

**Прогноз**  
**развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге**  
**(на второе полугодие 2004 года и 2005 год)**  
**и его влияния на социально-экономическое положение**  
**Санкт-Петербурга**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

**2004 г.**

1. СУБЪЕКТЫ И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА .....	3
1.1. СУБЪЕКТЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.....	3
1.2. СУБЪЕКТЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ СПРОС НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА .....	5
1.3. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	6
1.4. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	7
1.5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	8
2. ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДЫ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В ПЕРИОД С АВГУСТА 1998 ГОДА ДО КОНЦА 2003 ГОДА .....	12
3. СОСТОЯНИЕ РЫНКА АРЕНДЫ В ПЕРИОД С ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ 2003 ГОДА ДО СЕРЕДИНЫ 2004 ГОДА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА .....	13
4. ПРОГНОЗ РЫНКА АРЕНДЫ НА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2005 ГОДА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА .....	15
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС.....	20
6. АРЕНДА ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ .....	22
6.1. ОБЗОР РЫНКА АРЕНДЫ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ.....	24
6.3. ВСТРОЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ .....	25
6.3. Рынки.....	27
6.4. ПРОГНОЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	28
7. АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ .....	30
7.1. ОБЗОР РЫНКА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ .....	31
7.1.1. Офисные площади класса «А» .....	34
7.1.2. Офисные площади класса «В» .....	35
7.1.3. Офисные площади класса «С» .....	36
7.2. ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ И ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ.....	36
7.3. ПРОГНОЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	38
8. ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ .....	40
8.1. ОБЗОР РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	40
8.2. ПРОГНОЗ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	45
ВЫВОДЫ .....	47
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....	48

## 1. Субъекты и инфраструктура рынка

### 1.1. Субъекты, формирующие предложение на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга

Нежилой фонд Санкт-Петербурга на 1 января 2004 года представлен 31 880 строениями общей площадью 51 048 тыс. кв. м., и встроенно-пристроенными помещениями жилых домов общей площадью 7 154 тыс. кв. м.

Предложение на рынке коммерческой недвижимости традиционно делится на два сегмента – государственный и частный.

Город является одним из основных участников рынка аренды коммерческой недвижимости, активно влияющим на развитие негосударственного сектора. На сегодняшний день на территории Санкт-Петербурга расположено 20 180 объектов, находящихся в собственности казны Санкт-Петербурга, их площадь составляет свыше 8 000 тыс. кв. м., при этом значительная часть приходится на административные и производственные площади.

Что касается частного сектора, то привести точные данные по количеству принадлежащих ему площадей довольно сложно. В частной собственности на 1 января 2004 года находится около 4 000 строений общей площадью около 7 000 тыс. кв. м. и большое количество встроенных помещений. Кроме того, более 13 000 строений общей площадью более 23 000 тыс. кв. м являются собственностью предприятий и учреждений, которые, в силу своей хозяйственной самостоятельности, также участвуют в формировании предложения на рынке аренды.

Можно выделить несколько основных источников формирования нового предложения в частном секторе рынка коммерческих помещений:

- Малая приватизация и акционирование государственных предприятий;
- Перевод помещений из жилого фонда в нежилую;
- Субаренда с заключением трехстороннего договора;
- Новое строительство.

*Малая приватизация и акционирование государственных предприятий* – этот источник формирования нового предложения был наиболее значимым в прошлом, однако теперь его значение снизилось. Причина в том, что ещё к 1997 г. наиболее ликвидные объекты были приватизированы.

*Перевод помещений из жилого фонда в нежилой* – этот источник активно развивался в прошедшие годы, однако сейчас его значение также снижается. Это связано с тем, что жилые помещения на первых этажах в наиболее интересных для арендаторов районах (Невский пр., 7-я линия Васильевского острова, зоны «торговых коридоров») уже переведены в нежилой фонд, причем это относится и к квартирам, расположенным во внутренних дворах наиболее удачно расположенных домов. Второй причиной является ужесточение требований к таким помещениям со стороны Госсанэпиднадзора и Госпожарнадзора.

*Субаренда* – этот источник предполагает сдачу арендаторами принадлежащих городу помещений третьей стороне с заключением трехстороннего договора. Очевидно, что пользуются таким подходом муниципальные арендаторы, формируя тем самым источник оплаты аренды городу.

*Новое строительство* – в городе активно ведется новое строительство всех видов коммерческой недвижимости – складские комплексы, торговые центры, бизнес-центры, гостиницы, ведется реконструкция и модернизация старых зданий. Кроме того, одним из источников новых коммерческих площадей являются встроенно-пристроенные нежилые помещения, появляющиеся при строительстве жилых объектов.

Субъекты, формирующие предложение по аренде нежилых помещений достаточно дифференцированы по своим запросам и по возможностям предоставления качественных помещений и сопутствующих услуг. В таблице (см. Таблица 1) отражены два полюса предложения на рынке коммерческих помещений.

Таблица 1

<b>Субъект</b>	<b>Характеристика предлагаемых помещений</b>	<b>Арендные ставки</b>
<b>Организации, предлагающие в</b>	Помещения невысокого качества, зачастую расположенные	Сравнительно невысокий уровень арендных ставок,

<b>аренду свои площади в силу финансовых затруднений</b>	на территории промышленных предприятий или своих административных зданий	но ремонт за счет арендатора или включение расходов по содержанию помещений в коммунальные платежи арендатора
<b>Предприятия, профессионально занимающиеся управлением недвижимостью</b>	Помещения высокого качества, учет индивидуальных потребностей арендаторов и комплекс соответствующих услуг	Ставки аренды могут достигать \$ 1500/кв. м./год для торговых и \$ 600/кв. м./год для офисных площадей

## 1.2. Субъекты, формирующие спрос на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга

В секторе коммерческой недвижимости, в отличие, например, от рынка жилой недвижимости, действующих субъектов меньше. Спрос на аренду объектов коммерческой недвижимости формируют следующие группы потребителей:

- Фирмы, выходящие на рынок Санкт-Петербурга из других городов;
- Иностранные компании;
- Расширяющиеся местные фирмы;
- Вновь созданные предприятия.

В спросе на аренду наблюдается существенная дифференциация. В Таблице 2 отражены предпочтения по группам арендаторов коммерческих площадей.

Таблица 2

<b>Особенности группы</b>	<b>Требования к помещению</b>	<b>Занимаемые помещения</b>
<i>Вновь созданные предприятия (невысокие финансовые возможности, высокий риск неплатежеспособности)</i>	Удачное расположение – коммуникации, проходимость, транспортная доступность и т.д., не обязателен престиж места, низкие арендные ставки.	Небольшие торговые помещения, офисы в бизнес-центрах класса «С» и ниже, административно-производственные помещения на территории действующих предприятий.
<i>Иностранные и московские фирмы (высокие финансовые возможности, жесткие требования)</i>	Помещения с высоким уровнем отделки, сравнительно большие площади или сеть помещений в разных районах города.	Бизнес-центры классов «А» и «В», собственные торговые центры, якорные арендаторы торговых комплексов и т.д.
<i>Местные компании и фирмы из других регионов (кроме Москвы)(не претендуют на исклю-</i>	Предпочитают помещения достаточно высокого качества, но по умеренной цене.	Бизнес-центры класса «В», небольшие площади торговых центров, встроенно-пристроенные помещения и

чительное положение, рассчитывают свои возможности)		др.
---	--	-----

В отдельную группу можно выделить компании, формирующие спрос на крупные и средние промышленно-складские объекты. Эти компании предъявляют жесткие требования к подъездам, охране, состоянию инфраструктуры, коммуникаций, несущих конструкций и пр. Такие компании занимают высококлассные складские комплексы, практикуют строительство объектов «под себя».

Развитие рынка и повышение требований потенциальных арендаторов к характеристикам помещений привели к появлению организаций, специализирующихся на предоставлении услуг по подбору необходимых арендатору помещений и помощи в осуществлении сделки.

### **1.3. Профессиональные участники рынка коммерческой недвижимости**

В Санкт-Петербурге сложился круг ведущих профессиональных участников вторичного рынка аренды коммерческой недвижимости. Это такие организации, как "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<sup>о</sup>", "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 др. В настоящее время практически у всех крупных риэлтерских фирм созданы отделы коммерческой недвижимости. В некоторых секторах коммерческой недвижимости влияние профессиональных операторов особенно заметно – скажем, бизнес-центр вообще не может считаться таковым, если у него отсутствует управляющая компания.

В последнее время в Санкт-Петербурге активно развивается доверительное управление объектами недвижимости. В городе появилось несколько крупных управляющих компаний, в числе которых можно отметить ЗАО «ВМБ-Траст» (в управлении 9 объектов площадью 63 536 кв. м.), ООО «УК Бекар» (в управлении 7

объектов площадью 40 000 кв. м.), ООО «УК Питер» (в управлении 9 объектов площадью 100 000 кв. м.) и ЗАО «МК ПСБ» (в управлении 12 объектов площадью 171 000 кв. м.).

Профессиональные участники рынка недвижимости объединяются в профессиональные объединения.

#### **1.4. Профессиональные объединения участников рынка коммерческой недвижимости**

В масштабах России действует *Российская гильдия риэлторов (РГР)*, членами которой по Северо-западному федеральному округу, помимо отдельных фирм, является Гильдия Управляющих и Девелоперов коммерческой и промышленной недвижимости и Ассоциация риэлтеров Санкт-Петербурга, всего в РГР входит 64 петербургских компании.

РГР, в свою очередь, является членом **Международной Федерации Участников Рынка Недвижимости (FIABCI)** и стала одним из учредителей Российского отделения FIABCI. С 1993 года РГР принимает участие в работе ежегодных съездов **Национальной Ассоциации Риэлторов США** - крупнейшего в мире профессионального объединения, насчитывающего более 750 тысяч индивидуальных членов. С 2000 года РГР является членом **Международного Консорциума Ассоциаций Недвижимости**. Членство в этой международной организации делает доступными для членов РГР новейшие технологии ведения бизнеса, дает возможность установления деловых контактов и продвижения своих услуг на мировом рынке.

В Санкт-Петербурге действует несколько локальных объединений операторов рынка недвижимости и строительства. Это уже упомянутые Ассоциация риэлтеров Санкт-Петербурга, Ассоциация домостроителей и производителей стройматериалов Санкт-Петербурга, Союз строительных объединений и др.

Крупнейшим объединением является *Ассоциация риэлтеров Санкт-Петербурга*, которая объединяет 71 организацию, профессионально работающую на рынке недвижимости. Это риэлтерские и девелоперские фирмы, страховые и юридические компании, средства массовой информации, образовательные учреждения, информационные системы и др. Ассоциация риэлтеров была создана в 1993 году. В 1995 году, когда в состав объединения вошли девелоперские

фирмы, она стала называться Ассоциацией риэлтеров и домостроителей Санкт-Петербурга. В 1999 году Ассоциация объединилась с Балтийским союзом риэлтеров и получила название Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга. В ноябре 2001 года решением Общего Собрания Ассоциации было возвращено первоначальное имя - Ассоциация риэлтеров Санкт-Петербурга, являющееся торговой маркой объединения.

Кроме Ассоциации риэлторов в городе с недавнего времени активно действует ещё одно профессиональное объединение – Гильдия управляющих и девелоперов (ГУД), образованная весной 2002 года. В настоящий момент Гильдия объединяет 31-го участника. В управлении компаний-участников ГУД находится более 1 млн. кв. м. коммерческих площадей.

Осенью 2002 года было организовано еще одно профессиональное объединение участников рынка недвижимости – Гильдия риэлторов Санкт-Петербурга. В Гильдию вошли такие компании как «Аркада», «Аттика», «Бекар», «Динас», «Центральное агентство недвижимости», «Центр». Члены Гильдии приняли правила проведения совместных сделок, проводят совместные рекламные кампании, организовали ежедневно обновляющуюся базу обмена информацией. Гильдия ведет активную работу по совершенствованию законодательной базы, регулирующей рынок недвижимости.

В конце января 2004 г. реорганизацию пережило ещё одно профессиональное объединение – Ассоциация домостроителей Санкт-Петербурга. Теперь объединение носит название Ассоциации домостроителей и производителей стройматериалов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. По некоторым оценкам, на долю компаний, вошедших в Ассоциацию, приходится около 80% строящегося в Санкт-Петербурге жилья.

Профессиональные объединения оказывают определенное влияние на развитие рынка недвижимости, однако рынок недвижимости жестко зависит от политики Администрации города.

### **1.5. Государственное регулирование рынка коммерческой недвижимости**

Управление недвижимым имуществом Санкт-Петербурга является подсистемой в системе управления городом и подчинено стратегической цели развития -

повышению качества жизни населения. Полномочия различных организаций имущественного блока четко разграничены.

**Комитет по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга** (КУГИ) - управляет и распоряжается государственным недвижимым имуществом, находящимся в собственности Санкт-Петербурга и Российской Федерации (в рамках полномочий, предоставленных ему как территориальному органу Минимуществом России). В состав Комитета входят 17 районных агентств.

**Комитет по земельным ресурсам и землеустройству Санкт-Петербурга** осуществляет государственное управление в сфере земельных отношений, ведет кадастр недвижимости в Санкт-Петербурге. В структуре Комитета 16 районных отделов.

**Государственное учреждение «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУ ГУИОН)** осуществляет техническую инвентаризацию, учет и рыночную оценку объектов государственного нежилого и жилищного фондов.

**Государственное учреждение по совершению сделок с имуществом «Фонд имущества Санкт-Петербурга»** осуществляет оценку и куплю-продажу имущества в интересах города, контроль выполнения инвестиционных, социальных и других условий договоров, представляет интересы государства в открытых акционерных обществах.

Распоряжение объектами, входящими в состав казны Санкт-Петербурга, осуществляют Правительство Санкт-Петербурга, КУГИ и исполнительные органы государственной власти Санкт-Петербурга в пределах предоставленных полномочий.

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. В 2001 году на её основе был разработан измененный и дополненный вариант Концепции (Постановление Правительства

Санкт-Петербурга №3 от 4 июля 2004 года). Большая часть намеченного уже реализована.

На сегодняшний день в Санкт-Петербурге действует наиболее совершенная в России система регистрации объектов недвижимости - все земельные участки, здания, сооружения и их части, расположенные на территории города, подлежат государственному учету.

В начале 2003 года КУГИ издал распоряжение от 16.01.2003 № 204-р «О проведении торгов по заключению договоров аренды объектов нежилого фонда в порядке эксперимента», с изменениями от 06.11.2003 и 05.03.2004. В соответствии с этим распоряжением высоколиквидные нежилые помещения, отдельно стоящие здания и другие объекты в отношении которых городской комиссией по распоряжению объектами принято соответствующее решение, предоставляются в аренду через процедуру торгов. Победителем торгов становится участник, предложивший за городской объект максимальную арендную ставку. Стартовой ценой считается годовая сумма арендной платы, рассчитанная по массовой методике. В роли продавца по договору с КУГИ выступает ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург». Конкурс на право заключения договоров аренды проводится каждую первую и третью среду месяца, 21 июля 2004 состоялись уже 15 торги.

Необходимо отметить, что пока организация торгов оставляет желать лучшего. В течение 2004 года на торги было выставлено порядка 150 объектов и только в 80 случаях (менее 50%) сделки состоялись. Нередко случается, что недвижимость, будучи выставлена на торгах не находит спроса, но, как только тот же объект вновь появляется в листингах, на него выстраивается очередь в 20-30 потенциальных арендаторов.

По результатам анализа и обработки информации более чем о 4500 сделках и предложениях по объектам коммерческой недвижимости разработана действующая с января 1998 года Методика определения арендной платы за нежилые помещения, арендодателем которых является Санкт-Петербург, которая с момента принятия подвергалась периодической корректировке (последняя редакция от 04.03.2003). 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 значе-

ние отличается от рыночной величины. Этим гарантированы права арендаторов городского нежилого фонда и созданы условия для дальнейшего развития рыночных отношений в области аренды. 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).

В 2003 году КУГИ выпустило распоряжение, касающееся мер по обеспечению мониторинга рынка недвижимости Санкт-Петербурга. Организация ведения мониторинга рынка недвижимости осуществляется на основании соглашения, заключаемого между Комитетом по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга, государственным учреждением "Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости", Ассоциацией риэлтеров Санкт-Петербурга и другими организациями, подписавшими соответствующее соглашение.

Итак, можно заключить, что на сегодняшний день в городе существует вполне функциональная система управления недвижимостью, которая постоянно совершенствуется и активно способствует развитию рыночных отношений в сфере недвижимости.

## **2. Динамика развития рынка аренды коммерческих помещений в период с августа 1998 года до конца 2003 года <sup>1</sup>**

Финансовый кризис, поразивший экономику России в августе 1998 года, оказал существенное негативное влияние на развитие рынка аренды нежилых помещений Санкт-Петербурга. Инертность рынка недвижимости привела к постепенному, а не резкому, как на финансовом или потребительском рынках, снижению цен аренды. Вначале рынок замер (сделки практически не заключались) и такое состояние продолжалось до октября 1998 года. Затем арендные ставки начали снижаться. В ноябре 1998 года они составляли 66-68% от докризисного уровня цен, в январе 1999 года – 55-65%, в апреле 1999 года 50-56% от докризисного уровня цен. В середине 1999 года рынок аренды нежилых помещений в основном стабилизировался на новых ценовых и структурных соотношениях, а в октябре – декабре 1999 года рост цен был отмечен 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 2003 года было характерно бурное развитие недвижимости во всех секторах.

Торговая недвижимость, как наиболее динамичный сектор, в конце 2003 года, в среднем, существенно превысила докризисный уровень арендных ставок. В дальнейшем арендные ставки торговых объектов продолжали устойчиво расти.

Цены сделок аренды офисов по состоянию на февраль 2003 года достигли, в среднем, 78% от докризисного уровня и продолжали расти, хотя и не столь высокими темпами, как арендные ставки торговых помещений, перекрывшие докризисные цены на 25%.

Промышленно-складская недвижимость по состоянию на февраль 2003 года продолжала расти в цене и вышла на рубеж 95% от докризисного уровня цен.

---

<sup>1</sup> В настоящем разделе представлены только основные выводы по динамике рынка аренды коммерческих помещений в период с августа 1998 года до конца 2003 года. Подробную справку о развитии рынка аренды коммерческих помещений см. в Приложении 1

### 3. Состояние рынка аренды в период с первой половины 2003 года до середины 2004 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 2004 года, цены сделок аренды продолжали расти. Празднование 300-летия Санкт-Петербурга не оказало ожидаемого влияния на рынок недвижимости. Арендные ставки продолжили свой плавный рост, никакого всплеска активности, связанного с прибытием гостей города отмечено не было.

Анализ полученных данных показывает, что в среднем ставки аренды к февралю 2004 г. по сравнению с февралем 2003 г. составляли для помещений торгового назначения – 139%, офисного – 116%, производственно-складского назначения – 124%. (Таблица 3).

Таблица 3

<b>Состояние рынка нежилого фонда в феврале 2004 года по сравнению с февралем 2003 года</b>			
<b>Среднее значение</b>	торг.	офис	склад
Активность спроса	128%	98%	115%
Уровень цен спроса	133%	116%	125%
Активность предложения	111%	120%	110%
Уровень цен предложения	145%	119%	126%
Реальные сделки	115%	103%	111%
Уровень цен сделок	139%	116%	124%

По сравнению с докризисным уровнем (весна 1998 г.) уровень цен сделок аренды по торговым помещениям вырос на 74%. По офисным и производственно-складским помещениям цены подошли к докризисному уровню и составляют соответственно, 90% и 98% от уровня цен первой половины 1998 г. (Таблица 4).

Таблица 4

<b>Состояние рынка нежилого фонда в феврале 2004 года по сравнению с докризисным уровнем (весна 1998 года)</b>			
<b>Среднее значение</b>	торг.	офис	склад
Активность спроса	278%	126%	226%
Уровень цен спроса	138%	77%	85%
Активность предложения	127%	253%	140%
Уровень цен предложения	338%	139%	150%
Реальные сделки	98%	75%	69%
Уровень цен сделок	174%	90%	98%
Прогноз на февраль 2005 г.	221%	102%	119%

В результате обработки представленных экспертами сведений о количестве сделок получены данные, характеризующие структуру рынка нежилого фонда на февраль 2004 года. (Таблица 5).

Таблица 5

**Изменение структуры рынка в период между опросами  
(февраль 2003 года – февраль 2004 года)**

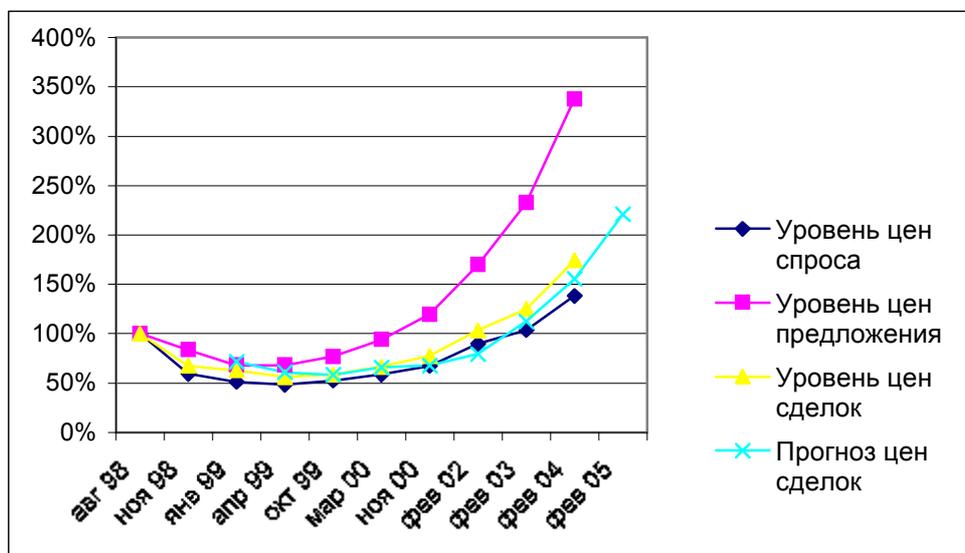
<b>Структура рынка</b>	торг.	офис	склад
Общее кол-во сделок	296	240	118
Количество респондентов	14	15	14
Доля сегмента	45%	37%	18%
Изменения по сегментам за год	17%	-15%	-2%

Наибольшее изменение в структуре за прошедший год произошло на рынке аренды торговых и офисных помещений: увеличилась доля сделок аренды торговых помещений за счет уменьшения доли аренды офисных помещений.

#### 4. Прогноз рынка аренды на первое полугодие 2005 года по результатам экспертного опроса

По итогам экспертного опроса операторов рынка коммерческой недвижимости, проведенного ГУИОН в феврале 2004 года, практически все участники опроса прогнозируют к 2005 году постепенное замедление роста арендных ставок во всех секторах нежилой недвижимости.

Рис. 1. Арендные ставки по торговым помещениям



Из диаграммы, представленной на рисунке 1 видно, что эксперты прогнозируют к февралю 2005 года в секторе торговой недвижимости рост арендных ставок, в среднем, на 27% относительно уровня февраля 2004 года. Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что экспертный опрос проводился в период бурного развития рынка и в ожидании сезонного весеннего подъема цен. Динамика развития рынка в период с февраля 2004 года по июль 2004 года позволяет сделать вывод о том, что предположения экспертов о существенном росте цен в период весеннего подъема рынка не оправдались. Напротив, на рынке проявились тенденции к существенному снижению динамики роста цен. Вероятнее всего, **рост цен сектора аренды торговой недвижимости в первой половине 2005 года не превысит значения 20% от уровня цен начала 2004 года.**

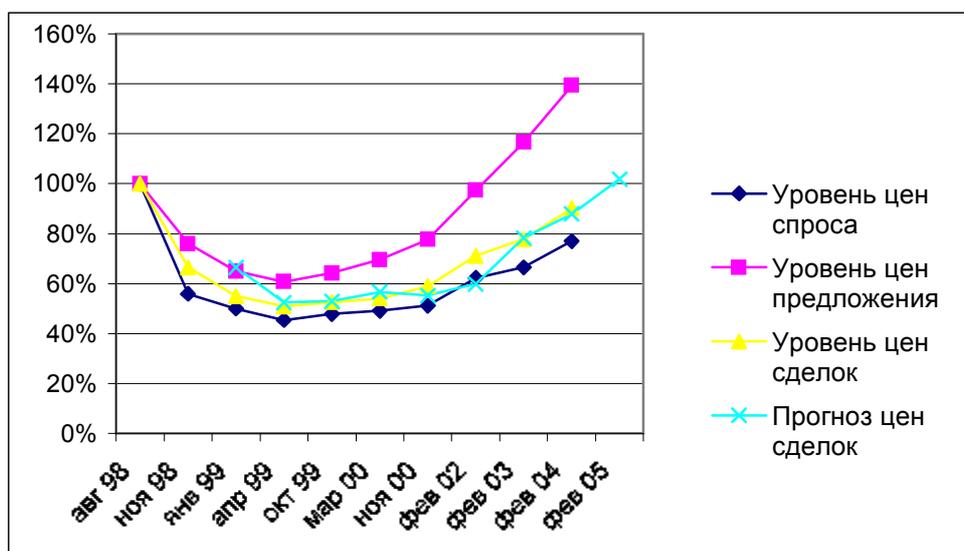


Рис. 2. Арендные ставки по офисным помещениям

Из диаграммы, представленной на рисунке 2 видно, что эксперты прогнозируют в феврале 2005 года увеличение арендных ставок офисных помещений на 13% по сравнению с февралем 2004 года. По результатам развития рынка в период с февраля 2004 года по июль 2005 года можно сделать вывод о том, что в данном секторе также наметились тенденции к снижению темпов роста арендных ставок, хотя и не такие значительные, как в секторе торговых помещений. Кроме того, планируемый перенос в Санкт-Петербург части функций федеральных органов власти, несомненно, окажет положительное влияние на этот сектор рынка. Вероятнее всего, **рост цен в первой половине 2005 года в секторе аренды офисных помещений будет находиться на уровне 10-12% от уровня цен начала 2004 года.**

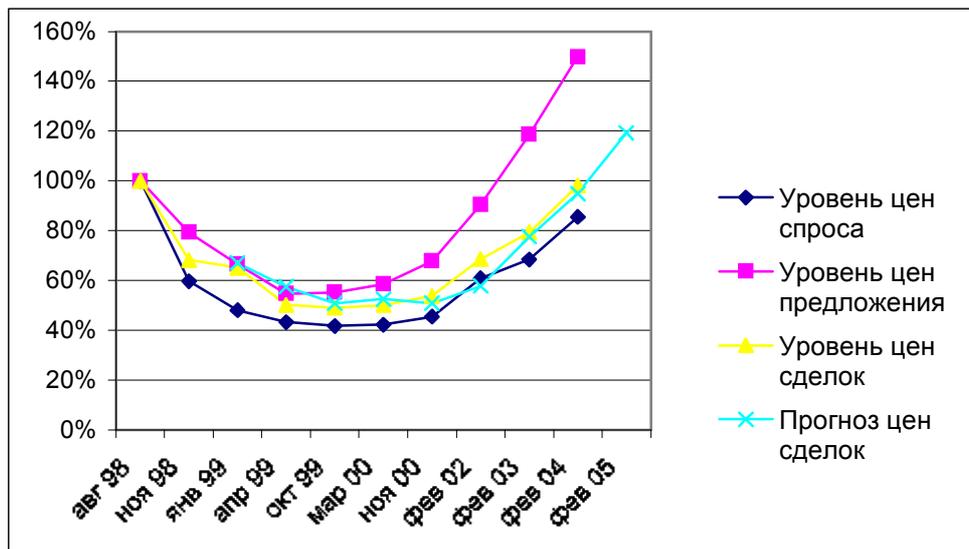


Рис. 3. Арендные ставки по производственно-складским помещениям

Как видно из диаграммы, представленной на рисунке 3, эксперты прогнозируют в феврале 2005 года увеличение арендных ставок складских помещений на 21% по сравнению с февралем 2004 года. Из графика видно, что арендные ставки производственно-складских помещений в течение последних четырех лет растут опережающими темпами. Этому способствует, в первую очередь, экономический рост в промышленных отраслях, который в течение последних лет становится весьма ощутимым. Кроме того, росту цен на промышленно-складскую недвижимость способствует исключительно выгодное расположение Санкт-Петербурга «на перекрестке всех дорог» и наличие высококвалифицированной рабочей силы. Вместе с тем, для этого сектора характерны и негативные тенденции. В частности, то, что рост цен характерен далеко не для всех типов промышленно-складской недвижимости. Растут в цене высоколиквидные помещения, наилучшим образом приспособленные к ведению производственной или складской деятельности, а развитие рынка в период с февраля 2004 года по июль 2005 года показывает, что предложения производственных площадей, отвечающих современным требованиям, практически нет. Не хватает также производственно-складских объектов большого формата (от 3000 кв. м). Исходя из этого, клиент зачастую вынужден брать то, что есть. Изменение структуры сделок в сторону помещений худшего качества сопровождается, во-первых, увеличением срока сделок (нужно время, что-

бы все просчитать и принять решение) и, во-вторых, некоторым снижением темпов роста средних арендных ставок. Способствуют снижению роста арендных ставок и негативные процессы, имеющие место в банковском секторе, поскольку освоение производственных площадей связано с большими финансовыми затратами, а резервировать денежные средства в период финансовой нестабильности становится рискованно. Вероятнее всего, **рост цен в первой половине 2005 года в секторе аренды производственно-складских помещений будет находиться на уровне 15-20% от уровня цен начала 2004 года.**

Таким образом, можно сделать вывод о том, что по всем секторам рынка наблюдается некоторое замедление темпа роста арендных ставок, предположительно тенденция к замедлению сохранится до конца 2005 года.

Подтверждением указанных выше выводов является результат обработки мнений экспертов, согласно которому:

*По торговым помещениям:*

- ✓ Ввод новых торговых площадей может привести к насыщению спроса и снижению арендных ставок;
- ✓ Доминирует спрос на помещения площадью 50-100 и 100-150 кв. м.;
- ✓ Спрос на помещения в центральной части города и в зонах «торговых коридоров» определяет высокий уровень арендных ставок;
- ✓ Происходит освоение периферийных районов и «малопроездных» мест, ранее не востребованных рынком.

*По офисным помещениям:*

- ✓ Активность предложения в целом опережает активность спроса, что может привести к снижению темпов роста цен;
- ✓ Повышается спрос на высококачественные офисные помещения. В бизнес-центрах класса «А» и «В» отмечается недостаток предложения;
- ✓ Смещается спрос со стороны платежеспособных арендаторов от «дешевых» офисных помещений к бизнес-центрам класса «С»;
- ✓ Происходит дальнейшее усиление тенденции сдачи офисов в офисных центрах самими управляющими без посредников (агентств недвижимости);

- ✓ Рост спроса на аренду офисов со стороны крупных арендаторов, в том числе площадью свыше 3000 кв. м.;
- ✓ Основной спрос сохраняется на небольшие и дешевые помещения площадью около 40 кв. м.

*По производственно-складским помещениям:*

- ✓ Большой спрос аренды производственно-складских помещений связан с нехваткой площадей, отвечающих современным требованиям;
- ✓ Не достаточно предложений производственных и складских помещений площадью от 3000 кв. м. и выше;
- ✓ Рост интереса к объектам в ближайших пригородах.

## 5. Инвестиционный процесс

В 2003 году продолжался рост инвестиций в экономику Санкт-Петербурга. По сравнению с 2002 их объем увеличился на 26% и составил 87 млрд. руб. (около 2,8 млрд. долларов).

Международные агентства «Standard & Poors» и «Moody» подтвердили долгосрочные рейтинги Санкт-Петербурга в иностранной и местной валюте – ВВ, а агентство «Fitch Ratings» в конце 2003 г. повысило рейтинг города до уровня ВВ+. Прогноз в отношении изменения рейтинга кредитоспособности города стабильный.

Претерпела определенные изменения структура инвестиций. По сравнению с 2002 годом доля иностранных инвестиций снизилась на 15%, причем они представляют собой в основном кредитные ресурсы, а положительная динамика роста инвестиций обеспечивается за счет капитальных вложений российских инвесторов (банков и торгово-промышленных компаний).

Среди наиболее значимых инвестиционных проектов, завершенных в 2003 году и в начале 2004 года можно отметить следующие.

Самым значительным объектом, профинансированным из средств государства, а также вообще самым дорогим инвестиционным проектом стал сданный в эксплуатацию к 300-летию Санкт-Петербурга вокзальный комплекс «Ладожский». «Ладожский» является вторым по величине вокзальным комплексом в Европе, его территория превышает 28 тыс. кв. м., государство инвестировало в постройку 410 млн. долларов.

Из торговых объектов следует отметить открытый 12 декабря 2003 г. мебельный магазин «ИКЕА Кудрово». Инвестором выступила шведская компания ИКЕА. Площадь объекта превышает 30 тыс. кв. м., в проект было вложено более 45 млн. долларов. В планах компании создание ещё одного торгового центра в Санкт-Петербурге.

Кроме того, с 2001 по 2003 гг. осуществлялось строительство торгового комплекса «Заневский Каскад». Создание комплекса инвестировали «Темп» и «Адамант», вложив порядка 17 млн. долларов. Комплекс является центром покупательского интереса районов Малой и Большой Охты, Ржевки и Пороховых, магистралей Заневского пр. и Рябовского шоссе, ведущих во Всеволожский район.

Оживленный транспортный узел наземного городского транспорта, приближенность к ст. метро «Ладожская» и Ладожскому вокзалу обеспечивают проходимость 450 000 потенциальных покупателей ежедневно.

Помимо уже указанного, перечень крупных инвестиционных проектов в сфере торговли пополнился комплексом «Владимирский Пассаж» (30 млн. долларов), галереей элитных магазинов «Гранд Палас» (20 млн. долларов), торговым комплексом «Норд» (1-я очередь, 15 млн. долларов), магазином cash&carry «Лента-5» (12 млн. долларов) и некоторыми другими.

Рынок офисных помещений класса «А» пополнился новым бизнес-центром «Караванная, 10». Это единственный бизнес-центр данной категории, введенный в эксплуатацию за последние 5 лет. При этом его вся его площадь – более 6 тыс. кв. м. - была полностью отдана одному арендатору.

К значимым событиям прошедшего года на рынке помещений класса «В» можно отнести ввод в эксплуатацию «Петровского форта» (общая площадь 50 тыс. кв. м, офисная - 16 300 кв. м; на момент открытия офисные площади были заполнены на 60%).

Крупными проектами промышленными проектами стали заводы «Тинькофф» и «Дарья» (20 и 14 млн. долларов соответственно.)

В целом в городе сложилась благоприятная инвестиционная обстановка, что заметно по значительному количеству масштабных инвестиционных проектов, осуществляемых в настоящее время. Новое строительство с разной степенью интенсивности ведется по всем секторам коммерческой недвижимости – строятся новые и реконструируются старые бизнес-центры, модернизируются рынки, появляются все новые и новые торговые центры и торгово-развлекательные комплексы, гостиницы, производственно-складские комплексы.

## 6. Аренда торговых помещений

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

Структура рынка торговой недвижимости на конец первого квартала 2004 г. не претерпела особых изменений. Основную долю по-прежнему занимают магазины во встроенно-пристроенных помещениях (43%). Доля рынков сокращается и составляет около 20% от общего объема торговой недвижимости. Гипермаркеты и дискаунтеры продолжают наращивать объемы площадей, сейчас их удельная доля составляет порядка 24% от всего объема торговых помещений города и продолжает увеличиваться. Доля павильонов и лотков снижается и составила около 13% от всего объема рынка (см. диаграмму).



Рис. 4. Структура рынка торговых помещений

Предложение на рынке торговых помещений формируется из четырех источников:

- Помещения, предлагаемые в аренду КУГИ;
- Помещения во вновь построенных торговых центрах;
- Бывшие жилые помещения, переведенные в жилой фонд.

При этом необходимо отметить, что в структуре источников торговых помещений происходят существенные изменения за счет строительства новых торговых центров и экспансии сетевых ритейлеров на петербургском рынке, а также за

счет снижения значения последнего источника – начиная с 2003 г. поступление помещений переведенных из жилого фонда в нежилой неуклонно сокращается.

На конец 2003 г. общая площадь крупных торговых объектов увеличилась почти в 2 раза по сравнению с 2002 г., к концу 2004 г. планируется очередной двукратный рост этого сегмента.

Спрос на торговые помещения по-прежнему превышает предложение, при этом сохраняется тенденция к укрупнению запрашиваемых арендаторами площадей. В конце 2003 г. наиболее популярной была площадь 100-200 кв. м. для магазина и 1000-1500 кв. м. для супермаркета бытовой техники, одежды или обуви, а сейчас арендаторы запрашивают помещения не менее 150-200 кв. м. для магазина и 3000-4000 кв. м. для супермаркета.

Основными ценообразующими факторами для торговой недвижимости являются следующие параметры:

- Местоположение помещения;
- Проходимость места и интенсивность транспортных потоков (наиболее востребованными оказываются территории так называемых «торговых коридоров» - зонах традиционно высокой проходимости, таких, как Невский пр., Владимирский пр. и т.д.)»
- Площадь помещения (как уже было сказано выше, здесь наметилась тенденция к укрупнению запрашиваемых арендаторами площадей);
- Наличие витринных окон и расположение входа;
- Планировка помещения (для арендаторов предпочтительнее открытая планировка);
- Состояние помещения;
- Наличие торгового оборудования;
- Наличие места для парковки и подъездных путей.

В последнее время на рынке торговой недвижимости начинают задавать тон активно проявляющиеся в Петербурге сетевые операторы, как московские, так и иностранные.

Сетевые операторы теснят малый бизнес, один из самых активных из них – «Пятерочка» (владельцем торговой марки является ООО "Агроторг").

Появление сетевого оператора чревато тем, что обострение конкуренции в сложившихся торговых зонах в спальнях районах сказывается на ценах и ставках аренды торговых мест в окрестных магазинах (не падают, но расти перестают). С другой стороны, сетевой оператор создает вокруг себя зону «повышенной проходимости», благоприятную для открытия многочисленных сопутствующих точек – салонов красоты, предприятий общепита и др.

Выход сетевых операторов на рынок Санкт-Петербурга приводит к тому, что зона ажиотажного спроса на небольшие помещения для использования в качестве автономных магазинов сузилась до исторического центра. В «спальных» районах города популярностью пользуются помещения у метро и на «проходных» улицах.

За последнее время снижения арендных ставок по торговым помещениям не наблюдалось, однако можно предположить, что введение новых площадей все же повлияет на них.

По-прежнему высока популярность центральных и приближенных к центру районов, но параллельно происходит активное освоение периферийных рынков и «малопроходимых мест», ранее слабо востребованных рынком.

### **6.1. Обзор рынка аренды в торговых центрах<sup>2</sup>**

В 2004 году планируется очередной двукратный рост предложения в секторе рынка помещений аренды торговых центров. 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.

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

---

<sup>2</sup>Раздел подготовлен с использованием данных, предоставленных компанией Knight Frank Санкт-Петербург

Высокими темпами ведется новое строительство торговых центров. Вот лишь несколько примеров:

- На Морской набережной (Васильевский остров) строится четырехэтажный торговый комплекс общей площадью 7000 кв. м. ЗАО "Инпромсервис" вложило в строительство порядка 3,5 млн. долларов.
- В Невском районе на пересечении ул. Бабушкина и Грибакиных будет построен новый торговый центр общей площадью 7700 кв. м., инвестор - ЗАО «Агроторг». Работы займут 31 месяц, сумма вложений – 5 млн. долларов.
- На Думской улице были воссозданы «Перинные ряды». Общая площадь этого торгово-развлекательного комплекса составляет 8000 кв.м.
- На июнь 2005 г. запланировано открытие торгового центра "Дом на Казанской" общей площадью 7 000 кв. м., инвестиции составили 10 млн. долларов.
- В 2004-2005 на пересечении ул. Коллонтай и Дальневосточного пр. будет построен торгово-развлекательный комплекс общей площадью 60 тыс. кв. м., инвестиции составили 45 млн. долларов. В сентябре 2004 г. будет сдана 1-я очередь строительства.
- Продолжают расширяться сетевика. К концу года в городе появятся новые «Пятерочки», в эксплуатацию сдана «Лента-5», на подходе «Лента-6». В планах IKEA открытие ещё одного магазина.

### **6.3. Встроенные торговые помещения**

Появление большого количества торговых центров на рынок автономных встроенных помещений повлияло незначительно, хотя говорить о полном отсутствии такого влияния также не следует. В целом по рынку наблюдается увеличение предложения встроенных помещений, однако к снижению цен это не приводит.

Увеличение предложения сопровождается увеличением спроса, в частности, усиливается влияние сетевых операторов. Помимо нового строительства сетевиками востребованы встроенные помещения на главных магистралях. Например, недавно появившаяся в Петербурге столичная компания «Красный куб» на-

ряду с торговыми точками в ТК «Сенная» и «Кировский Пассаж» купила два магазина на Невском проспекте и один на Среднем проспекте Васильевского острова. По такой же схеме сейчас развивается и другая подарочная сеть – LE FUTUR.

Высокий спрос сохраняется на помещения собственно торгового назначения, причем традиционно наибольшим интересом пользуются магазины в проходных местах площадью около 100 кв. м. Спрос на помещения под кафе (рестораны), салоны красоты, фитнес-центры и т.п. нестабилен. Заявки от желающих организовать спорт-клуб или салон красоты периодически появляются, но составляют незначительную долю в общем объеме спроса и подобрать помещение для данных целей бывает непросто.

Наибольшим спросом пользуются помещения, расположенные на Невском проспекте, прилегающих улицах и других зонах с высокой проходимостью. Найти такие помещения все сложнее. Поэтому в настоящее время сегмент рынка, объединяющий зоны А и В является рынком арендодателя. Спрос определяет арендные ставки на встроенные помещения. Для зоны А, включающей Невский проспект, прилегающие к Невскому проспекту улицы и Большой проспект Петроградской стороны арендные ставки находятся в диапазоне от 1000 до 2000 долларов за кв. м в год. Для зоны В (район Владимирского пр., Литейного пр., Московского пр., Загородного пр., Каменноостровского пр.) арендные ставки лежат в диапазоне от 400 до 1100 долларов за кв. м в год.

Остальной центр укладывается в диапазон ставок от 200 до 1000 долларов за кв. м в год. Столь высокий разброс обусловлен, в первую очередь, особенностями локального местоположения конкретных объектов.

В периферийных районах наибольшим спросом пользуются районы, прилегающие к станциям метро, трассовые проспекты, шоссе (например, Ленинский пр., Ланское ш.). Для таких районов характерными являются ставки аренды от 100 до 400 долларов за кв. м в год.

В малопроездных местах, удаленных от станций метрополитена и основных магистралей, ставки аренды не растут. Для таких районов характерными являются ставки аренды от 60 до 200 долларов за кв. м в год.

Немногочисленные торговые помещения, расположенные на территории промзон, практически не предлагаются в аренду ввиду отсутствия спроса. Здесь более востребованы помещения формата «оптовый магазин-склад».

В первой половине 2004 года на рынке аренды торговой недвижимости Санкт-Петербурга сохранилась тенденция к укрупнению запрашиваемых арендаторами торговых площадей. Это относится в основном к сетевым торговым операторам, реализующим бытовую технику, одежду, обувь и т.д. Если в конце 2003 года наиболее популярной площадью помещения была площадь 100 – 200 кв. м для магазина и 1000 – 1500 кв. м для супермаркета бытовой техники, одежды и обуви, то сейчас арендаторы запрашивают не менее 150 – 250 кв. м для магазина и 3000 - 4000 кв. м для супермаркета.

Основными ценообразующими факторами для торговой недвижимости являются следующие параметры:

- Местоположение помещения
- Площадь помещения
- Наличие витринных окон
- Расположение входа
- Планировка помещения (желательна максимальная «открытость» планировки)

### **6.3. Рынки**

Уже отмечалось, что доля рынков в структуре торговых площадей сокращается, однако неправильно было бы ими пренебречь. В настоящее время в городе действует 40 рынков: 18 сельскохозяйственных, 9 продовольственных, 5 вещевых и 8 продовольственно-вещевых. В общей сложности это составляет порядка 12 000 торговых мест. Сейчас доля рынков в общем объеме розничного товарооборота составляет 15-18%.

В 2003 году доля рынков снижалась, но 2004 год ознаменовался несколькими проектами реконструкции, которые хотелось бы отметить отдельно. В первую очередь, это проект реконструкции «Апраксина Двора», занимающего целый квартал в самом центре города, предполагающий замену инженерной инфраструктуры и оборудование новой подстанции. Только эти работы потребуют около 15 млн. долларов.

Масштабную реконструкцию стоимостью 5 млн. долларов пережил Сенной рынок. Арендные ставки составляют здесь 300 долларов за кв. м. в год. Реконст-

рукцией занималась компания КЦ «Питер». Эта же компания реконструировала специализирующийся на вещевой торговле Троицкий рынок.

Производится реконструкция старейшего рынка Санкт-Петербурга – Сытного. Сытный рынок расширяется. В планах - постройка здания для торговли товарами. Под эти цели предоставлен участок площадью более 5600 кв.м, примыкающий к основному корпусу рынка на Сытнинской площади (недалеко от ст. м. «Горьковская»). В бюджет Петербурга инвестор перечислит 563,6 тысячи долларов. Предпроектные разработки выполнены ООО «Союз 55». Общая площадь двухэтажного здания составит более 1300 кв.м. По предварительной оценке затраты на строительство — около 900 тысяч долларов. Возвести объект предполагается за 21 месяц.

Модернизируется Кузнечный рынок, только работы по благоустройству Кузнечного переулка потребовали около 6 млн. рублей.

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что рыночный формат торговли интересен покупателям, а значит и инвесторам. Практика показывает, что после реконструкции обороты некоторых рынков удваивались, примером чему может служить Московский рынок на ул. Решетникова.

#### **6.4. Прогноз и тенденции развития рынка торговых помещений**

Для рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга характерны следующие тенденции:

- Рынок торговой недвижимости будет продолжать развиваться в соответствии в ожидаемым ростом платежеспособного спроса и связанного с ним роста оборотов розничной торговли;
- Наиболее динамично будет развиваться сегмент торговых центров;
- Ожидается активное освоение периферийных районов города;
- В 2005 году следует ожидать усиления интереса московских и западных сетевиков к рынку Санкт-Петербурга и связанного с этим открытия новых площадей сетевых операторов;
- В городе будут продолжать развиваться прогрессивные форматы торговли (гипермаркеты, магазины cash&carry), что будет определять качественные изменения в проектах строительства торговых центров;

- Рост арендных ставок в зонах «торговых коридоров» продолжится умеренно, с тенденцией к стабилизации и росту ориентированному на инфляционные изменения потребительского спроса. Некоторое снижение ставок можно ожидать только в отдельных местах и только в случае, если темпы прироста крупных торговых объектов продолжат расти с опережением;
- Ввод новых торговых площадей на периферии не окажет существенного влияния на ставки аренды торговых объектов, расположенных в центре;
- Доля рынков и ларьков будет снижаться, но в основном за счет динамичного прироста площадей торговых центров;
- Большой интерес инвесторов вызывают уже не столько торговые центры в чистом виде, сколько торгово-развлекательные комплексы.

Необходимо отметить, что прогнозируемого многими экспертами снижения арендных ставок в 2004 г. не произошло, хотя на рынок активно и в больших количествах поступали новые торговые площади. Напротив, за год произошел рост ставок, составивший, в среднем, 20 - 40%. Вместе с тем, тенденции к замедлению роста арендных ставок продолжают накапливаться, что уже нашло свое отражение в некотором снижении роста арендных ставок в период с февраля 2004 по июль 2004 года. Весенний период активности рынка не принес для торговли ожидаемого значительного роста арендных ставок. Исходя из этого **на конец 2005 года на рынке торговой недвижимости можно прогнозировать рост арендных ставок, в среднем, на 20 – 25 % по сравнению с уровнем цен июля 2004 года.**

## 7. Аренда офисных помещений

Сегодня более 50% нежилой недвижимости Санкт-Петербурга, вовлеченной в активный коммерческий оборот, приходится на офисные помещения. Объем офисного рынка (общая площадь офисных помещений) оценивается, примерно, в 3,0 млн. кв. м. При этом объем рынка аренды (объем предложения офисов в аренду) превосходит объем рынка продаж (объем предложения офисов на продажу) примерно в 3-5 раза. Рынок офисной недвижимости принято разделять на рынок бизнес-центров и рынок других офисных зданий и встроенных сооружений.

Весь объем офисного рынка (общая площадь офисных помещений) Санкт-Петербурга условно разделен на четыре основных сегмента. Разделение рынка на сегменты представлено в Таблице 6.

Таблица 6.

<i>Условный сегмент рынка</i>	<i>Общая площадь (тыс. кв. м)</i>	<i>Доля рынка (%)</i>	<i>Диапазон арендных ставок, (\$/кв. м в год)</i>
<i>Бизнес-центры классов А, В, С</i>	<i>700</i>	<i>23,3%</i>	<i>120-600</i>
<i>Нежилой фонд, принадлежащий городу и сдаваемый КУГИ в аренду</i>	<i>1 500</i>	<i>50,0%</i>	<i>20-330</i>
<i>Нежилой фонд, принадлежащий частным собственникам</i>	<i>400</i>	<i>13,3%</i>	<i>30-360</i>
<i>Офисный фонд НИИ, заводов и гостиниц, общежитий</i>	<i>400</i>	<i>13,3%</i>	<i>30-200</i>
<i>Всего:</i>	<i>3 000</i>	<i>100%</i>	

*Источники: компания «Бекар-консалтинг», база данных ГУ ГУИОН*

За 2003 год в Санкт-Петербурге было введено в эксплуатацию около 120 тыс. кв. м. офисных площадей. Как и в прошлом году, предложение росло в основном за счет выхода на рынок офисных центров класса «В». Впервые за последние пять лет был введен в эксплуатацию офисный центр класса «А» - полностью новое строительство.

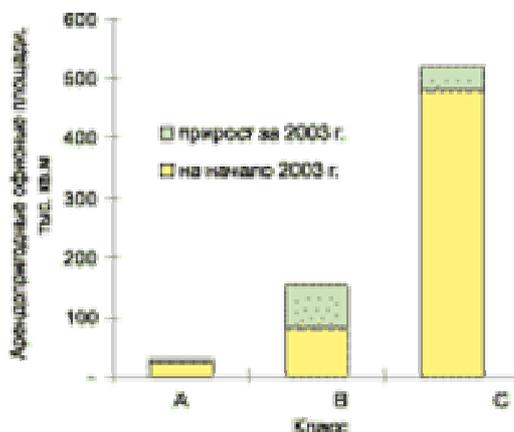


Рис. 5. Существующая площадь офисных помещений бизнес центров

Лидером по количеству существующих офисных помещений остается класс «С», по темпам прироста за 2003 год первое место занимает класс «В» (см. диаграмму на рисунке 5). Предложение росло, в основном, за счет выхода на рынок офисных центров этого класса. Рост предложения компенсировал рост спроса. Заполняемость росла, стремясь к 95 - 100%.

Аналитики отмечают рост спроса на крупные офисные площади - от 1 тыс. кв. м. в офисных центрах класса «В», что обусловлено расширением и слиянием фирм, приходом на рынок Санкт-Петербурга новых иностранных и московских компаний. Увеличился спрос на приобретение крупных офисных площадей в собственность. Значимым событием года была продажа трех офисных зданий класса «В».

2003 год характеризовался незначительным ростом арендных ставок.

### 7.1. Обзор рынка офисных помещений бизнес-центров<sup>3</sup>

Доля бизнес-центров составляет 25% от всех офисных помещений Санкт-Петербурга. Бизнес-центры принято разделять по классам, причем на рынке существует несколько подходов классификации бизнес-центров. В целях данного прогноза мы подразделяем бизнес-центры на классы «А», «В» и «С» в соответствии со следующими критериями (общими для всех классификаций):

<sup>3</sup> Раздел подготовлен на основе данных, предоставленных компанией «Бекар-консалтинг»

- класс «С» - специализированные офисные здания, имеющие управляющую компанию, собственное имя и сравнительно высокий уровень отделки помещений.
- класс «В» - высококачественные бизнес-центры, которые помимо надежной охраны и качественной отделки отличает оригинальный дизайн помещений и наличие офисной инфраструктуры (кафе, фитнес-центры и пр.). Как правило, имеются автономные системы кондиционирования и отопления. Для вновь выходящих на рынок представителей данного класса обязательным является наличие высококачественных инженерных систем.
- класс «А» - высококачественные бизнес-центры специально построенные (реконструированные) как офисные здания данного типа. В качестве конструктивных особенностей офисных зданий этого класса необходимо отметить наличие атриума и свободной планировки. Такие бизнес-центры располагаются в центральной части города и для них характерен чрезвычайно широкий спектр услуг, автономные инженерные системы, автоматически поддерживающие температуру и влажность, системы бесперебойного питания и пр.

В Санкт-Петербурге общая площадь бизнес-центров классов «А», «В» и «С» составляет порядка 750 тыс. кв. м. При этом в структуре рынка бизнес-центров наблюдается следующее соотношение долей: на бизнес-центры класса «А» приходится 4%, на класс «В» - 21% и на класс «С» - 75%. Лидерами предложения бизнес-центров являются Центральный и Адмиралтейский районы. В 2004 году большую часть всех вводимых в эксплуатацию офисных площадей по-прежнему составляли бизнес-центры класса «В», за счет чего структура рынка бизнес-центров несколько изменилась по сравнению с 2003 г. По сравнению с 2003 годом выросла доля бизнес-центров класса «А» - 5,4% против прошлогодних 4%, уменьшилась доля бизнес-центров класса «С» - 65,5% вместо 75%, что произошло за счет увеличения доли бизнес-центров класса «В» - с 21% до 29%.

В текущем году наметилась тенденция к снижению значения доллара при расчетах арендных ставок. Все большее количество расчетов производится в евро.

В целом, рынок офисов Петербурга во втором полугодии 2003 года характеризовался высоким уровнем спроса и минимальным уровнем вакантных площадей. Первая половина 2004 года не привнесла радикальных изменений, однако происходящие постепенные изменения интересны, хотя и не так заметны.

Основные показатели, характеризующие развитие рынка офисных площадей в Санкт-Петербурге, следующие:

- общее предложение качественных офисных площадей в бизнес-центрах классов «А», «В» и «С», по разным оценкам, составляет от 750 до 788 тыс. кв. м;
- уровень вакантных площадей по состоянию на первый квартал 2004 года в бизнес-центрах класса «А» оценивается в 2%, в классе «В» он, по разным оценкам, составил от 0% до 5%, вакантных площадей в классе «С» от 4% до 10 % от общего количества;
- ставки аренды на офисные помещения класса «А» колеблются на уровне от 450 до 600 долларов США за кв. м в год (включая коммунальные платежи, не включая НДС);
- арендные ставки на помещения в бизнес-центрах класса «В» составили от 300 до 480 долларов США за кв. м в год;
- аренда офисных помещений класса «С» обходится арендаторам от 110 до 300 долларов США за кв. м в год;
- уровень доходности современных офисных зданий: 16-20%.

Количество качественных офисных площадей по-прежнему невелико, тем не менее, прогресс в этом направлении существует. В первой половине 2004 года был введен в эксплуатацию ряд новых объектов. К наиболее значительным из них можно отнести бизнес-центр класса «В» «Ренессанс Хаус» на 2-й Советской ул., дом 17 (арендопригодная площадь - 4800 кв. м) и офисный центр класса «В» «Сенатор» на ул. Кропоткина, 1 (арендопригодная площадь - 5000 кв. м).

В 2004-2005 гг. планируется увеличение офисных площадей класса «А». В начале 2005 года будут введены в эксплуатацию 2 подобных объекта. В будущем их количество будет расти, в немалой степени благодаря планам Администрации города по преобразованию центральной части города, в том числе берега Тучкова буяна. В этом случае можно ожидать значительного увеличения офисных площадей класса «А», так как центральное расположение является одним из существенных условий отнесения бизнес-центров к этому классу.

Что касается спроса, то он по-прежнему сохраняется на высоком уровне. По сравнению с предыдущими годами значительно снизилась доля заинтересованности в небольших офисных помещениях, высоким спросом пользуются помещения размером 100-200 кв. м и более 500 кв. м. В наибольшей степени это относится к бизнес-центрам класса «В». Популярностью у арендаторов пользуется исторический центр города и прилегающие к нему районы. Все более популярными в последнее время становятся офисные центры в комплексе с производственными и складскими помещениями, что связано с ростом активности в промышленных зонах Санкт-Петербурга.

#### **7.1.1. Офисные площади класса «А»**

В последние годы ситуация на рынке офисных помещений класса «А» характеризовалась высоким спросом при отсутствии отвечающих требованиям класса «А» помещений. Это связано с последствиями кризиса 1998-го года, после которого инвесторы опасались вкладывать деньги в этот сектор благодаря сохранявшейся долгое время низкой заполняемости помещений. До недавнего времени в городе действовали всего четыре офиса класса «А»: «Дом белых ночей», «Атриум-Невский 25», «Северная Столица», «Шведский Дом» общей площадью всего 17 тыс. кв. м.

Экономический рост обусловил высокий спрос на офисные помещения класса «А» и в последнее время ситуация имеет тенденцию к увеличению. В первую очередь, это связано с вводом в эксплуатацию нового бизнес-центра «Караванная, 10». Это единственный бизнес-центр в данной категории, введенный в эксплуатацию за последние 5 лет, причем офисная площадь здания – 6 000 кв. м была полностью сдана одному арендатору.

В начале 2005 года в классе «А» планируется ввод в эксплуатацию ещё 17 тыс. кв. м: проекты «Невский, 38» (7000 кв. м) и «Веда-Хаус» на Петроградской наб., 18 (10 000 кв. м).

По данным на начало 2004 года средняя заполняемость бизнес-центров класса «А» достигла 97%.

Благодаря готовящемуся введению в эксплуатацию новых площадей класса «А» разрыв между спросом и предложением будет выравниваться, однако можно предположить, что спрос в 2004 г. и начале 2005 г. останется традиционно высоким. Можно ожидать замедления темпа роста арендных ставок. Ожидается, что плавный рост ставок продолжится и составит 5-10%.

### **7.1.2. Офисные площади класса «В»**

Рынок офисных помещений класса «В» в последние годы развивался более динамично, чем рынки офисных помещений классов «А» и «С». В прошедшем году более 60% всех введенных в эксплуатацию офисных площадей приходилось на помещения класса «В», причем средняя заполняемость здесь достигла 95%.

Новые офисные площади этого класса продолжают открываться. Так, в мае текущего года Госкомиссии был сдан офисный комплекс класса «В+» на 2-й Советской ул., в перспективе – открытие офисного центра того же уровня на ул. Марата (сумма сделки 20 млн. долларов). К середине 2005 года незавершенное здание на Аптекарском пер. будет переведено в разряд бизнес-центров класса «В+», инвестиции составят порядка 15 млн. Осуществляются и другие проекты по введению в эксплуатацию бизнес-площадей этого класса.

Спрос на офисные площади класса «В» продолжает оставаться довольно устойчивым, новые бизнес-центры активно вводятся в эксплуатацию, однако некоторые эксперты склонны ожидать «перегрева» рынка. Симптомом этого они считают состоявшуюся в 2003 г. продажу трех офисных центров этой категории (заполняемость 100%), а также выставление на продажу управляющей компанией «Бекар» заполненного на 93% бизнес-центра «Нобель». Эксперты склонны видеть здесь пример избавления от бизнеса в момент пиковой ликвидности. Тем не менее, доля нового предложения в классе «В» стабильно увеличивается, а доля

спроса на помещения до 50 кв. м. падает, при этом увеличивается спрос на крупные офисные блоки. Основными арендаторами площадей класса «С» являются местные компании (65%), представительства иностранных (14%) и московских компаний (21%). Ожидается, что арендные ставки на рынке офисных помещений класса «В» будут умеренно расти.

### **7.1.3. Офисные площади класса «С»**

Доля офисных площадей класса «С» по-прежнему является преобладающей и составляет около 75% от всего объема офисных площадей в бизнес-центрах. За прошлый год в эксплуатацию было сдано порядка 40 тыс. кв. м. площадей такого класса. Как правило, офисные площади в этом секторе появляются не за счет нового строительства, а за счет реконструкции бывших административных и административно-хозяйственных зданий.

Спрос на офисные помещения класса «С» остается стабильным, хотя и появились отдельные случаи переезда компаний из устаревших офисных зданий в бизнес-центры более высокого уровня. Вместе с тем, эксперты полагают, что говорить о тенденции преждевременно.

Основная доля арендаторов бизнес-центров класса «С» - местные компании (86%), а также представительства иностранных компаний (4%), московских фирм (6%) и компании других регионов (4%).

В целом можно предположить, что в конце 2004 - начале 2005 года рынок офисных помещений класса «С» будет развиваться все же медленнее, чем рынок офисных помещений класса «В», причем уровень арендных ставок сохранится на прежнем уровне. Ожидается, что бизнес-центры класса «С» будут вести борьбу за старых клиентов, предлагая дополнительные услуги.

## **7.2. Офисные здания и встроенные помещения**

Сегмент офисных зданий и встроенных помещений пополняется, в основном, за счет перевода жилого фонда в нежилой, появления встроенных помещений при новом жилом и коммерческом строительстве, а также за счет реновации бывших административных и производственных зданий.

Ситуация с переводом жилого фонда в нежилой неоднозначна. В самых популярных районах – зона Невского, 130-й квартал, 7-я линия В.О. – жилых помещений на первых этажах практически не осталось, причем осваиваются не только помещения выходящие окнами на фасад, но и внутренние дворы. Теперь арендаторам приходится искать подходящие помещения в других местах. Кроме того, служба санэпиднадзора и пожарная инспекция предъявили дополнительные требования по офисной недвижимости этого сектора, включающие, например, обязательный отдельный вход в офис.

По объемам жилищного строительства Санкт-Петербург занимает третье место после Москвы и Московской области. Встроенные коммерческие помещения, появляющиеся в результате нового жилого строительства практически не поступают на рынок, они либо реализуются в процессе строительства, либо остаются на балансе организаций-застройщиков. В большинстве случаев такие помещения являются источником формирования предложения на рынке аренды встроенных офисных помещений.

В настоящее время город проводит инициативу по расселению общежитий и переводу их в жилой фонд. При этом общежития коридорного типа предлагается реконструировать под офисы. Программа будет действовать до 2010 г.

В период с февраля по июль 2004 года на рынке встроенных офисных помещений наблюдался незначительный рост арендных ставок. Рост составил порядка 4% от уровня февраля 2004 года. Арендные ставки формируются под влиянием следующих факторов:

- Местоположение помещения;
- Наличие отдельного входа;
- Техническое оснащение помещения;
- Уровень отделки помещения.

Арендные ставки встроенных офисных помещений существенно дифференцированы по местоположению. По уровню арендных ставок выделяют зону Невского проспекта и прилегающих к нему территорий, где цена аренды может варьироваться от 20 до 50 долларов за кв. м в месяц. Это наиболее престижное и поэтому наиболее дорогое место города. Офис, расположенный не на Невском проспекте, но в пределах исторического центра Санкт-Петербурга обходится арендатору от 10 до 40 долларов за кв. м в месяц. За пределами исторического

центра цены ниже. Для территорий, прилегающих к станциям метрополитена характерны ставки от 8 до 20 долларов за кв. м в месяц. Офисы, расположенные на территориях, расположенных в удалении от станций метрополитена и основных транспортных потоков имеют ставки от 5 до 15 долларов за кв. м в месяц. Нижнее значение ставки аренды характерно для административных помещений, расположенных на территории предприятий.

На рынке аренды встроенных помещений все реже можно встретить зачет ремонта в арендную плату. Как правило, даже начинающие компании стараются арендовать помещения в рабочем состоянии.

Наибольшим спросом пользуются помещения, площадь которых находится в промежутке от 25 до 170 кв. м (около 43% спроса). Далее по частоте заявок идут помещения площадью от 170 до 200 кв. м (порядка 30% заявок). Помещения площадью от 200 до 230 кв. м интересуют всего 5% потенциальных арендаторов.

При уровне заполняемости бизнес-центров, стремящемся к 100%, помещение с необходимыми характеристиками найти бывает проблематично, что обуславливает достаточно высокий спрос на автономные офисные помещения. Арендные ставки в секторе офисных зданий и встроенных помещений продолжают расти, к концу года ожидается их повышение на 5-10%.

### **7.3. Прогноз и тенденции развития рынка офисных помещений**

Во второй половине 2003 и первой половине 2004 гг. вводились в эксплуатацию новые офисные помещения всех трех классов бизнес-центров, однако ожидаемого некоторыми экспертами затоваривания рынка не произошло. В 2005 году можно прогнозировать следующее:

- офисные площади в 2005 году будут расти преимущественно за счет бизнес-центров, их доля в структуре рынка офисных помещений будет продолжать расти;
- появление новых офисных зданий и встроенных помещений будет продолжаться в основном за счет нового жилого строительства и реконструкции административно-производственных зданий, одним из источников могут стать расселенные общежития;

- ожидается дальнейший рост предложения офисных площадей всех классов, в частности класса «А»;
- сохранится высокий спрос на офисные площади класса «А»;
- спрос по-прежнему будет превышать предложение, падения арендных ставок ожидать не следует. Можно ожидать плавного роста арендных ставок (5-10%) на помещения класса «А», арендные ставки на площади классов «В» и «С» будут незначительно повышаться или сохранятся на прежнем уровне;
- сохранится высокий спрос на крупные (от 500 и 1000 кв. м.) офисные площади помещений класса «В»;
- массовой миграции арендаторов из устаревших офисных зданий в более современные ожидать не следует. Более вероятной представляется борьба за старых клиентов за счет расширения спектра предоставляемых бизнес-центром услуг;
- в расчетах арендных ставок может продолжиться тенденция к замене доллара на евро или другие расчетные единицы;
- ожидается, что к 2005 году уровень арендных ставок по офисным помещениям впервые за последние годы превзойдет докризисный и составит 102% от цен 1998 г;
- в течение 2005 года рост ставок аренды офисных помещений продолжится и составит 8-10% за год, в результате чего, к концу 2005 года арендные ставки по сравнению с июлем 2004 года увеличатся на 13-16%;
- появилась практика продажи офисных зданий по долям. При этом создаются товарищества собственников, которые управляют инженерной инфраструктурой.

Все выше перечисленное можно прогнозировать при условии сохранения экономической стабильности. Ожидается, что негативные тенденции в банковском секторе не окажут существенного влияния на развитие рынка офисных помещений в ближайшей перспективе. Инвестиционная обстановка благоприятствует дальнейшему развитию рынка, на очереди стоит целый ряд масштабных инвестиционных проектов соответствующей направленности.

## 8. Производственно-складские помещения

### 8.1. Обзор рынка производственно-складских помещений

В 2004 году, равно как и предыдущий период, для рынка производственно-складских помещений характерно превышение спроса над предложением. В среднем на одну складскую площадь приходится до трех претендентов. Остро ощущается дефицит складских помещений европейского уровня.

На территории Петербурга расположено 15 крупных промышленных зон. Всего на начало 2004 г. в городе насчитывалось порядка 13 млн. кв. м. площадей производственных строений и свыше 4 млн. кв. м. складских., при этом значительная часть производственных площадей может быть перепрофилирована в складские.

Основная часть рынка складских помещений (4 120 тыс. кв. м) – склады промышленных предприятий, базы и хранилища. Значительную часть рынка составляют цокольные и подвальные помещения жилых домов, используемые как склады. Незначительная часть рынка занята профессионально спроектированными и столь же профессионально управляемыми складскими помещениями технопарков и недавно построенных логистических комплексов. Однако специализированные складские помещения практически не попадают на открытый рынок, поскольку используются самими собственниками.

Особенностью зонирования петербургских территорий является то, что исторически промышленные предприятия кольцом окружают центральную часть города. В 2003 году на уровне Администрации города были приняты законы и нормативные акты, декларирующие начало реализации городской политики по переводу промышленных предприятий и организации на их территории деловых зон:

- проект по переводу промышленных предприятий с территории, ограниченной улицей Красуцкого, веткой Балтийской железной дороги, Московским проспектом и Благодатной улицей;
- проект преобразования промышленных предприятий Выборгской стороны в деловую зону;

- проект перевода промышленных предприятий с западной части Васильевского острова с последующим перепрофилированием этой территории в деловую зону.

На городском уровне принято решение о выделении земель, на которые будут переводятся промышленные предприятия и складские комплексы. На сегодняшний день представители Администрации Санкт-Петербурга назвали район совхоза Шушар наиболее приемлемым для перевода части промышленных предприятий за пределы городской застройки.

Рынок производственно-складских помещений развивается медленнее, чем рынок торговых и офисных площадей. В отсутствии специализированных складских площадей компании вынуждены либо строить склады «под себя», либо переоборудовать для этих целей бывшие промышленно-складские помещения. Здесь необходимо отметить, что в Петербурге наберется не более десятка компаний способных профинансировать строительство собственного складского комплекса.

В настоящее время основное предложение на рынке складской недвижимости Петербурга формируют следующие типы объектов:

- Современные складские комплексы, расположенные рядом с основными транспортными магистралями;
- Складские помещения, расположенные на территории действующих или простаивающих предприятий;
- Подвальные и цокольные этажи жилых зданий.

На сегодняшний день в Санкт-Петербурге существует несколько крупных складских терминалов:

- Южный (Шушары);
- Юго-западный (Купчино);
- Северный (Промзона «Парнас»);
- Северо-западный (Богатрынский проспект).

В последнее время арендаторы обращают пристальное внимание на территории, прилегающие к границе города. Под строительство складских комплексов активно раскупаются земельные участки на Московском шоссе. Складскими комплексами будет застроена бывшая территория совхоза «Шушары». Активно осваивается промзона «Предпортовая».

В 2004 году стартовало сразу несколько масштабных инвестиционных проектов, завершение которых может повлиять на соотношение спроса и предложения на рынке складских помещений.

- У пересечения кольцевой автомобильной дороги и Выборгского шоссе будет построен логистический центр и таможенный терминал. Инвестор – ОАО «Промышленно-строительный банк», сумма вложений – 8 млн. долларов.
- Компания «ИнтерБалтМебель» приступила к строительству нового производственно-складского комплекса на территории промзоны «Парнас». Объект площадью 2600 кв. м. будет сдан в эксплуатацию в 2005 году.
- В марте 2004 года группа компаний «ИСТ» приступила к строительству транспортно-логистического центра на Кубинской ул., сумма инвестиций составит порядка 30 млн. долларов. В составе центра будут построены несколько складских терминалов класса «А», крытые склады общей площадью около 50 000 кв. м, 9 000 кв. м отводится на хранение грузов при температуре  $-28^{\circ}$  С, там же будет расположено контейнерное депо. В 2005 году компания приступит к строительству второй очереди логистического центра на соседнем участке площадью 6,5 га, завершение строительства запланировано на 2006 год.
- Группа компаний «Евросиб» построит складской таможенный комплекс стоимостью 8,6 млн. долларов в непосредственной близости от ж/д станции «Предпортовая». Объект площадью 5 га планируется сдать в 2006 году.
- Международный холдинг «Sunway Group» намерен построить логистический терминал в поселке Шушары. Объект стоимостью 7 млн. долларов планируется сдать во втором квартале 2005 года, тогда же начнется строительство второй очереди. На трех гектарах разместится новый терминал с камерами газации, хранения, упаковки фруктов и овощей.
- На территории промзоны «Предпортовая» планируется ещё одно большое строительство. Здесь финская компания «NW TechnoPark AB OY» строит Северо-западный технопарк, в составе которого не

исключено создание логистической зоны. На площади в 18,4 га разместятся 100-150 тыс. кв. м промышленно-складских помещений, Инвестиции достигнут беспрецедентной суммы в 100 млн. долларов.

Возникают новые объекты и в новых промзонах, таких как «Пулково».

Промышленные и складские помещения являются наиболее востребованными объектами коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге и инвесторы, как видно из краткого обзора стартовавших проектов, это отметили. Есть основания ожидать появления в городе первого транспортно-логистического центра международного уровня, которым может стать проект компании «ИСТ». Признаками такого центра принято считать:

- Наличие разнопрофильных складских терминалов класса «А» (в том числе рефрижераторных и контейнерных площадок);
- Наличие таможенных пунктов;
- Наличие офисных площадей;
- Способность координировать складское и транспортное обслуживание и контролировать движение грузов клиента.

Заполняемость складских площадей во второй половине 2003 – первой половине 2004 года была близка к 100%, а арендные ставки колебались в пределах от 1 - 4 долларов за кв. м в мес. за неотапливаемые складские помещения в плохом состоянии до 8 - 12 долларов за кв. м в мес. за отапливаемые помещения в хорошем состоянии.

Если рассматривать арендные ставки по категориям складских площадей, то очевиден достаточно широкий диапазон цен в зависимости от качества складского помещения. Так, неотапливаемый ангар можно арендовать за 12 - 18 долларов за кв. м в год. Отапливаемое помещение в плохом состоянии и предполагаемыми затратами на ремонт сдается в аренду по цене 24 – 48 долларов за кв. м в год. Складское помещение в удовлетворительном состоянии, расположенное в черте города и имеющее хорошую транспортную доступность, сдается в аренду уже по 72-110 долларов за кв. м в год. Арендные ставки на помещения в профессиональных складских комплексах достигают 100–150 долларов за кв. м в год.

Основной спрос на складские помещения находится в ценовом диапазоне от 45 до 80 долларов за кв. м в год. Наибольшей популярностью пользуются отапливаемые складские помещения площадью 500 - 800 кв. м. Одновременно мел-

кими розничными торговцами востребованы встроенные подвальные помещения до 100 кв. м., расположенные в центре города.

Клиенты все чаще предпочитают не только арендовать современные складские помещения, но и получать при этом целый пакет дополнительных услуг: растаможивание, ведение учета, погрузочно-разгрузочные услуги и прочее. Кроме того, арендаторы предпочитают снимать многопрофильные помещения в комплексе: склад, офис и производство в одном месте.

Наблюдается тенденция снижения спроса на некачественные складские помещения. Не пользуются спросом помещения, на которые не оформлено право пользования или право собственности.

В своем развитии рынок производственно-складских помещений сталкивается с несколькими серьезными проблемами. Самая главная из них, это неясность ситуации с налогами и правами на землю. На сегодняшний день ещё не принят закон, нормативно закрепляющий правовое зонирование территорий. Арендовать землю, права собственности на которую вызывают сомнение, инвесторы не решаются, а приобретать её невыгодно – ставки земельного налога сейчас превышают стоимость аренды. Помимо прочего, средняя доходность рынка промышленно-складской недвижимости уступает доходности офисного и торгового рынков. В Европе серьезные проекты в сфере складской недвижимости осуществляются при поддержке государства, у нас – только за счет инвестора.

Тенденцией последнего времени является создание технопарков - профессионально управляемых индустриальных парков. Это направление является прогрессивным, однако его развитие сдерживается в силу вышеперечисленных причин.

Существует два принципиально различных подхода к созданию технопарков. Первый подход применяет стратегию "green field", когда девелопер выкупает или арендует участок, осуществляет инженерную подготовку, разбивает территорию на лоты и сдает долгосрочным арендаторам. Арендаторы возводят на площадках свои объекты. В Петербурге таких проектов пока нет, они требуют "длинных денег". Единственный прецедент – это ситуация с новой промзоной «Пулков», где была использована инфраструктура созданная при строительстве завода компании «Coca-Cola».

Второй подход - создание технопарков на "brown field", то есть уже на застроенных территориях. В этом случае девелопер занимается перепрофилированием уже имеющейся заводской недвижимости.

В целом, рынок производственно-складских помещений в прошедшем году характеризовался следующим:

- Предложение состояло в основном из объектов советского периода постройки, не в полной мере удовлетворяющих арендаторов;
- Постепенно появляются складские комплексы высокого класса («Интертерминал», «Уткина Заводь», «Охта-Терминал» и др.);
- По-прежнему практикуется строительство под заказчика;
- Появились проекты по созданию технопарков;
- Увеличилось количество международных компаний, заинтересованных в помещениях и участках под застройку;
- Вырос спрос на помещения высокого класса;
- Стала практиковаться долгосрочная аренда складских помещений;
- Некоторые предприятия, ранее сдававшие свои площади в аренду, возобновили на предоставляемых в аренду площадях собственное производство.

## **8.2. Прогноз и тенденции рынка производственно-складских помещений**

Санкт-Петербургский рынок промышленно-складских помещений в 2004-2005 годах продолжит рост. Связано это со стабилизацией экономической ситуации по стране в целом и росту инвестиционной привлекательности города в частности.

Рынок по-прежнему будет характеризоваться высоким спросом и недостаточным для его удовлетворения предложением. Введение в 2005 г. в эксплуатацию новых промышленно-складских площадей уменьшит разрыв между спросом и предложением, однако ожидать падения арендных ставок в этом секторе не следует. Могут несколько упасть ставки на необорудованные складские площади, однако по рынку высококлассных помещений ставки будут умеренно расти. В целом, можно ожидать, что к концу 2004 – началу 2005 года, ставки арендной платы производственно-складских помещений повысятся, в среднем, на 15 - 20% по сравне-

нию с концом 2003 года. Прогнозные арендные ставки в специализированных складских комплексах могут составить до 10-15 долларов за кв. м в месяц. Производственные площади и рядовые теплые склады будут сдаваться, в среднем, по 3 - 10 долларов за кв. м в месяц. По холодным складам ставки будут находиться в диапазоне от 1,5 до 5 долларов за кв. м в месяц.

Арендные ставки на рынке производственно-складских помещений почти достигли докризисного уровня, поэтому можно ожидать, что во второй половине 2004 г. они его перекроют, а в первой половине 2005 года арендные ставки будут находиться на уровне 113 - 117% от докризисного уровня цен. К концу 2005 года арендные ставки могут повыситься еще на 10 - 15%. Таким образом, рост арендных ставок в конце 2005 года по сравнению с июлем 2004 года составит 18 – 23%.

Все больший интерес арендаторов и инвесторов вызывают объекты в ближайшем пригороде.

Наиболее привлекательным направлением для инвесторов станет развитие технопарков. Именно появления площадей такого типа следует ожидать в ближайшие годы.

## 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 2004 до конца 2005 года будет развиваться умеренными темпами.
2. Торговая недвижимость, как наиболее динамичный сектор, вероятнее всего, стабилизируется к концу 2005 года на уровне 120-125% от цен 1 полугодия 2004 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 2005 года выйдет на уровень 113-116% цен 1 полугодия 2004 года. В дальнейшем, вероятнее всего, рост продолжится, хотя темп прироста может несколько снизиться, до уровня 3-4% в течение полугодия.
4. Промышленно-складская недвижимость будет продолжать расти в цене и, вероятнее всего, выйдет к концу 2005 года на рубеж 118-123% цен 1-ой половины 2004 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 вкладывать средства в строительство новых площадей и от решения вопросов оформления прав собственности на вовлекаемую в экономический оборот недвижимость.
5. К концу 2005 года средний рост рыночных цен аренды нежилых помещений будет составлять, ориентировочно, 16-20% от уровня цен первой половины 2004 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 меньше и составлять, ориентировочно, к концу 2005 года 13-16% от уровня цен первой половины 2004 года. В течение 2005 года рост цен аренды помещений КУГИ, вероятнее всего, составит 8-10%.

### **Развитие рынка аренды нежилых помещений в 1998-2003 гг.**

Динамика развития рынка в период с августа 1998 по начало 2002 года<sup>4</sup> была заложена финансовым кризисом 17 августа 1998 года, когда экономическая и политическая нестабильность в сочетании с существенным ростом 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 долларové 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, число заключаемых сделок увеличилось. 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 нахо-

---

<sup>4</sup> Все ценовые показатели, использованные при проведении анализа, номинированы в долларах США.

дили клиентов, готовых платить за площади практически по докризисным ценам. По 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 года<sup>5</sup>, 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 долларов в месяц. Для большинства компаний верхняя планка – 1000 долларов. В «Экотоне» отмечали, что арендаторы из экономии предпочитали снимать помещения, не требующие ремонта.

---

<sup>5</sup> 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.

Арендодатели вынуждены были пересматривать долларовые ставки каждый квартал, а то и ежемесячно. Собственники и управляющие, чтобы не 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 демонстрируя 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. Сложившаяся ситуация 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 стабилизировавшийся доллар, наконец, замерли. Арендаторы, как и в прежние времена, стали стремиться оформлять долгосрочные договоры. 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 1998 г. (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 долларов за кв.м в 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 нежилых 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 долларов за 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 долларов за кв. м. По данным еженедельника "Недвижимость и строительство Петербурга", через агентство "Бургомистр" 320-метровый магазин, расположенный на Невском проспекте, был сдан по 970 долларов за кв. м в год, а за 120 кв.м на Владимирском проспекте, по данным того же агентства, арендаторы были готовы платить 750 долларов за 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 от 3 до 6 долларов за кв. м в 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 от 60 до 90 долларов кв.м в месяц (те же, что и полгода назад), а на прилегающих улицах от 40 до 60 долларов за кв.м в 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 долларов за кв.м в 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 от 4 до 6 долларов за кв.м в 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 долларов за кв.м в месяц были заняты, не было и офисов хорошего качества по 15 долларов за кв.м в месяц. Для таких помещений был характерен плавный, но очевидный, на 2-4 доллара за кв.м в 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 доллара за кв. м в месяц (без оплаты коммунальных услуг). Там, где инфраструктура поновее, а место получше, ставки доходили до 5-6 долларов за кв.м в 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 быст-

рее. 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 полугодью составлял 60%. При этом на 7% увеличилось количество желающих взять объект недвижимости под производство.

В лидерах спроса - по-прежнему торговля. Дефицит стремительно увеличился. 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 полугодью 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 долларов за кв. м в год, а вот сдать 98% арендодателей хотели за 300-500 долларов за кв.м в год и более. Впрочем, такое же положение наблюдалось и полгода назад. Максимальные ставки по сделкам достигли 100 долларов за кв.м в месяц (Невский проспект). На основных магистралях они составляли 50-60 долларов за кв.м в месяц. Например, сеть магазинов "Дикая Орхидея" арендовала небольшое помещение на Литейном проспекте из расчета 600 за кв. м в год. За торговые точки в проходных местах не в центре платили по 20-30 долларов за кв.м в месяц. Ставки на помещения в непроходных местах за 2001 год практически не изменились и составляли 6-8 долларов за кв.м в 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 тор-

гово-бытовые комплексы постройки 60-х годов. Их охотно арендовали по 5-10 долларов за кв.м в 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 долларов за 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 доллара за кв.м в месяц к уровню 5-6 долларов за кв.м в 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 долларов за кв.м в месяц до 30 долларов за кв.м в месяц. Нестыковка между спросом и предложением наблюдалась только в секторе дешевых помещений. Клиенты желали получить приличный офис за 7-8 долларов за кв.м в 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 долларов за кв.м в месяц. Привлекательные помещения в центре города сдавались из расчета 40–60 долларов за кв. м в 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 долларов за кв.м в 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 долларов за кв.м в месяц, минимальные 2-3 доллара за кв.м в месяц. Ставки холодных складов по-прежнему оставались на уровне 1-2 доллара за кв.м в 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 долларов за кв.м в год, то во втором полугодии цены поднялись до 700-1300 долларов за кв.м в 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. Количе-

ство 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».

В 2003 году ситуация мало изменилась. На февраль 2004 года наибольший спрос (45% рынка аренды нежилых объектов) приходился на долю торговли, 18% и 37% на склады и офисы соответственно. Арендные ставки по торговым помещениям в 2003 г. превзошли докризисные на 74%. Цены по офисным и складским помещениям вплотную подошли к докризисному уровню и составили 90% и 98% от уровня цен первой половины 1998 г. соответственно.

Результаты очередного экспертного опроса риэлтерских организаций показали, что, в целом, в 2003 году цены сделок продолжали расти. Как и предполагалось, празднование 300-летия Санкт-Петербурга не оказало существенного влияния на рынок нежилой недвижимости. Рост цен в целом по рынку, в основном был связан с ростом платежеспособности населения и ростом курса рубля по отношению к доллару США в условиях стабильной политической и экономической обстановки.

На рынке торговых помещений продолжилась экспансия московских и иностранных сетевых операторов, сопровождавшаяся вводом в эксплуатацию новых торговых площадей, а также разработкой все новых инвестиционных проектов в этом направлении. Началось активное освоение территорий спальных районов и ближайшего пригорода. По итогам 2003 года, это самый динамично развивающийся сегмент рынка коммерческой недвижимости.

На рынке офисной недвижимости продолжала расти роль бизнес-центров, вводились новые площади, в том числе класса «А». В классе «В» появился спрос на крупные площади.

Рынок складских помещений характеризовался превышением спроса над предложением, особенно в секторе высококлассных складских помещений.

По-прежнему сильно дифференцированы арендные ставки на площади в зависимости от их территориального расположения.