшие торговые улицы	Max арендная ставка, \$/м ²	Min арендная ставка, \$/м ²
Невский проспект (до пл. Восстания)	120	80
Невский проспект (после пл. Восстания)	80	до 45
Большой пр. ПС	80 (у Каменноостровского пр.)	30 (у метро «Спортивная»)
Сенная пл. и Садовая ул. (от площади до Невского пр.)	80	н/д
Владимирский и Загородный пр. (до «Пяти углов»)	80 (у Невского пр.)	60
ул. Б. Конюшенная	75 (до ДЛТ)	35 (после ДЛТ)
ул. Восстания	40 (до ул. Жуковского)	25 (после ул. Жуковского)
ул. Жуковского	20	25

Рис. 9. Диапазоны ставок аренды торговых помещений.

Вопреки представлениям, московские сетевые операторы, выходящие на рынок Санкт-Петербурга, также не готовы переплачивать за аренду. Единственное, что отличает их от местных ритейлеров, это готовность брать большие площади (свыше 500 кв.м).

6.1. Обзор рынка аренды в торговых центрах¹²

В 2004 году планируется очередной двукратный рост данного сектора рынка. Подобная динамика увеличения площадей может привести к падению ставок аренды и жёсткой конкуренции проектов по профессиональным критериям. На этом фоне услуги профессиональных консультантов и брокеров будут иметь растущую востребованность.

Усугубляющийся дефицит качественного предложения в сегменте встроенных торговых помещений на рынке торговой недвижимости Санкт-

¹²Раздел подготовлен на основе данных Colliers International, помещенных на сайте www.colliers.ru

Петербурга повлиял на то, что надежды многих торговых операторов связаны, прежде всего, с проектами строительства торговых центров.

Активный интерес к петербургскому рынку проявляют московские и зарубежные торговые операторы, несмотря на то, что среднедушевой доход петербуржца по-прежнему несопоставим с московским.

Московские операторы, вышедшие на рынок Санкт-Петербурга в 2002 году:

Сеть универсамов «Патэрсон». В настоящее время в Санкт-Петербурге она представлена всего одним универсамом, в 2003 году планируется открытие еще четырех. Второй магазин «Патэрсон» в Санкт-Петербурге на 4 000 кв.м расположится в торговом комплексе «Сенная». Сумма инвестиций в проект составляет \$3 млн.

Розничная сеть «Перекресток» 01.10.2002 открыла свой первый супермаркет в Санкт-Петербурге (45-й магазин в сети). В 2003 году компания планирует открыть два супермаркета: один – в ТК «Заневский каскад», другой – в ТК «Французский бульвар».

Компания «НЭКС» открыла в Санкт-Петербурге, на Коломяжском проспекте, первый фирменный магазин по торговле строительными и отделочными материалами одной из крупнейших в России розничных сетей «Старик Хоттабыч».

Компания «М.Видео» открыла 2 фирменных магазина на Московском и Коломяжском проспектах.

Новый розничный игрок, компания **«Мосмарт»**, учрежденная компаниями «Гиперцентр» и «Седьмой Континент», планирует затратить \$50 млн. на создание петербургской сети гипермаркетов «Росмарт», а первый магазин открыть в конце 2003 года. По формату (площадь магазинов, ассортимент, ценовая политика и прочее) новая сеть будет повторять формат французской сети «Ашан».

Весной 2002 года у станции метро «Озерки» открылся первый в Санкт-Петербурге гипермаркет **«О'Кей»** площадью 10 000 кв.м. Инвестор проекта – люксембургская компания «Дорина Холдинг» – вложил в его строительство и оборудование \$8 млн. Инициатор – ОАО «Лиат Дикси». Второй гипермаркет сети построен на углу ул. Маршала Казакова и пр. Маршала Жукова. К осени 2003 года ожидается открытие третьего – угол ул. Типанова и ул. Космонавтов.

Иностранные компании, собирающиеся в ближайшем времени выйти на петербургский рынок:

«Рамэнка». Первый гипермаркет известной торговой сети «Рамэнка» появится в 2004 году рядом с Удельным парком, на Коломяжском проспекте, в районе пересечения с пр. Королева. Стоимость строительства – \$20 млн. Общая площадь гипермаркета составит 43 тыс. кв.м. В целом «Рамэнка» планирует открыть в Санкт-Петербурге три крупных «Рамстора» и около восьми небольших. Общий объем инвестиций в создание сети – более \$80 млн.

«Метро Кэш энд Керри». Открыто два магазина формата cash&carry в Красногвардейском и Приморском районах Санкт-Петербурга. Сумма инвестиций в каждый магазин приближается к \$20 млн. Открытие первого запланировано на апрель 2003 г.

«ИКЕА». Во Всеволожском районе на пересечении Мурманского шоссе с кольцевой автодорогой к концу 2003 года будет построен мебельный центр «ИКЕА», а затем планируется организовать комплекс, аналогичный столичной «МЕГА». Начало строительства планируется на конец февраля 2003 года. Первоначальные вложения в проект составят \$45 млн. Открытие мебельного центра «ИКЕА» намечено на декабрь 2003 года.

«СПАР» (SPAR). В скором времени в Санкт-Петербурге может появиться 2 супермаркета «Спар». Развитием сети будет заниматься холдинг «Марта». Компанией приобретены в собственность два помещения в городе. Первый из магазинов может быть открыт уже в конце 2003 года.

Название	Специализация	Адрес	Площадь, м ²	Дата открытия
О'Кей	Гипермаркет	Шувалово-Озерки, кв.12	10 000	27 мая
Патэрсон	Супермаркет	пр. Большевиков, 24	3 000	5 июля
Плато	Универмаг одежды	Невский пр., 62	1 300	1 сентября
Фрунзенский	Торговый центр	Московский пр., 60	11 000	27 сентября
Перекресток	Супермаркет	пр. Просвещения, 37-А (бывш. универсам «Шуваловский»)	3 000	1 октября
Старик Хоттабыч	Строительный супермаркет	Коломяжский пр., 10	4 000	25 октября
Лента-3	«кэш энд керри»	Пулковское шоссе	12 000	5 ноября
Спортмастер	Спортивный супермаркет	Среднеохтинский пр., 5	700	11 ноября
Максидом-3	Строительный супермаркет	пересеч. Ленинского пр. и пр. Стачек	13 000	18 ноября
Сампсониевский	Универмаг одежды	ул. Фокина, 4	5 000	22 ноября
Желтый угол	Торговый центр товаров для дома и ремонта	ул. Маршала Говорова, 35	8 000	1 декабря
Академический (I очередь – «Грэйт»)	Мебельный центр	Гражданский пр., 41	16 000	7 декабря
МЕХХ	Универмаг одежды	пл. Льва Толстого	1 200	декабрь

Рис. 10. Крупнейшие торговые центры, открывшиеся в 2002 году.

Auchan, OBI, Carrefour и Marktkauf, активно осваивающие московский рынок, в Санкт-Петербург пока не торопятся. Выход на рынок московских и западных операторов способствует упорядочиванию существующих арендных взаимоотношений: меняются условия договоров аренды в ТЦ - снижается сумма предварительного платежа, удлиняются сроки договоров, появляется понятие финансовых санкций за невыполнение собственником своих обязательств и пр.

Чувствуя приближение крупнейших мировых сетей, местные ритейлеры усиливают позиции – Пятерочка, Дикси (Юниленд), Находка, Лента, Максидом открывают новые магазины.

Появилась новая торговая сеть **«МаксМикс»** (MaxMix). Она объединила существующие городские универсамы – «Купчинский», «Лиговский», «Сампо» и «Придорожный». До конца лета 2003 г. сеть планирует объединить 15 универсамов с годовым оборотом порядка \$120 млн. По словам учредителей сети, объединение – способ универсамов выжить в условиях растущей экспансии на петербургский рынок иногородних и иностранных торговых сетей.



Рис. 11. Расположение крупнейших торговых объектов Санкт-Петербурга.

6.2. Прогноз и тенденции развития рынка торговых помещений

Для рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга характерны следующие тенденции:

1. Снижение доли рынков в общем торговом обороте. По данным администрации города, в сентябре 2002 года доля торгующих организаций в обороте розничной торговли составила 80,7%, а продажа товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках – 19,3%. Доля торгующих организаций в обороте розничной торговли будет неуклонно расти до конца 2004 года.

2. Качественные изменения в проектах строительства торговых центров. Все больше девелоперов уделяет внимание повышению привлекательности проектируемых торговых центров для покупателей, иногда даже в ущерб

экономике проекта. Один из самых ярких примеров – ТРК «Планета «Нептун», который размещает на своих площадях океанариум, что повышает размер инвестиций в проект до \$52 млн., т.е. около \$1 000/кв.м.

3. Появление в Санкт-Петербурге новых розничных форматов, давно и успешно существующих во всем мире.

4. Повышение профессионализма в среде петербургских девелоперов. Местные девелоперы ездят за границу, знакомятся с опытом коллег, обращаются к услугам профессиональных консультантов, стремятся создать коалиции, «клубы», где они смогут делиться друг с другом информацией, проблемами.

Анализ рыночной ситуации показывает, что 2003 год станет переломным развитием рынка аренды торговых помещений. Его первая половина – время радостного ожидания и предпраздничного настроения. Рынок перегрет. Арендные ставки наиболее качественных торговых помещений бьют все мыслимые и немыслимые рекорды. Вместе с тем, уже в первой половине 2003 года наметилась тенденция к «вымыванию» с рынка наименее качественных торговых площадей. Речь идет о так называемых «ярмарочных» торговых центрах, наиболее яркими представителями которых являются первые торговые центры сети «Адамант».

Еще год назад они поражали всех немыслимо высокими арендными ставками, а уже к лету 2003 года стало ясно, что этот вид арендного бизнеса уже не отвечает современным требованиям и должен если не снизить ценовые претензии в абсолютном выражении, то, по крайней мере, существенно притормозить рост арендных ставок. Причина этого – увеличивающийся приток на рынок качественных торговых площадей и, как следствие, повышение требований к уровню торговых центров со стороны покупателей. Средний покупатель стал больше уважать себя и не хочет идти в торговый центр, который практически ничем, кроме цен, конечно, не отличается от обычного рынка.

Вместе с тем, удовлетворяющие всем современным требованиям торговые комплексы в первой половине 2003 года продолжали активно повышать цены аренды своих помещений. Это привело к усилению конкуренции в секторе торговой недвижимости. Как следствие – обсуждение Гильдией управляющих и девелоперов вопроса о необходимости классификации торговых центров. Исходя

из этого, можно предположить, что во второй половине 2003 года дифференциация арендных ставок торговых центров еще больше усилится. Не исключено, что некоторые даже новые проекты по своей реальной доходности не оправдают ожиданий. Девелоперы это понимают, поэтому уже в первой половине 2003 года начинают снижать планируемые темпы ввода новых торговых площадей, корректируют рыночную стратегию развития и позиционирования торговых комплексов.

Исходя из анализа существующей по состоянию на середину лета 2003 года рыночной ситуации, в целом по рынку аренды торговых помещений ожидается, что, несмотря на послепраздничное затишье и ожидание смены власти, цены в октябре-ноябре 2003 года продолжат свой рост и к концу 2003 года повысятся еще на 5-8% относительно середины 2003 года, в результате чего в первой половине 2004 года арендные ставки торговых помещений, вероятнее всего, установятся не на уровне 143% от докризисного уровня, как предсказывали эксперты в феврале 2003 года, а всего лишь на уровне 130-137% от докризисного уровня цен. Это и будет порогом «нормализации» цен. В дальнейшем, в течение всего 2004 года, рост арендных ставок торговых помещений будет продолжаться с темпами, отслеживающими инфляцию потребительских цен. В среднем к концу 2004 года ставки арендной платы торговых помещений могут повыситься на 10-16% по сравнению с 1-ым полугодием 2003 года и выйти, таким образом, на уровень 135-145% от докризисного уровня цен.

В табл. 3 представлены прогнозируемые ставки аренды торговых помещений Санкт-Петербурга в зависимости от местоположения по состоянию на конец 2004 года.

Таблица 3

Прогнозируемая стоимость аренды торговых площадей в зависимости от местоположения

Местоположение	Цена аренды, \$/кв.м в год
Зона А (район Невского пр.)	500 – 1500
Зона В (остальной центр)	300 – 1200
Зона С (районы у метро)	200 – 500
Зона D (малопроеходимые места)	60 – 180

Ожидается, что в конце 2004 года почти половина потенциальных арендаторов встроенных помещений (не помещений торговых центров) будет рассчитывать на ставки от \$150 до \$300/кв.м/год, однако при этом арендодатели будут ориентироваться – на ставки от \$200 до \$500/кв.м/год, что усилит диспропорцию между спросом и предложением.

7. Аренда офисных помещений

Ситуация с арендой в офисном секторе более спокойная, чем в торговом, хотя активность достаточно высока и цены аренды плавно растут.

В отличие от сектора торговли в офисном секторе предложение опережает спрос.

По типу арендуемых помещений рынок разделен на две части – аренда помещений в бизнес-центрах и аренда иных помещений, каждая из которых имеет свои особенности.

Важнейшими ценообразующими факторами для клиентов офисных помещений являются:

- престижность и удобство расположения в городе;
- планировка, дизайн и отделка помещений;
- возможность приобретения помещения в собственность;
- количество телефонных линий;
- отдельный вход;
- удаленность от метро;
- этаж;
- экологический фактор.

Небольшие фирмы-арендаторы чаще отдают предпочтение вариантам с умеренной стоимостью в ущерб престижности, в то время как для крупных фирм, наоборот, важен престиж, удобство расположения, соседи. Большинство сделок по аренде приходится на недорогие помещения недалеко от метро. Практически неликвидны дешевые офисы в дальних «спальных» районах и в промышленных зонах.

Фирмы, которым не по карману снимать помещения в бизнес-центрах, как правило, подыскивают помещения через агентства недвижимости. По оценке компании «Итака», в основном это предприятия малого бизнеса, которым нужны маленькие (от 10 до 50 кв.м) и дешевые (до \$10 – 12/кв.м/месяц) помещения. Их вполне устраивают бывшие квартиры, комнаты в административных корпусах заводов или зданиях НИИ. Традиционно небольшой офис требуется как довесок к складу или производству.

Сегодня на рынке ощущается дефицит помещений, отвечающих европейским стандартам. Определился и набор клиентских требований в этой рыночной нише: высокое качество отделки, свободные планировки офисов, современные инженерные системы (кондиционеры, регулируемое отопление, оптоволоконно в сочетании с неограниченным числом телефонных линий и т.п.), охраняемая парковка. Это связано как с ростом амбиций и возможностей отечественных компаний, так и с тем, что за последнее время в городе заметно увеличилось число представительств иностранных фирм, которым требуются представительские офисы с привычным для них сервисом.

Тенденция рынка начала 2003 года – строительство или комплексная реконструкция офисов высокого класса под конкретного арендатора. Примерами являются:

Московский 120 – здание площадью 2520 квадратных метров, отремонтировано в соответствии со всеми современными требованиями и сдано в аренду одному арендатору. Здание обеспечено кондиционированием офисных помещений, современными системами отопления, оптоволоконными каналами связи, оснащено единой компьютерной сетью, системами видеонаблюдения, пожаротушения и автоматического регулирования температурного режима. Дизайн помещений разработан дизайн-студией Натальи Шомбротт, входная группа выполнена с использованием гранита и других высококачественных материалов.

Караванная 106 – здание, располагающее офисной площадью около 6000 кв. м, построено в полном соответствии со всеми требованиями класса А и сдано в аренду одному арендатору по ставке около \$500/кв.м/год без учета НДС. Ввод в эксплуатацию здания ожидается во втором полугодии 2003 г. Данный проект уникален тем, что в отличие от существующих офисных зданий данного класса, это полностью новое строительство.

В Санкт-Петербурге происходит масштабное строительство офисных комплексов. Сразу несколько проектов должны завершиться в 2003-2004 гг. Еще недавно лидерами рынка были проекты по перепрофилированию административных и производственных зданий в непритязательные бизнес-центры класса С, теперь же наиболее интересными для вложения капитала стали офисные объекты более высокого класса (А и В). С точки зрения инвестирования

сектор бизнес-центров представляется достаточно привлекательным и обеспечивает, по экспертным оценкам, норму доходности на уровне 20% годовых.

7.1. Обзор рынка офисных помещений бизнес-центров¹³

Прошедший год характеризовался динамичным развитием строительства (реконструкции) и стабильно высоким уровнем спроса. Большая часть введенных в эксплуатацию и строящихся (реконструируемых) бизнес-центров позиционируются в категории класса В. Продолжалось освоение новых территорий – набережных города. К ним относятся: Выборгская набережная («Петровский форт», проект «Австрийский бизнес-центр»), Пироговская набережная («Дом Нобеля», «Дом Лебедева»), Петроградская набережная («Сити-Центр», проект бизнес центра на Петроградской наб., 22), Ушаковская набережная (Ушаковская наб., 5), Малоохтинский пр. («Аскольд» и проект бизнес-центра класса В района 700). Столь стремительное освоение этих территорий можно объяснить хорошей транспортной доступностью, обеспеченностью парковочными местами, видом из окон. Наметилась тенденция повышения активности в предпортовой зоне (Коммерческий Морской Порт), где ранее наблюдалась нехватка офисных площадей. В ноябре открылся бизнес-центр «Ресурс» на ул. Маршала Говорова, 35 (все офисные площади – 3 000 кв.м – были сданы за 2 месяца), осенью 2003 года откроется бизнес-центр «Циолковский» (площадь офисов 2 200 кв.м), расположенный на наб. Обводного канала, 193.

За пределами исторического центра стали создаваться бизнес-центры более высокого класса, чем это было в предыдущие периоды.

Площадь офисных помещений в бизнес-центрах Санкт-Петербурга составляет около 580 000 кв.м (арендуемая площадь).

7.1.1. Офисные площади класса А

Рынок офисных площадей класса А по-прежнему не развит: существующие 4 бизнес-центра («Дом белых ночей», «Атриум-Невский 25», «Северная Столица», «Шведский Дом») имеют офисную площадь всего около 22,5 тыс. кв.м (что составляет около 4% от всех офисных площадей в бизнес-центрах). Практически

¹³ Раздел подготовлен на основе данных Colliers International, помещенных на сайте www.colliers.ru

все площади заполнены. Санкт-Петербургу не хватает бизнес-центров класса А. Объем предложения крайне мал и не может удовлетворить спрос. Сейчас бизнес-центры данного класса не в состоянии предложить офисные помещения большой площади (более 500 кв.м) на одном этаже.

Отсутствие предложения в данном сегменте рынка является, прежде всего, последствием кризиса 1998 г. Долгое время бизнес-центры класса А имели очень низкую заполняемость, и инвесторы не решались начинать подобные проекты до начала роста российской экономики.

В сегменте офисных площадей класса А за прошедший год произошли лишь незначительные пополнения: на рынок выставлены около 1 500 кв.м в Credit Lyonnais Building на Невском пр., 12, имеющих определенную специфику, выражающуюся в ориентированности на одного арендатора, наличии роскошных интерьеров и небольшом количестве парковочных мест во встроенном гараже.

7.1.2. Офисные площади класса В

Рынок офисных площадей класса В – наиболее динамично развивающийся (по сравнению с офисными площадями классов А и С) сектор. Класс В – лидер по количеству бизнес-центров и объему офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2002 г.

Некоторые бизнес-центры, введенные в 2002 г., были заполнены практически сразу после открытия («Добролюбов», «Сити-центр» – 1 очередь). Наиболее значимым по своей масштабности (общая площадь около 50 000 кв.м , площадь офисных помещений около 16 250 кв.м) является проект «Петровский Форт», который официально открыт в мае 2003 года. Важным событием 2002 г. было предложение на продажу сразу нескольких успешно функционирующих (заполненных практически на 100%) бизнес-центров класса В, один из которых был продан.

7.1.3. Офисные площади класса С

Доля офисных площадей класса С является преобладающей и составляет около 75% от всего объема офисных площадей в бизнес-центрах. Рынок офисных площадей класса С развивается, и спрос на такие помещения остается на неизменном уровне. Нового строительства в данном секторе не ведется, площади выходят на рынок после полной реконструкции бывших

административных и административно-лабораторных зданий. Предложение не превышает спрос. В основном управляющие предлагали в аренду только отремонтированные площади. Таким образом, эпоха развития зданий путем реинвестирования арендной платы в ремонт практически закончилась.

Наиболее интересными последними проектами бизнес-центров данного класса являются: «Ресурс» (заполняемость которого к моменту открытия составляла 85%, в течение 2-х месяцев он был заполнен полностью), «Фарватер», «Петровский», «Эврика», а также «Циолковский», открытие которого намечено на сентябрь 2003 г.

Название	Адрес	Площадь офисных помещений, м ²	Класс БЦ	Арендованная площадь, м ²	
Класс А					
1	Дом белых ночей	М.Морская ул., 23	6 200	93%	450
2	Атриум	Невский пр., 25	5 300	87%	550-600
3	Северная столица	Наб. реки Мойки, 36	8 000	93%	450-520
4	Шведский дом	М.Конюшенная ул., 1/3	3 100	100%	450
5	Credit Lyonnais Building *	Невский пр., 12	1 480	0%	380-500
Класс В1					
6	Abacus House	В.О. 4-я линия, 13	2 500	100%	350
7	Grifon House	Достоевского ул., 19	3 000	100%	400
8	JGB House-3	Жуковского ул., 63	4 800	100%	380
9	Золотая Казанская	Казанская ул., 44	3 000	70%	350
10	Сити-Центр (1-я очередь) *	Петроградская наб., 18	5 500	100%	300-450
Класс В2					
11	Admiralty House	Конногвардейский бул., 3	2 500	98%	350
12	Inform-Future	Тамбовская ул., 12	2 800	86%	260
13	Italianskaya, 5	Итальянская ул., 5	2 153	92%	300-515
14	JGB House-1	Дивенская ул., 3	1 400	80%	260
15	бывш. JGB House-2	Серпуховская ул., 10	2 732	100%	270
16	Елизаветинский (I очередь)	В.О. 13-я линия, 14	5 200	100%	270-30
Класс В3					
17	Euroпа House	Артиллерийская ул., 1	10 700	99,5%	330-350
18	Goldex	Шпалерная ул., 36	7 400	100%	300
19	Акватория	Выборгская наб., 61	17 500	90%	240-300
20	Добролюбов *	Добролюбова пр., 11	3 000	96%	350
21	Мариинский	Наб. реки Мойки, 58	4 470	95%	290-325
22	Невский 30 (Len Yuton)	Невский пр., 30	2 140	81%	400
23	Нептун	Наб. Обводного кан., 93	5 500	100%	300
24	Паллада	Красногвардейская пл., 2	5 700	100%	216-252
25	Таймс	Кантемировская ул., 2	4 800	100%	280
Класс С					
26	Буревестник	Малоохтинский пр., 68	4 650	95%	175
27	Гранат	Малый пр. В.О., 54	2 400	100%	145
28	ДЦ «Сампсониевский»	Б.Сампсониевский пр., 32	8 200	100%	150-170
29	Застава *	Заставская ул., 21Б	2 000	80%	190-230
30	Марата, 69-71	Марата ул., 69-71	3 360	100%	150
31	Михайловский	Марсово поле, 5	2 270	95%	245
32	Петровский	Петровская Коса, 1	3 000	95%	160-175
33	Ресурс *	Маршала Говорова ул., 35	3 000	100%	180
34	Эврика	Седова ул., 11	6 000	100%	150

* – бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в 2002 г.

Рис. 12. Параметры бизнес-центров.

7.2. Уровень вакантных площадей

Заполняемость офисных центров всех классов неуклонно повышалась в течение года, несмотря на ввод в эксплуатацию новых объектов класса В и С. Повышение заполняемости связано с ростом спроса при недостаточном увеличении предложения.

Класс	Начало 2002 г.	Конец I кв.	Конец II кв.	Конец III кв.	Конец IV кв.
«А»	87%	88%	88%	92%	93%
«В»	91%	94%	95%	95%	95%
«С»	91%	93%	95%	95%	95%

Рис. 13. Заполняемость бизнес-центров классов А, В, С.

В классе А остались, в основном, неудобные с точки зрения планировки офисы: мансардные площади и помещения, обращенные окнами внутрь атриума.

Наиболее качественные помещения, соответствующие классу В, сданы практически на 100%. Бизнес-центры класса В и С имеют одинаковую средневзвешенную заполняемость, равную 95%.

В течение 2002 года рынком было поглощено около 20 - 25 тыс. кв.м офисных помещений. В целом, характерной чертой 2002 года был устойчивый и высокий уровень спроса на офисные помещения как со стороны западных компаний, так и российских.

В классе А большая часть заявок приходилась на площади 200 - 300 кв.м, в классах В и С – на 20 - 50 кв.м, затем следовали площади размерами 50 - 200 кв.м и 500 - 1000 кв.м. По сравнению с прошлым годом спрос на крупные площади заметно увеличился. Основной спрос приходился на недорогие (арендные ставки не более \$180/кв.м/год без НДС), небольшие офисы. Лишь незначительная часть арендаторов – около 10% – была готова арендовать офисы высокого класса А - В1 по высоким арендным ставкам (до \$400/кв.м/год без НДС), но при этом их бюджет, как правило, был лимитирован, что, в свою очередь, накладывало ограничение на размер арендуемых площадей. Некоторые компании сейчас предпочитают в рамках того же бюджета снять офисы с лучшей инженерной

инфраструктурой. Пока отмечены только единичные случаи переезда в «новые» бизнес-центры.

Типичный арендатор: местные фирмы (санкт-петербургские и региональные), арендующие (или желающие снять) до 100 кв.м в бизнес-центрах класса В3 - С по ставкам \$150-250/кв.м/год без НДС. Среднее соотношение российских и иностранных компаний по арендуемой ими площади в бизнес-центрах выше уровня В2 – 1/10. С понижением класса бизнес-центра увеличивается доля российских арендаторов.

Соотношение для бизнес-центров класса В3-С следующее:

- иностранные компании – 5-10%;
- московские компании – 10-20%;
- местные компании – 70-85%.

Прослеживалось увеличение запрашиваемых арендных ставок по всем классам офисов, однако, фактические цены сделок по офисам высокого класса (А и В) не изменялись, увеличение ставок по фактическим сделкам отмечено только по классу С. Запрашиваемые ставки аренды на площади класса А составляли около \$450-600/кв.м/год без НДС, включая расходы на эксплуатацию, и за 2002 год их повышения не отмечено.

Диапазон запрашиваемых арендных ставок на площади класса В: \$200-460/кв.м/год без НДС, включая расходы на эксплуатацию (верхняя граница соответствует «видовым» офисным площадям на последнем уровне «Петровского форта» и «видовым» площадям «Сити-центра»). За 2002 год их повышение составило 0-15%. Средние арендные ставки по фактически заключенным сделкам практически не изменились.

Средние запрашиваемые ставки аренды на площади класса С составляли около \$125-300/кв.м/год без НДС, включая расходы на эксплуатацию (верхняя граница соответствует «видовым» площадям бизнес-центра «Нобель»), и за 2002 год их повышение составило 5-10%, повышение ставок по фактическим сделкам отмечено на этом же уровне.

В табл. 4 приведены диапазоны арендных ставок по разным классам бизнес-центров по данным Colliers International по состоянию на 01.03.2003.

Таблица 4

Стоимость аренды офисных помещений бизнес центров в зависимости от местоположения

Класс бизнес-центра	Цена аренды, \$/кв.м/год
Класс А	450 – 600
Класс В	200 – 460
Класс С	125 – 300

7.3. Прогноз и тенденции развития рынка офисных помещений

В середине лета 2003 года рынок аренды офисных помещений находится в положении «ожидания». Праздничные торжества прошли, никак не отразившись на этом секторе рынка. Они лишь увеличили традиционный майский «мертвый сезон». Ко всему добавилось состояние неопределенности, вызванное отставкой губернатора и ожиданием предстоящих выборов. Не добавляет определенности и неоднозначность позиции и.о. губернатора, который, с одной стороны, пытается сохранить то позитивное, что было наработано Яковлевым, с другой – под давлением депутатов вынужден принимать законопроекты, возвращающие регулирование рынка государством на уровень 1997 года, что вызвало резкое снижение деловой активности в офисном секторе.

Осенью активность рынка, несомненно, возобновится уже к октябрю цены аренды офисных помещений, вероятнее всего, повысятся относительно предпраздничного уровня на 4- 5%, что обеспечит к концу 2003 – началу 2004 года ожидаемый экспертами уровень 88% от докризисного уровня цен. В дальнейшем, в течение всего 2004 года цены будут продолжать расти, хотя и меньшими темпами. В результате этого арендные ставки офисных помещений к концу 2004 года выйдут, в среднем, на уровень 90 – 98% от докризисного уровня цен.

Анализ рынка офисных помещений выявил следующие тенденции на период со второй половины 2003 года до конца 2004 года:

1. Спрос на офисные помещения в течение ближайших полутора лет сохранится на высоком уровне, и будет превышать предложение.

2. Предложение будет представлено, в основном, новыми офисными проектами (ввиду высокой заполняемости существующих офисных площадей).

3. Выход на рынок в 2003 г. сразу нескольких крупных офисных зданий класса В может привести в 2004 году к миграции арендаторов из бизнес-центров первого поколения в новые бизнес-центры. Владельцы бизнес-центров первого поколения будут вынуждены либо улучшать техническое оснащение зданий и повышать уровень обслуживания, либо соглашаться с понижением уровня бизнес-центра, а, следовательно, и уровня арендных ставок.

4. К концу 2004 года ставки арендной платы офисных помещений класса А и В могут повыситься незначительно, на 0 – 10% по сравнению с 1-ым полугодием 2003 года.

5. К концу 2004 года ставки арендной платы офисных помещений класса С могут повыситься на 10-15% по сравнению с 1-ым полугодием 2003 года.

6. Офисные помещения, расположенные не в бизнес-центрах, по отделке помещений и обеспечению инфраструктурой будут приближаться к классу В зданий бизнес-центров. Ставки таких помещений в среднем, к концу 2004 года могут повыситься на 10-15% по сравнению с 1-ым полугодием 2003 года.

7. В 2004 году будет повышаться востребованность больших объектов высокого качества. С приходом в Санкт-Петербург крупного бизнеса нормальным станет процесс строительства и реконструкции офисных зданий высокого класса под требования одного арендатора.

В табл. 5 представлены прогнозируемые ставки аренды офисных помещений в зависимости от местоположения по состоянию на конец 2004 года.

Таблица 5

Стоимость аренды офисных помещений в зависимости от местоположения

Местоположение	Цена аренды, \$/кв.м в год
Зона А (район Невского пр.)	150 – 500
Зона В (остальной центр)	100 – 400
Зона С (районы у метро)	60 – 250
Зона D (малопроеходимые места)	30 – 150

В офисном секторе рынка дисбаланс между ценами спроса и предложения особенно заметен, и такое положение сохранится в ближайшие полтора года. 80% заявок на аренду офисов будет укладывается в ценовой диапазон \$60-200/кв.м/год, при этом те же 80% арендодателей будут ориентированы на ставки от \$150 до \$350/кв.м/год.

8. Производственно-складские помещения

Спрос на производственно-складские площади остается стабильным и достаточно активным. Однако это относится лишь к относительно небольшим помещениям (до 1000 кв.м). Заявок на аренду более крупных объектов мало.

В Санкт-Петербурге уже давно ощущается дефицит качественных складских площадей. Розничные и оптовые торговые фирмы продолжают приспособлять под склады подвалы жилых домов и бывшие заводские цеха, но предложение таких объектов почти исчерпано. На каждый пригодный под складскую функцию объект стоят в очереди несколько претендентов.

На сегодняшний день около 54% территории Санкт-Петербурга занято промышленными объектами (в т.ч. 12% - предприятиями Министерства обороны РФ). На территории Петербурга находится около 15 наиболее крупных промышленных зон, расположенных на общей площади в 6500 га. Одной из наиболее освоенных промзон считается зона «Невская», которая располагается вдоль правого берега Невы. Здесь находятся в основном предприятия стройиндустрии, производственные базы различных НИИ.

Следует отметить развивающуюся тенденцию к комплексному развитию территорий, которая привела к образованию так называемых агентств по развитию территорий. Именно эти структуры берут на себя наиболее сложную работу, связанную с координацией деятельности собственников и арендаторов, расположенных на той или иной территории. Прежде всего, эта работа касается согласования градостроительных вопросов и инженерной обеспеченности территорий. Примером тому служит деловая зона «Пулково», где за последние несколько лет было построено сразу несколько современных производств. Здесь применен типичный подход green field, суть которого состоит в том, что освоение территории происходит в соответствии с комплексным планом с нуля при условии отсутствия готовой инженерной инфраструктуры. Плюсами такого развития является то, что у всей территории один управляющий, единая транспортная, инженерная и архитектурные концепции. Также важным преимуществом является возможность быстрого возведения объектов на такой территории.

Другим примером комплексного освоения территории является развитие Выборгской стороны. Здесь статус агентства по развитию территории имеет

группа компаний «Бекар», которая успешно перепрофилирует бывшие производственные корпуса в бизнес центры. Именно так возник бизнес-центр класса Б «Акватория», имеющий сейчас 95% заполняемости, а также бизнес-центр «Нобель». На очереди – здание заводоуправления Нобеля и особняк Лебедева.

Производственные комплексы, находящиеся в перспективных районах города, перепрофилируются в офисные, торговые, а иногда даже и жилые комплексы (например, «Сити-центр» на Петроградской набережной, жилой комплекс «Серебряные зеркала» на Каменноостровском проспекте).

В качестве перспективных проектов освоения бывших промышленных территорий можно назвать проект ЗАО «Адамант», в соответствии с которым предусматривается преобразование промышленной зоны Варшавского вокзала в торгово-развлекательный комплекс.

Не единичны случаи нового строительства производственных зданий для какой-то конкретной компании (в основном это крупные западные компании как, например, Coca-Cola, Gillette).

Предложение производственных площадей формируется в основном:

- компаниями – собственниками (реже арендаторами) промышленных и складских площадей, сдающими в аренду, как правило, не задействованные под собственные нужды помещения (наряду с производственными, часто предлагаются и складские площади).
- профессионально управляемыми индустриальными парками (технопарками), начавшими появляться лишь в последнее время.

Предложение площадей в специализированных складских комплексах редки. Небольшие складские площади можно приобрести в собственность или получить в аренду у КУГИ.

Популярно сочетание в имущественных комплексах складских и производственных помещений с офисными. Наиболее известные в городе офисно-складские комплексы: бизнес-парк «Остров» (Дорога на Турухтанские Острова, 10а), «Бизнес-сити» (наб.Обводного кан., 14), «Маяк» (Московский пр., 91), арендные ставки на складские и производственные помещения этих объектов находятся в диапазоне \$4-7/кв.м/месяц.

Известны случаи приобретения недостроенных цехов, и, ценой сравнительно небольших вложений, превращения их в индустриальные парки (примером могут служить объекты на Левашовском пр., 13; ул. Проф. Качалова, 9; Ленинском пр., 153; Сердобольской ул., 64; Шафировском пр., 6; Пискаревском пр., 63 и др.).

Случаи предложения на рынке производственных помещений высокого класса редки. К ним можно отнести реконструированные помещения завода «Русский дизель» во Всеволожске, предлагаемые по \$10/кв.м/месяц. Также следует отметить предложение индустриального парка «Уткина заводь» (Craftrise Markitantov Group), предлагающего строительство объектов под конкретного арендатора.

Существуют проекты нового строительства крупных индустриальных парков, например, «ТехноПарк» компании NW Technopark Oy и «Nova Park» компании Skanska. В первом проекте планируется строительство объектов суммарной площадью 100 – 150 тыс.кв.м на территории в 40 га, расположенных на Кубинской улице. Во втором – возведение 250 – 320 тыс.кв.м на площади 68 га в районе Ржевка-Пороховые.

Последние несколько лет разрабатывался проект индустриального парка на территории «Пулково-3», при этом использовался комплексный подход к освоению территории. В случае с «Пулково-3» город осуществил инженерную подготовку территорий рядом с аэропортом «Пулково-2» за счет средств кредита Всемирного Банка, после чего землю продали инвесторам на аукционе.

Предложений объектов промышленно-складского назначения в черте города становится все меньше, поэтому многие клиенты готовы рассматривать варианты в ближайшем пригороде – в радиусе 20 – 40 км от Санкт-Петербурга.

Еще в 2001 году правительство Санкт-Петербурга утвердило перечень, включающий более ста объектов преимущественно промышленно-складского назначения, которые предлагается вывести из центральной части города или перепрофилировать. На предприятия, которые сворачивают собственное производство, но продолжают занимать перспективные территории, будут воздействовать экономическими рычагами: штрафовать за нецелевое использование земельного участка и взимать земельный налог в двукратном размере. По расчетам специалистов КЭРППиТ в промзонах, расположенных на

окраинах, достаточно инженерно подготовленных территорий, на которые могут переехать предприятия из центра. Это и определит в ближайшее время спрос на промышленно-складские площади на периферии города и в ближайших пригородах.

На многих заводах и фабриках, активно сдающих свои помещения с начала 90-х годов, в последнее время наблюдается обратная тенденция – собственники «выселяют» арендаторов, возвращая площади под собственное производство. На некоторых предприятиях вводятся дополнительные условия, например, помещения сдаются в аренду только под такие производства, где арендодатель сможет разместить свои заказы.

Существенная проблема – отсутствие достаточного количества профессиональных управляющих недвижимостью, способных поэтапно развивать существующие объекты, выводя их на новый уровень.

Спрос ориентирован в основном на аренду оборудованных складских и производственных комплексов. При этом к складам предъявляются следующие требования:

- наличие хотя бы небольшой прилегающей территории, необходимой для разгрузки и временной парковки большегрузных фургонов (фур);
- наличие отопления;
- хорошее техническое состояние;
- наличие необходимых электрических мощностей;
- водоснабжение;
- близость к крупным транспортным магистралям;
- удобные подъезды, благоустроенная территория;
- первый этаж (при втором и более этажах требуется наличие грузового лифта);
- наличие пандуса или эстакады;
- высота потолков 5-9 метров (слишком низкие потолки не позволяют осуществлять складирование в несколько ярусов; слишком высокие – затрудняют эксплуатацию помещений);
- наличие погрузо-разгрузочного оборудования (краны, погрузчики);

- наличие железнодорожных путей подходящих к воротам склада (для арендаторов крупных складов, при соответствующем способе доставки товара).
- охрана.

Кроме того, необходимо, чтобы права арендодателя на его имущество были надлежащим образом оформлены. Важную роль имеет финансовое положение арендодателя. Никто не хочет оказаться в ситуации, когда предприятия арендодателя отключают от коммуникаций или продают с молотка. Причем, что немаловажно для нынешней ситуации с промышленно-складской недвижимостью, арендатор готов платить за необходимые ему условия производственной деятельности.

Также актуальным для производственных помещений является их пригодность для размещения востребованных в данный момент на рынке производств (в настоящее время наиболее востребованы помещения под пищевое производство).

Пользуются спросом отдельно стоящие универсальные производственные здания и небольшие специализированные и универсальные помещения, имеющие и конторские площади. Самый ликвидный размер склада — 1000 кв.м. Под производства требуются и помещения площадью 300-500 кв.м, и здания в 2-3 тыс. кв.м. Неизменной популярностью у мелкорозничных торговцев пользуются небольшие встроенные помещения (до 100-150 кв.м), особенно в центре города.

Если раньше наиболее были распространены краткосрочные договоры аренды на складские площади, то сейчас, в связи с нехваткой складских площадей, все большее распространение получает долгосрочная аренда, при этом арендаторы вынуждены инвестировать значительные средства в переоборудование предлагаемых площадей. Как правило, они идут на это только при условии, что вся инфраструктура – подъездные пути, электроснабжение, отопление - имеются.

Диапазон ставок на помещения, сдаваемые в аренду, достаточно широк, что вызвано разным качественным состоянием объектов и, соответственно, различными уровнями требуемых вложений со стороны арендаторов.

Арендные ставки на производственные помещения составляют от \$1 до \$10/кв.м/месяц. Помещения в плохом состоянии, где требуются существенные

затраты на ремонт, предлагаются по \$2 – \$4/кв.м/месяц (необходимые вложения в 1 кв.м помещений в таком случае, как правило, составляют от \$20 до \$40/кв.м/месяц).

Как правило, ставки включают в себя НДС, и постоянные эксплуатационные расходы. Переменные расходы (в основном это платежи за электричество) обычно оплачиваются отдельно.

Диапазон ставок аренды складских помещений примерно такой же, как и производственных. По минимальным ставкам (начиная от \$1/кв.м/мес) сдаются неотапливаемые ангары. Арендные ставки небольших помещений в центре могут достигать \$10/кв.м/месяц. Средние ставки отапливаемых помещений – \$5/кв.м/месяц. На помещения без отопления ставки обычно на 30 – 40% меньше.

По помещениям, имеющим все необходимое для арендатора, арендные ставки довольно ощутимо растут.

8.1. Прогноз и тенденции рынка производственно-складских помещений

По состоянию на середину лета 2003 года для рынка аренды промышленно-складской недвижимости характерна ситуация, когда сравнительно высокий уровень спроса на производственные помещения не находит адекватного предложения. Ситуация несколько улучшается с появлением на рынке профессионалов, преобразующих промышленные предприятия в индустриальные парки, и появлением собственников, специализирующихся на сдаче в аренду производственных помещений, однако эти тенденции на сегодняшний день только намечаются.

Особенно активно развивается традиционная аренда неспециализированных помещений под сборку мебели, производство окон и пошив обуви. Вместе с тем, на рынок выходят и достаточно крупные арендаторы, которые желают снять производственные площади для судостроения, обработки грузов, производства посуды, сборки автомобилей и т.п.

Ни празднование 300-летия Санкт-Петербурга, ни политические коллизии сильно не повлияли на рынок аренды промышленно-складской недвижимости. Сезонный летний спад, конечно, присутствует, однако связан не с ожиданием политических перемен, а с традиционными летними отпусками. Предполагается, что в августе-октябре 2003 года арендные ставки продолжат свой рост и

поднимутся к концу 2003 года на 8-12% от уровня начала года. В дальнейшем, в течение 2004 года, арендные ставки производственно-складских помещений будут продолжать расти, хотя и не такими темпами, как в 2003 году, в результате чего к концу 2004 года цены аренды в этом секторе рынка достигнут уровня 90-95% от докризисного уровня цен.

В целом по рынку аренды промышленно-складской недвижимости ожидается следующая ситуация:

1. В среднем, к концу 2004 года, ставки арендной платы производственно-складских помещений повысятся на 15-20% по сравнению с 1-ым полугодием 2003 года. Прогнозные арендные ставки в специализированных складских комплексах к концу 2004 года могут составить до \$9-12/кв.м/месяц. Производственные площади и рядовые теплые склады будут сдаваться, в среднем, по \$3-8/кв.м/месяц. По холодным складам ставки будут находиться в диапазоне от \$1 до \$3/кв.м/месяц.

2. Активное проникновение иностранных компаний, которым требуются современные складские площади, стимулирует возникновение в 2004 году новых, профессионально управляемых, индустриальных парков, предлагающих в аренду качественные производственные и складские площади. Наиболее приемлемой для западных инвесторов здесь представляется организация участков под промзастройку по схеме green field.

Выводы

1. Анализ динамики развития и тенденций рынка недвижимости показывает, что в случае отсутствия дестабилизирующих факторов политического характера и резких колебаний курса национальной валюты рынок недвижимости со второй половины 2003 до конца 2004 года будет развиваться умеренными темпами.
2. Торговая недвижимость, как наиболее динамичный сектор, вероятнее всего, стабилизируется к концу 2004 года на уровне 110-116% цен 1 полугодия 2003 года. В дальнейшем цены на торговую недвижимость будут расти медленно, отслеживая инфляционные изменения потребительского спроса.
3. Офисная недвижимость, в силу своей значительной инертности, к концу 2004 года будет расти и выйдет на уровень 110-115% цен 1 полугодия 2003 года. В дальнейшем, вероятнее всего, рост продолжится, хотя темп прироста может несколько снизиться, до уровня 2-4% в течение полугодия.
4. Промышленно-складская недвижимость будет продолжать расти в цене и, вероятнее всего, выйдет к концу 2004 года на рубеж 115-120% цен 1-ой половины 2003 года. Динамика дальнейшего роста и уровень последующей стабилизации цен в первую очередь зависит не от уровня спроса на производственные площади, который неуклонно растет, а от реального желания экономических субъектов эффективно использовать простаивающие помещения и от решения вопросов оформления прав собственности на вовлекаемую в экономический оборот недвижимость.
5. К концу 2004 года средний рост рыночных цен аренды нежилых помещений будет составлять, ориентировочно, 16% от уровня цен первой половины 2003 года. Учитывая качество помещений, сдаваемых КУГИ в аренду, и относительно низкий спрос на такие помещения на рынке, ожидаемый рост цен аренды помещений, предоставляемых в аренду городом, должен быть значительно меньше и составлять, ориентировочно, к концу 2004 года от 10 до 15% от уровня цен первой половины 2003 года.