

Прогноз
развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге
(на второе полугодие 2005 года и 2006 год)
и его влияния на социально-экономическое положение
Санкт-Петербурга

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2005 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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.....	6
1.5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	8
2. ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДЫ НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ С АВГУСТА 1998 ГОДА ДО СЕРЕДИНЫ 2005 ГОДА	10
3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС.....	13
4. АРЕНДА ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	15
4.1. ОБЗОР РЫНКА АРЕНДЫ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ	17
4.2. ВСТРОЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ	22
4.3. РЫНКИ	23
4.4. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	24
5. РЫНОК АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	27
5.1. ОБЗОР РЫНКА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ	27
5.1.1. <i>Офисные площади класса «А».....</i>	<i>29</i>
5.1.2. <i>Офисные площади класса «В».....</i>	<i>30</i>
5.1.3. <i>Офисные площади класса «С»</i>	<i>31</i>
5.2. ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ И ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ	31
5.3. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	32
6. АРЕНДА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ	35
6.1. ОБЗОР РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ	35
6.1.1. <i>Производственно – складские помещения класса «А» и «В»</i>	<i>37</i>
6.1.2. <i>Производственно – складские помещения класса «С» и «D».....</i>	<i>38</i>
6.2. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ	39
7. ВЫВОДЫ	43
П Р И Л О Ж Е Н И Я.....	44

1. СУБЪЕКТЫ И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

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

Общая площадь нежилого фонда Санкт-Петербурга составляет 66 818,1 тыс. кв. м., из которых 88,5% площадей (59 176,4 тыс. кв. м) — отдельно стоящие здания и 7 641,7 тыс. кв. м приходится на нежилые помещения, встроенные в жилые дома (Таблица 1.1).

Таблица 1.1

Основные показатели по нежилому фонду Санкт-Петербурга

Показатели	Единица измерения	Всего
Число строений	штук	36 028
Площадь строений	тыс. кв. м	59 176,4
Площадь встроенных нежилых помещений	тыс. кв. м	7 641,7
Общая площадь нежилого фонда	тыс. кв. м	66 818,1

Сводные данные год от года уточняются по итогам инвентаризации. Так, например, за предыдущий год специалисты ГУИОН выявили 3,77 млн. «дополнительных» нежилых квадратных метров и 1910 строений. Прежде всего это недвижимость промышленных предприятий.

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

Город является одним из важнейших субъектов рынка недвижимости, не только определяющим развитие рынка аренды объектов государственной собственности, но активно влияющим и на развитие негосударственного сектора рынка аренды нежилых помещений. На 1 января 2005 года количество объектов нежилого фонда, находящихся в собственности города и сдаваемых в аренду, составляло 19 840 объекта общей площадью 4 025,4 тыс. кв. м. При этом около 50% объектов (около 1,9 млн. кв. м) составляют объекты административного назначения, 30% (более 1,2 млн. кв. м) торговые объекты и более 20% (около 900 тыс. кв. м) - производственно-складские.

Объем нежилого фонда, сдаваемый в аренду организациями и представителями частного бизнеса, составляет, по экспертным оценкам, более 13 млн. кв. м. При этом год от года количество помещений, предлагаемых в аренду, в этом сегменте рынка аренды увеличивается. Можно выделить несколько источников формирования нового предложения в негосударственном секторе рынка коммерческих помещений:

- Малая приватизация и акционирование государственных предприятий;
- Перевод помещений из жилого фонда в нежилой;
- Новое строительство;
- Сдача в аренду помещений, ранее используемых собственником для своих нужд.

Малая приватизация и акционирование государственных предприятий являлись основным источником формирования предложения в негосударственном секторе рынка нежилого фонда, в основном, на заре приватизации, т.е. в начале 90-х годов. Сейчас этот источник практически иссяк. За весь 2004 год Фондом имущества Санкт-Петербурга в рамках программы приватизации было заключено только 12 договоров купли-продажи объектов нежилого фонда. К этому можно добавить 112 объектов казны Санкт-Петербурга, проданных с аукциона, 4 проданных на торгах аварийных объекта и 4 договора выкупа государственного имущества по решению арбитража.

Другой источник формирования объектов аренды - перевод помещений из жилого фонда в нежилой, который в настоящее время продолжает достаточно активно развиваться. На этот процесс влияет дефицит коммерческих помещений, имеющих удачное местоположение. В

Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.

Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

настоящее время перевод квартир из жилого фонда в нежилой является довольно перспективным видом бизнеса, которым активно занимаются профессиональные участники рынка.

Третьим источником новых помещений нежилого фонда города является встроенные нежилые помещения в жилых домах нового строительства, которые, как правило, сдаются собственником в аренду.

Наконец, наиболее значительным источником предлагаемых в аренду помещений являются собственники и управляющие предприятий, которые вследствие сокращения производства или по иным причинам сдают в аренду помещения, ранее использовавшиеся для собственных нужд предприятия.

Кроме помещений, предлагаемых в аренду собственниками, либо представителями собственника, значительную роль в формировании рынка аренды играют арендаторы и иные пользователи помещений, которые с согласия собственника предлагают помещения в аренду или в субаренду. Так, арендаторы принадлежащего городу нежилого фонда часть арендуемых площадей сдают в субаренду с заключением трехстороннего договора. Существенных ограничений к этому в настоящее время нет, поэтому часть муниципальных арендаторов активно использует субаренду для повышения эффективности использования арендуемых у города площадей и для формирования источников оплаты аренды городу. Так формируется предложение на рынке вторичной аренды нежилых помещений.

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

Субъекты, формирующие предложение по аренде нежилых помещений, дифференцированы как по своим запросам, так и по возможностям в предоставлении качественных помещений и сопутствующих услуг. В таблице 1.2 отражены два полюса предложения на рынке коммерческих помещений.

Таблица 1.2

Субъект	Характеристика предлагаемых помещений	Арендные ставки
Организации, предлагающие в аренду свои площади в силу финансовых затруднений	Помещения невысокого качества, расположенные на территории промышленных предприятий или своих административных зданий	Сравнительно невысокий уровень арендных ставок, но ремонт за счет арендатора или включение расходов по содержанию помещений в коммунальные платежи арендатора
Предприятия, профессионально занимающиеся управлением недвижимостью	Помещения высокого качества, учет индивидуальных потребностей арендаторов, комплекс сопутствующих услуг	Ставки аренды могут достигать \$1500/кв. м./год для торговых и \$600/кв. м./год для офисных площадей

Преобладающими являются предложения со стороны организаций, имеющих финансовые трудности и пытающихся их разрешить за счет сдачи в аренду временно свободных площадей. Такие арендодатели, как правило, предлагают помещения невысокого качества, зачастую расположенные на территории промышленных предприятий или в своих административных зданиях. Они обычно и не пытаются удовлетворять индивидуальные потребности арендаторов или создавать комплекс дополнительных услуг, наоборот, сравнительно невысокий уровень арендных ставок они компенсируют проведением ремонта за счет арендатора или включением в

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

Другой полюс предложения аренды составляют предприятия, профессионально занимающиеся управлением недвижимостью. Это бизнес-центры, офисные центры высокого уровня, ведущие торговые фирмы города, специализированные складские комплексы и технопарки. Для этого сектора характерно высокое качество предоставляемых помещений (как правило, это удачно расположенные помещения с высоким уровнем отделки), учет индивидуальных потребностей арендатора и комплекс сопутствующих услуг.

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 1.3 отражены предпочтения по группам арендаторов коммерческих площадей.

Таблица 1.3

Особенности группы	Требования к помещению	Занимаемые помещения
Вновь созданные предприятия (невысокие финансовые возможности, высокий риск неплатежеспособности)	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.
Иностранные и московские фирмы (высокие финансовые возможности, жесткие требования)	Помещения с высоким уровнем отделки, сравнительно большие площади или сеть помещений в разных районах города.	Бизнес-центры классов «А» и «В», современные торговые центры, якорные арендаторы торговых комплексов и т.д.
Местные компании и фирмы из других регионов (кроме Москвы) (не претендуют на исключительное положение, рассчитывают свои возможности)	Предпочитают помещения достаточно высокого качества, но по умеренной цене.	Бизнес-центры класса «В», небольшие площади торговых центров, встроенно-пристроенные помещения и 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 высококласные 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 рынка аренды коммерческой недвижимости. Это такие организации, как ООО «Александр-Недвижимость», ООО «Петербургская недвижимость», ООО «Бенуа», ООО «Агентство «Норд», ООО «Русский дом», ООО «Дарко», ЗАО «Адвекс – РОССТРО», «Центр», ООО «Агентство недвижимости «Ваш дом», ООО «Итака-недвижимость», ООО «Ината», ЗАО «Магазин квартир-2», ООО «Мажордомъ», ООО «РосПроектНедвижимость», ЗАО «Русский фонд недвижимости Лтд.», ООО «Талан», ООО «Экотон», ООО «Легион-Недвижимость», ООО «Агентство недвижимости «СОЮЗ», ООО «МИЭЛЬ СП», ООО «ФСК САС», «Free Market», «Colliers International», «Астера», «Knight Frank» и др.

В настоящее время практически у всех крупных риэлторских 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 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 10 объектов площадью 137 000 кв. м), ООО «УК Питер» (в управлении 15 объектов площадью 272 000 кв. м) и ЗАО «МК ПСБ» (в управлении 14 объектов площадью 400 000 кв. м).

В Санкт-Петербурге активно развивается процесс передачи объектов недвижимости в доверительное управление. В управление передаются как объекты, которые уже заняты большим количеством арендаторов, так и неиспользуемые объекты которые имеют перспективы использования для создания на их базе бизнес-центров или торгово-развлекательных комплексов. В основном эти объекты расположены в Центральном, Адмиралтейском и Петроградском районах.

По сведениям, опубликованным информационным центром КАДИС, кК настоящему времени городом заключено с управляющими компаниями 14 договоров доверительного управления на 21 объект общей площадью 104 тыс. кв. м, из которых 7 объектов площадью 32,8 тыс. кв. м – общежития. Общий доход по этим договорам составил 75 миллионов рублей. Кроме улучшения внешнего вида зданий, доверительное управление увеличивает и приток денежных средств в городскую казну. Общий доход по этим договорам составил 75 миллионов рублей.

ВДо конца мая текущего года будет утвержден список ещё из 20 объектов, которые, по итогам конкурса на право заключения договора о доверительном управлении, получат своих доверительных управляющих. Первые конкурсы на заключение договоров доверительного управления пройдут уже к концу III квартала 2005 года. Ожидается, что дДоходы от передачи городских объектов в доверительное управление составят не менее 200 млн. рублей в год.

1.4. Профессиональные объединения участников рынка коммерческой недвижимости

Крупнейшим национальным объединением профессионалов рынка недвижимости является «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 56 петербургских компаний. РГР объединяет брокеров, девелоперов, оценщиков недвижимости, финансистов, страховщиков, специалистов по ипотеке, консультантов, управляющих недвижимостью, являясь выразителем идей профессионалов, работающих во всех сегментах рынка недвижимости, во всех регионах России.

Одним из важнейших направлений деятельности РГР является развитие международного сотрудничества и установление тесных взаимовыгодных отношений с риэлторскими

Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.

Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

объединениями стран Европы, Америки и Азии. В 1994 году РГР была принята в «Международную Федерацию Участников Рынка Недвижимости» (FIAACI) и стала одним из учредителей Российского отделения FIAACI. Членство РГР в FIAACI открыло организации доступ ко всем наиболее значимым мероприятиям на мировом рынке недвижимости и дало возможность обмениваться опытом с зарубежными коллегами, совершенствовать свои знания.

С 1999 года РГР совместно с «Институтом Коммерческих Инвестиций в Недвижимость» Национальной Ассоциации Риэлторов США (CCIM Institute) проводит программу с присвоением степени «CCIM» - «Сертифицированный Член института Коммерческих Инвестиций в Недвижимость».

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: «Гильдия Управляющих и Девелоперов коммерческой и промышленной недвижимости», «Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга», «Ассоциация домостроителей и производителей стройматериалов Санкт-Петербурга», «Гильдия Риэлторов Санкт-Петербурга», «Союз строительных объединений» и др.

«Гильдия Управляющих и Девелоперов» (ГУД) образована весной 2002 г с целью создания в России ведущего общественного объединения профессиональных управляющих и девелоперских компаний в сфере коммерческой недвижимости. В 2003 году ГУД обрела статус межрегиональной общественной организации, в ряды которой вошли и представители российских регионов. На начало 2005 года ГУД объединяла 40 компаний, в управлении у которых находилось порядка 117 объектов общей площадью около 1 885 тыс. кв.м. коммерческих площадей.

Наиболее заметными управляющими компаниями, действующими на рынке Санкт – Петербурга, являются: ЗАО «ВМБ-Траст», ООО «УК Бекар», ООО «УК «Питер», ООО «ПСБ-Инвест Групп», ЗАО «МК ПСБ», ЗАО «Город», ООО «Бюро Имущественных Операций», ООО «Северо-Западная инвестиционная компания», УК «ТиБиЭС Девелопмент», ООО «Стройкорпорация «Элис», ООО «Астера», ЗАО «МТЛ. Эксплуатация недвижимости», ООО «Супер - Сервис», ЗАО «Алпол», ООО «РЭО «Сервис», ЗАО «СВ - Сити», ЗАО «Инвент», ООО «Декор-центр», ЗАО «Рост-Риэлти», ООО «Родник», ООО «УК «Адвекс-Траст», ЗАО Холдинговая компания «Фастком», ООО «Авентин-Недвижимость», НОУ «Институт недвижимости».

«Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области» (АРСПб) - крупнейшее объединение профессиональных участников рынка недвижимости Петербурга, объединяющее 75 компаний. Это риэлтерские, строительные, девелоперские фирмы, юридические компании, образовательные учреждения и СМИ.

АРСПб создана в 1993 г, входит в состав РГР и является ее полномочным представителем в Санкт-Петербурге, а также представителем «Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования» (МАИФ) в Северо-Западном федеральном округе.

В 1995 году, когда в состав объединения вошли девелоперские фирмы и она стала называться «Ассоциацией риэлторов и домостроителей Санкт-Петербурга». В 1999 году Ассоциация объединилась с «Балтийским союзом риэлторов» и получила название «Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга». В ноябре 2001 года Ассоциации было возвращено первоначальное имя – «Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга» (АРСПб), являющееся торговой маркой объединения.

Ещё одним профессиональным объединением рынка является Ассоциация домостроителей и производителей стройматериалов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Ассоциация была учреждена рядом крупных застройщиков (7 компаний) ещё в 1999 году. В процессе развития объединения Ассоциацию расширили до 63 компаний и переименовали в АДСПСМ,

включив в сферу деятельности объединения промышленность стройматериалов и вопросы строительства в Ленинградской области. До реорганизации на долю Ассоциации домостроителей Санкт-Петербурга приходилось более 50% рынка. Теперь, по некоторым оценкам, на долю 63 компаний, входящих сегодня в Ассоциацию, приходится около 80% рынка нового строительства Санкт-Петербурга. Таким образом, Ассоциация может стать серьезным конкурентом для Союза строительных компаний «Союзпетрострой», который в последние годы являлся главным строительным объединением в городе.

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 Федерального агентства по управлению федеральным имуществом). В состав Комитета входят 17 районных агентств.

Комитет по земельным ресурсам и землеустройству Санкт-Петербурга (КЗРиЗ) 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 «Фонд имущества Санкт-Петербурга» осуществляет 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.

На сегодняшний день в Санкт-Петербурге действует наиболее совершенная в России система распоряжения объектами недвижимости, находящимися в собственности города. Базовым документом в этой сфере является Методика определения уровня арендной платы за объекты нежилого фонда, введенная в действие распоряжением губернатора от 22.12.1997 года №1291-р. Применение методики позволило (впервые в России) произвести расчет рыночного уровня арендной платы для каждого нежилого помещения, находящегося в собственности такого крупного города, как Санкт-Петербург.

Однако дальнейшее развитие рынка значительно изменили как структуру рынка нежилого фонда, так и абсолютные ценовые показатели. В городе формировались новые территории, привлекательные для коммерсантов и инвесторов, новые центры влияния (станции метро, пешеходные улицы, деловые зоны и т.п.). Изменилась и структура спроса – потребность в качественных помещениях возросла, а интерес к не качественным – снизился. Таким образом, существенно изменилось само «поле» рыночных арендных ставок. Применение действующей Методики в этих условиях существенно занижало расчетные ставки по сравнению с рыночными. Эти изменения обусловили необходимость проведения корректировок действующей Методики расчета арендных ставок с учетом текущего состояния рынка. С этой целью и во исполнение п. 3.1 Положения о порядке определения арендной платы за объекты нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург (Приложение 1 к Закону Санкт-Петербурга от 14 июля 2004 года №387-58 «О Методике определения арендной платы за объекты нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург») была проведена НИР по корректировке Методики.

*Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.*

Предложенные корректировки основаны на обширных рыночных данных и заключаются в уточнении модели расчета коэффициента местоположения объектов, структуры и значений коэффициентов, отражающих внутреннюю структуру объектов нежилого фонда, в учете координат входов в объект в качестве входных данных при расчете коэффициента местоположения. Внедрение предлагаемых изменений позволит устранить недостатки, выявленные практикой применения действующей Методики, ликвидировать расхождение расчетных арендных ставок с данными рынка и обеспечить за счет этого существенное повышение эффективности управления городской собственностью.

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 НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ С АВГУСТА 1998 ГОДА ДО СЕРЕДИНЫ 2005 ГОДА

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 году спрос на торговые и производственно-складские помещения превысил предложение. Для конца 2004 года было характерно активное развитие рынка аренды во всех секторах, особенно в торговом секторе, в котором уровень цен сделок по аренде существенно превысил докризисный уровень арендных ставок. По итогам очередного опроса риэлтерских организаций о состоянии рынка нежилых помещений, проведенного Городским управлением инвентаризации и оценки недвижимости в феврале 2005 года, цены сделок аренды плавно продолжали расти. Анализ полученных данных показывает, что в среднем ставки аренды к февралю 2005 года по сравнению с февралем 2004 года для помещений торгового сектора выросли на 17%, офисного - на 12%, промышленно-складского - на 15% (Таблица 2.1).

Таблица 2.1

Состояние рынка нежилого фонда по состоянию на февраль 2005 г.
(по сравнению с февралем 2004 года)

Среднее значение	Аренда		
	торговая	офисная	пр.-складская
Активность спроса	108%	101%	107%
Активность предложения	109%	122%	103%
Уровень цен спроса	112%	109%	112%
Уровень цен предложения	123%	118%	121%
Реальные сделки	109%	103%	100%
Уровень цен сделок	117%	112%	115%
Прогноз на февраль 2006 г.	112%	105%	109%

Анализ динамики рынка цен аренды показал, что в 2005 году по сравнению с 2004 годом произошло **снижение темпов роста цен аренды**: на 22% для торговли, на 4% - для офисных помещений, на 9% - для производственно-складских помещений. Эта тенденция приводит к некоторой стабилизации цен на рынке аренды.

Полученные данные по рынку аренды показывают, что уровень активности спроса в торговом секторе за год вырос в среднем на 8%, при этом уровень активности предложения в среднем за год вырос на 9%, т.е. наблюдается тенденция превышения роста предложения над темпами роста спроса (Таблица 2.1).

В офисном секторе уровень активности предложения вырос на 22%, а уровень активности спроса вырос только на 1%. Как следствие, не все предлагаемые офисные помещения сдаются в аренду. По мнению экспертов, это происходит из-за того, что в аренду предлагаются офисы не надлежащего качества.

Заметно активизировался спрос на производственно-складские помещения. В этом секторе уровень активности предложения в среднем за год вырос на 3%, уровень активности спроса - на 7%. Спрос на производственно - складские помещения не носит ярко выраженного сезонного характера, но незначительные колебания все же присутствуют. Вероятнее всего, рост активности

спроса будет держаться на том же уровне по причине недостаточного насыщения рынка требуемыми помещениями.

Произошел рост цен предложения и, как следствие, вынужденный рост цен спроса. В течение года в среднем по рынку предлагаемые ставки аренды в торговом секторе выросли на 23%, в офисном - на 18%, в промышленно-складском - на 21%. Это привело к росту цен спроса в торговом секторе на 12%, в офисном - на 9%, в промышленно-складском - на 12%.

Прирост цен предложения превышает прирост цен спроса на 21% - в торговле, на 9% - в офисном секторе, на 9% - в промышленно-складском секторе. Это приводит к тому, что не все предлагаемые на рынке помещения находят арендаторов.

По рынку аренды эксперты прогнозируют дальнейший рост уровня цен: на 12% - в торговом секторе, на 5% - в офисном секторе и на 9% - в промышленно-складском. В то же время, участники опроса прогнозируют дальнейшее снижение темпов роста уровня цен по всем секторам. Это связано с превышением уровня активности предложения над уровнем активности спроса.

В текущем году, как и прогнозировалось в 2004 году, уровень цен сделок аренды по всем секторам превысили докризисный уровень (Таблица 2.2). По сравнению с докризисным уровнем (весна 1998 года) ставки аренды в феврале 2005 года составили для помещений торгового назначения - 204%, офисного - 101%, промышленно-складского - 112%.

Таблица 2.2

Состояние рынка нежилого фонда по состоянию на февраль 2005 г.
(по сравнению с докризисным уровнем - весна 1998 года)

Среднее значение	Аренда		
	торговая	офисная	пр.-складская
Активность спроса	300%	127%	242%
Уровень цен спроса	155%	84%	96%
Активность предложения	138%	309%	145%
Уровень цен предложения	415%	165%	182%
Реальные сделки	106%	78%	70%
Уровень цен сделок	204%	101%	112%
Прогноз на февраль 2006 г.	229%	106%	123%

По мнению экспертов, к февралю 2006 года наименьшее превышение над докризисным уровнем цен по аренде ожидается в секторе офисных помещений - на 6%. Наибольшее превышение над базовым уровнем цен по аренде ожидается в секторе торговой недвижимости - на 129% (Таблица 2.2).

В результате обработки представленных экспертами сведений о количестве сделок получены данные, характеризующие структуру рынка нежилого фонда, которая сложилась к февралю 2005 года. В среднем, на рынке 69% сделок приходится на аренду и 31% - на сделки продаж.

Ниже приведено соотношение сделок по секторам рынка коммерческой недвижимости и изменение структуры рынка аренды по сравнению с февралем 2004 года (Таблица 2.3).

Таблица 2.3

Структура рынка за период февраль 2004 – февраль 2005

Структура рынка	Аренда		
	торг.	офис	пр.-склад
Доля сегмента	40%	35%	25%
Изменения по сегментам за год	-5%	-1%	7%
Доля на рынке	69%		
Изменения доли рынка за год	15%		

В структуре рынка аренды в феврале 2005 года заметно увеличилась (на 7%) доля сделок производственно-складских помещений, в основном, за счет уменьшения доли аренды торговых помещений.

Стандартное отклонение характеризует степень разброса мнений экспертов. Анализ стандартного отклонения уровня цен сделок показывает, что наибольшее значение (около 17%) этот показатель принимает для цен аренды торговых помещений (Таблица 2.4).

Таблица 2.4

Стандартное отклонение	Аренда		
	торг.	офис	склад
Активность спроса	18%	26%	20%
Уровень цен спроса	14%	13%	9%
Активность предложения	22%	28%	22%
Уровень цен предложения	19%	14%	13%
Реальные сделки	25%	35%	25%
Уровень цен сделок	17%	13%	8%
Прогноз на 2006 год	12%	8%	15%

Разброс объясняется тем, что эксперты, участвующие в анкетировании, выражали свое мнение о тех сегментах рынка коммерческой недвижимости, в которых работает их организация. Вместе с тем, многообразие мнений экспертов свидетельствует о том, что экспертный опрос является отражением многообразия рынка, а средние значения действительно являются отражением среднерыночных тенденций рынка аренды коммерческой недвижимости.

3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

В 2004 году общий объем инвестиций в экономику Санкт-Петербурга достиг \$4 млрд., что на 22% больше, чем в 2003 году. Объем иностранных инвестиций в экономику города составил около \$900 млн. Основными зарубежными странами – источниками инвестиций являлись США (28%), Кипр (14%), Великобритания (11%), Финляндия (11%) и Нидерланды (9%). Прямые инвестиции составили 13% от объема иностранных инвестиций. При этом темпы роста иностранных инвестиций в 2004 году оказались практически в два раза выше, чем в 2003 году и составили более 40%. Вероятнее всего, эта тенденция распространится и на период с 2005 по 2007 годы. Уже подготовлены контракты по крупным проектам с участием иностранного капитала, которые обеспечат приток иностранных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга.

Агентство «Moody's» повысило долгосрочный рейтинг Санкт-Петербурга до уровня Вaa3. Агентства «Standart & Poor's» и «Fitch» подтвердили рейтинг города на уровнях ВВ и ВВ+ соответственно. Указанные рейтинги свидетельствуют об уверенности иностранных экспертов в поступательном развитии экономики города и способствуют повышению привлекательности Санкт-Петербурга для иностранных инвесторов.

Коммерческая недвижимость как инвестиционный актив является весьма привлекательной. Наиболее интересными сегментами для инвестирования являются торговые комплексы, гипермаркеты, супермаркеты. Эксперты считают привлекательным сектором для инвестиций создание технопарков. Надежными вложениями считаются и инвестиции в бизнес-центры.

В инвестиционном отношении Санкт-Петербург – один из самых привлекательных регионов России. Здесь быстро растут количество и масштаб инвестиционных проектов во всех сегментах рынка коммерческой недвижимости. Вместе с тем, предложение в отдельных секторах и в отдельных районах города уже начинает догонять спрос. Доходность проектов снижается, постепенно приближаясь к европейскому уровню. Прежде всего, это относится к проектам развития торговой и офисной недвижимости. Девелоперы и инвесторы внимательно отслеживают конъюнктуру конкретных рынков и даже их отдельных секторов, корректируя свои инвестиционные планы и направления финансовых потоков.

Правительством города были предприняты активные шаги по стимулированию инвестиционного процесса. Принят закон «О внесении дополнений в Закон Петербурга «О налоговых льготах», направленный на стимулирование инвестиционной деятельности на территории региона и поддержание благоприятного инвестиционного климата на территории города. При Правительстве города создано «Городское агентство по промышленным инвестициям», стимулирующее развитие нежилых территорий, создание инженерной инфраструктуры и сопровождающее инвестиционные проекты в сфере недвижимости.

В городе получают распространение и другие инструменты привлечения средств в объекты коммерческой недвижимости. Так, в Петербурге начали функционировать первые закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. Самые крупные из них: «Российская жилая недвижимость» и «Межрегиональный фонд недвижимости», ОАО «КИТ» (инвестирование в коммерческую и жилую недвижимость в Москве и регионах), ООО «УК Промышленно – строительного банка», «Первый Петербургский фонд прямых инвестиций в недвижимость» (объект инвестирования – Бизнес-центр «Нарвский») и «Нево-Инвест» (развитие производственного комплекса «Нево-Табак») и ООО «УК «Свиньин и партнеры».

На городском рынке коммерческой недвижимости впервые опробована схема с выпуском облигаций под реализацию конкретного инвестпроекта. Так, в феврале 2005 года компания «Елисей Палас Отель» разместила на Петербургской валютной бирже облигационный заем на сумму 300 млн. руб. Это уже второй выпуск ее ценных бумаг. Облигации разошлись мгновенно и были раскуплены мелкими лотами. Биржа удовлетворила более 1800 заявок от различных инвесторов.

Интересным инструментом привлечения инвестиций является участие в строительстве объектов коммерческой недвижимости заинтересованных дольщиков. Например,

инвестиционная компания «Каскад» в феврале 2005 году начала привлекать дольщиков к строительству гипермаркета на Пулковском шоссе. Будущим совладельцам торгового объекта обещан стабильный доход от сдачи площадей в аренду. Торговый комплекс строится под уже известного арендатора — магазин товаров формата DIY («Сделай сам»). По плану первая очередь гипермаркета — 8900 кв. м — сдается госкомиссии к лету 2005 г., вторая — еще 5600 кв. м — будет запущена в 2006 году.

В 2004 году были начаты крупные производственные инвестиционные проекты: строительство завода по производству телекоммуникационного оборудования «Элкотек» (\$100 млн.), завода по производству водки «Русский стандарт» (\$25 млн.), производственно-складского комплекса «Пепси Боттлинг Групп» (\$20 млн.), расширение производственного комплекса «Петербург Продактс Интернешнл» - торговая марка Gillette (\$20 млн.), перебазирование производства ЗАО «Первая мебельная фабрика» из центра Петербурга (объем инвестиций порядка 20-25 млн.) и др. Проекты должны быть реализованы в 2005 году.

Подписаны соглашения о строительстве завода по производству холодильников компанией «Bosch & Siemens» мощностью 500 тыс. штук в год и объемом инвестиций свыше 50 млн. евро. Принято решение о строительстве завода по сжиганию отходов, реализация которого сделает Санкт-Петербург первым городом в Европе, где будет полностью решена проблема утилизации отходов.

Событием последнего времени стало подписание договора с компанией «Toyota» о строительстве в Санкт-Петербурге завода по сборке машин этой марки. На петербургский рынок в текущем году собираются выйти еще две японские корпорации – «Марубени» и «Сумитомо». Первая совместно с ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» планирует участвовать в реализации проекта «Развитие системы водоснабжения южных и юго-западных частей Санкт-Петербурга». Вторая – в реализации аналогичного проекта водоканала, «Развитие головных сооружений водоснабжения северной и центральной части Санкт-Петербурга». По прогнозу комитета по инвестициям и стратегическим проектам администрации Санкт-Петербурга, самым дорогостоящим инвестиционным проектом 2005 года станет начало строительства многофункционального мегакомплекса «Балтийская жемчужина». Шанхайская инвестиционная компания в течение нескольких лет собирается вложить в этот проект порядка \$1,5 млрд. - это абсолютный рекорд по объему иностранных вложений в Санкт-Петербург».

С крупными инвестициями приходят в город и ведущие российские компании. В Колпино «Северсталь» приступила к строительству завода по производству труб большого диаметра с объемом инвестиций в \$430 млн. С участием компании «Газпром» началась реализация программы полной модернизации системы теплоснабжения Петроградского района с объемом инвестиций около 4 млрд. рублей. Указанная компания уже вложила в этом году 500 млн. рублей на газификацию пригородов Санкт-Петербурга.

Заключено соглашение с Федеральной сетевой компанией о строительстве подстанции «Ржевская» с объемом инвестиций более 6 млрд. рублей. «Российские коммунальные системы» предполагают инвестировать свыше миллиарда рублей в строительство котельной на Ржевке.

Зза счет средств инвесторов в 2004 году в городе было введено в эксплуатацию 227 объектов различного назначения общей площадью более 900 тыс. кв.м., в том числе - 57 объектов торгового назначения, 36 производственно-складских объектов, 45 административных и офисных зданий, бизнес - центров, выставочных комплексов, 8 участков инженерных сетей. Кроме того, предполагается ввести в строй более 190 тыс. кв. м. встроенно-пристроенных помещений различного назначения¹.

¹ Сведения из отчета Комитета по строительству «Итоги работы инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга за 2004 год», представленного на официальном портале Администрации Санкт-Петербурга (www.gov.spb.ru)

4. АРЕНДА ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Розничная торговля является одной из перспективных отраслей экономики Санкт-Петербурга. В течение последних лет товарооборот в Санкт-Петербурге неуклонно растет. Объем розничного товарооборота на начало 2005 года составил более \$7 млрд. Общая площадь всех торговых площадей города составляет более 4,6 млн. кв. м.

Основной тенденцией на рынке торговой недвижимости последних лет являлся постоянный рост объема вводимых торговых площадей. По мнению специалистов рынка эта тенденция сохранится и на перспективу (Таблица 4.1)

Таблица 4.1

Динамика изменения общей торговой площади

	2002	2003	2004	п2005	п2006	п2007
Общая площадь, (тыс. кв. м)	3800	4100	4570	4980	5300	5800

По данным аналитического портала «Issledovanie.ru», только за 2004 год в Санкт-Петербурге было выведено около 500 тыс. кв. м торговых площадей, что на 7-9% выше, чем в Москве. По прогнозам аналитиков в 2005 году в Санкт-Петербурге прирост ввода торговых площадей по отношению к 2004 году составит порядка 7-8%.

В Санкт-Петербурге на настоящее время уровень обеспеченности населения торговыми площадями в 3 раза меньше аналогичного показателя в крупных европейских городах. Для стимулирования увеличения торговых площадей Правительством разработана Концепция развития потребительского рынка Санкт-Петербурга на 2005-2007 гг. Торговая политика города направлена на поддержку развития крупных торговых объектов - супермаркетов, гипермаркетов, торговых центров, а также на вхождение на потребительский рынок Петербурга зарубежных и московских компаний. Практическая реализация Концепции позволит увеличить количество супер- и гипермаркетов с 170 до 235, а общая торговая площадь предприятий розничной торговли увеличится почти в 2 раза (с 1.6 млн. кв. м до 2.8 млн. кв. м).

По данным специалистов КЭРППиТ каждая вторая покупка приобретается сегодня в сетевых магазинах и более трети общего товарооборота сформировано именно крупными и средними торговыми организациями. Товарооборот 6% самых крупных сетевых компаний в городе составляет более 20% от общего товарооборота. Сегодня на рынке Санкт-Петербурга действуют порядка 180 сетевых компаний, которые объединяют более 1.4 тыс. предприятий.

Структура рынка торговой недвижимости на начало 2005 года 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 составляет около 13% от всего объема рынка (Диаграмма 4.1).

Диаграмма 4.1

Структура рынка торговых помещений Санкт-Петербурга в 2004 году



Предложение на рынке торговых помещений формируется из пяти источников:

- Помещения, предлагаемые в аренду КУГИ;
- Помещения во вновь построенных торговых центрах;
- Бывшие жилые помещения, переведенные в жилой фонд;
- Встроенные помещения в новых жилых домах;
- Помещения, предлагаемые в аренду собственниками

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 третьего источника – начиная с 2003 года поступление торговых помещений за счет перевода из жилого фонда в нежилой неуклонно сокращается.

Основными ценообразующими факторами для торговой недвижимости являются:

- 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 Санкт-Петербург сетевые операторы, как московские, так и зарубежные.

Появление сетевого оператора приводит к обострению конкуренции в сложившихся торговых зонах в спальных районах, что сказывается на ставках аренды торговых мест в окрестных магазинах, которые 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 на рынок Санкт-Петербурга сетевых операторов приводит к сужению зоны ажиотажного спроса на небольшие помещения для использования их в качестве автономных магазинов до границ исторического центра. В «спальных» районах города стабильной популярностью пользуются помещения у метро и на «проходных» улицах.

За последнее время снижения арендных ставок торговых помещений не наблюдалось, однако можно предположить, что введение новых площадей может привести к некоторому снижению арендных ставок торговых помещений в отдельных местах.

В 2004 году наибольшим спросом в торговом секторе пользовались помещения площадью от 150 до 300 кв. м. Вместе с тем специалисты отмечают тенденцию увеличения спроса на торговые площади в диапазоне 500-1000 кв. м и выше. Как считают в компании «Stanley Estate», в связи с активным развитием местных сетевых торговых операторов и продолжающейся экспансией на рынке московских и зарубежных сетевиков, спрос будет ориентироваться на укрупнение арендуемых площадей. Этому процессу будет также способствовать дефицит ликвидных встроенных помещений в центре города.

По прежнему высока популярность центральных и приближенных к центру районов, но одновременно происходит активное освоение периферийных территорий и «малопроездных мест», ранее слабо востребованных рынком.

4.1. Обзор рынка аренды в торговых центрах

Наиболее динамично развивающимся и перспективным сегментом городской торговой недвижимости является сектор крупных современных торговых объектов (торговые центры и комплексы). Под крупными торговыми объектами подразумеваются объекты площадью от 4000 кв. м. За год прирост торговых площадей в торговых комплексах составил порядка 1,5 - 2%.

Динамика изменения современных торговых площадей с 2002 года и прогнозом на период с 2005 года по 2007 год представлена в таблице 4.2.

Таблица 4.2

Динамика изменения современных торговых площадей

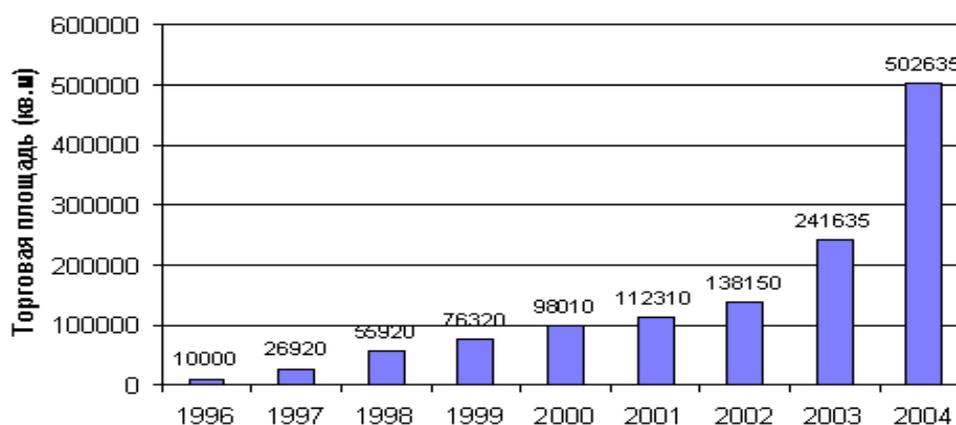
	2002	2003	2004	п2005	п2006	п2007
Общая площадь, (тыс. кв. м)	500	830	1100	1450	1800	2100

Данные специалистов компаний «Colliers International», «Knight Frank», «Stanley Estate», «Бекар-Консалтинг» подтверждают тенденцию к увеличению вводимых в настоящее время современных торговых площадей в сопоставимых объемах.

По сведениям аналитического портала «Issledovanie.ru», только за 2004 год в Санкт-Петербург было введено свыше 500 тыс. кв. м торговых площадей, что на 7-9% выше, чем в Москве. По прогнозам аналитиков в 2005 году в Санкт-Петербурге прирост ввода торговых площадей по отношению к 2004 году составит порядка 60-70% (Диаграмма 4.2).

Диаграмма 4.2

Динамика ввода (прироста) объемов современных торговых площадей



В настоящее время в городе действуют около 60 крупных торговых объектов, строятся или реконструируются ещё более 30 объектов. По наличию современных торговых площадей лидируют Приморский, Выборгский и Центральный районы.

Распределение крупных торговых объектов по площади и специализации объектов приведено на диаграммах 4.3 и 4.4

Диаграмма 4.3

Распределение ТЦ по площади

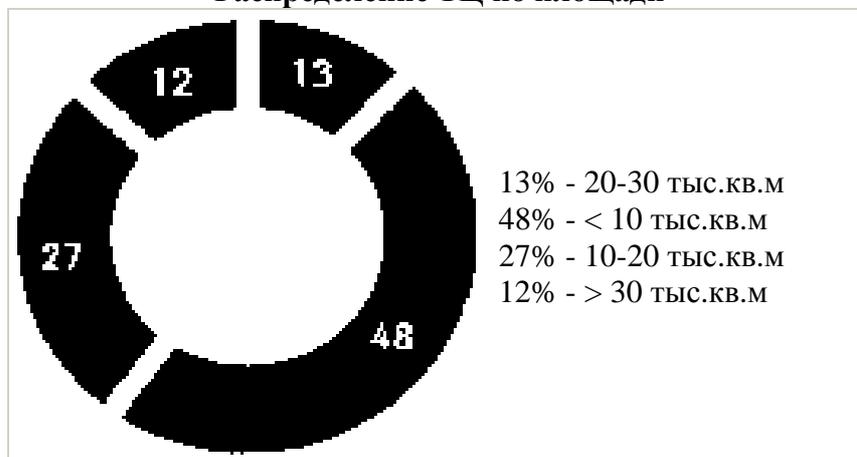


Диаграмма 4.4

Распределение ТЦ по специализации



Увеличение торговых площадей в сегменте торговых комплексов происходит преимущественно за счет нового строительства торговых и торгово-развлекательных центров. Самый высокий уровень активности строительства и реконструкции наблюдается в Выборгском, Московском и Приморском районах Санкт-Петербурга.

В сегменте торговых комплексов Санкт-Петербурга по мнению специалистов ГУД общепринятой классификации не существует. В настоящее время данный вопрос остается открытым. В России торговые центры по принципу организации торгового пространства обычно классифицируют на супермаркеты, гипермаркеты, дискаунтеры, Cash&Carry и торговые моллы. Кроме того, за критерий классификации иногда берут специализацию торгового центра: мебельный центр, DIY (строительный супермаркет-гипермаркет) и т.д.

В мировой практике сложилась классификация, берущая за основу характеристику основных арендаторов, размер и зону охвата ТЦ (Таблица 4.3).

Таблица 4.3

Тип ТЦ	Размер (кв.м)	Зона охвата	Якорные арендаторы	Специализация «якоря»
Микрорайонный	От 3 000 до 15 000	не более 5 км	Якорный арендатор один (редко более) занимает 30-50% площадей.	супермаркет
Районный	От 10 000 до 35 000	5 - 11км	от 2 и более якорных арендаторов занимают до 40-60% площадей	Универмаг - дискаунтер, супермаркет, товары для дома, большие специализированные и дисконтные магазины
Межрайонный	От 40 000 до 80 000	9 - 27км	Число якорных арендаторов (от 2-х) на 50-70% площадей	Универмаг - дискаунтер, супермаркет, товары для дома, большие специализированные и дисконтные магазины
Городской	от 80 000	от 9 до 45км	Основные арендаторы три и более. Занимают 50-70% арендопригодных площадей	универмаги полного ассортимента.

По мнению специалистов «Бекар», в 2005-2006 гг. рынок торговых центров будет активно развиваться в соответствии с ожидаемым ростом платежеспособного спроса и связанного с ним роста оборотов розничной торговли. Рост арендных ставок продолжится умеренными темпами, с тенденцией к стабилизации и росту, ориентированному на инфляционные изменения потребительского спроса.

При стремительном увеличении предложения в ТЦ современного формата и появлением новых проектов, в которых максимально будут учтены ожидания покупателей, конкуренция будет расти и, как следствие, арендаторы нестационарных торговых объектов будут вынуждены либо уйти с рынка, либо перепозиционироваться из старых центров и торговых зон в более современные, имеющие высококачественную техническую, коммуникационную инфраструктуру и высокий уровень сервиса.

В секторе многофункциональных ТЦ по количеству построенных объектов лидирует ЗАО «Адамант», владеющее 10 ТЦ и двумя специализированными гипермаркетами. Компанией в 2004 году были реализованы несколько проектов – введены три очереди ТЦ «Меркурий» (ул. Савушкина, 141), вторая очередь ТК «Норд» (пр. Просвещения, 19) и ТК «Озерки» (пр. Энгельса, 120).

Несмотря на то, что во многих городских ТЦ в основном преобладает небольшая (ярмарочная) нарезка арендных площадей, инвесторы все активней включают в состав новых объектов крупные сетевые магазины, супермаркеты, фуд-корты и кинотеатры.

По данным ГК «Бекар» в 2004 году доля крупных торговых объектов площадью от 30 тыс. кв. м составила свыше 41% от всех вновь введенных ТЦ. Были введены в эксплуатацию два крупномасштабных проекта – торгово-офисный комплекс «Гулливвер» (Торфяная дорога, 7) и ТЦ «ПИК» (Сенная пл., 2). Все эти комплексы имеют в составе фуд-корты, рестораны, спортивные залы и кинотеатры. В составе их арендаторов представлены известные крупные торговые операторы, выступающие в качестве «якорей» (Таблица 4.4).

Таблица 4.4

Крупные инвестиционные проекты, реализованные в 2004 году

Объекты инвестирования	Площадь, (кв. м)	Инвестор	Основные операторы (якоря)	Инвестиции, (млн. \$)
ТЦ «Гулливер»	38 800	«Дубль-2»	«Рамстор», «Матрица», «Гулливер Парк», «Мираж Синема», боулинг Brunswisk, «Лукоморье» и др.	50
ТРЦ «ПИК»	32 200	«ПетроМир»	«Перекресток», «Детский мир» «Мультиплекс» на 8 залов, «Балтик Спорт» и др.	35
ТЦ «Меркурий» - III и IV оч.	49 400	«Адамант»	«М.Видео», «Спортмастер», «Адамант», Мебельн. центр «Грейт» «Планета Боулинг»	30
Гипермаркет «О'кей-4»	15 000	«Доринда холдинг»	«О'кей»	20.5
ТК «Лента-6» Cash & Carry	13 400	«Лента Cash & Carry»	«Лента»	20
ТРЦ «Норд» - II очередь	26 700	«Адамант», «АОРС»	«Транзас», Мультиплекс «Кронверк Синема» (6 залов), боулинг «Космик» (24 дор.)	16
Магазин DIY «Максидом-4»	19 000	ООО «Максидом»	«Максидом»	15
ТК «Лента-5» Cash & Carry	20 000	«Лента Cash & Carry»	«Лента»	15
ТЦ «Озерки»	16 000	«Адамант»	«Мегашуз», Forum, «Техносила», «Лукоморье»	14

В 2005 году компания «Лента» планирует построить ещё четыре ТК – на Дальневосточном проспекте, Московском шоссе, Уральской улице и набережной Обводного канала. Площадь каждого объекта составит около 12 тыс. кв. м. Общий объем инвестиций - более \$80 млн.

Сеть гипермаркетов «О'Кей», владельцем которой является Dorinda Holding S.A. (Люксембург) планирует в 2005 году открыть мебельный центр и другие торговые помещения в гипермаркете «О'Кей-4» (Приморское шоссе/Планеная ул.), за счет чего торговая площадь сети увеличится ещё на 15 тыс. кв. м. В итоге общая площадь гипермаркетов «О'Кей» в городе составит более 50 тыс. кв. м. Всего компания «О'Кей» планирует к 2007 году построить в Санкт-Петербурге 10 гипермаркетов своей сети.

В течение ближайших двух лет на рынок Санкт-Петербурга будут активно выходить новые торговые бренды, давно и успешно работающие во всем мире. При этом, крупные ритейлеры будут стремиться располагать свои торговые комплексы рядом с другими, используя синергический эффект, а также для экономии инвестиций в инженерную подготовку участков под строительство. Западные сети начнут теснить отечественных ритейлеров. По прогнозам ведущих операторов рынка к концу 2006 года более 60% розницы займут сетевые структуры.

В настоящее время наметилась тенденция к снижению доходности ТЦ. Если сейчас она составляет около 20%, то к концу 2006 года ожидается снижение до 16-18%.

Несмотря на заметный рост предложения, спрос на площади в торговых центрах остается по-прежнему высоким. На сегодняшний день заполняемость практически всех торговых комплексов составляет порядка 95-98%. Оставшиеся 2-5%, как правило, являются площадями, на которых в настоящий момент идет смена арендаторов. В некоторых торговых комплексах площади заполнены на 100%, а из арендаторов, желающих разместиться в комплексе, формируется клиентский лист ожидания. Как правило, это торговые комплексы, построенные в

районах с ощутимым превышением спроса на торговые площади над предложением. На сегодняшний день уровень вакантных площадей в момент открытия нового ТЦ в среднем колеблется от 10 до 25%.

В течение последних двух лет наблюдается незначительный рост ежемесячных арендных ставок в торговых центрах: около 2% в 2003 году и 2-3% в 2004 году. Некоторое увеличение арендных ставок объясняется тем, что большинство арендаторов перешли с доллара на евро. Величина арендных ставок в I квартале 2005 года сохранила тенденцию прошлого года.

Вывод на рынок новых ТЦ и комплексов на динамике арендных ставок существенно не сказался. Однако после ввода в эксплуатацию всех заявленных торговых площадей объем рынка почти удвоится, что может привести к некоторому снижению арендных ставок. Специалисты рынка прогнозируют возможное снижение ближе к концу 2005 года. В первую очередь этот процесс затронет собственников низкокачественных площадей, что вызовет миграцию арендаторов во вновь введенные более качественные площади. Кроме того, ожидается, что ТЦ оттянут на себя часть платежеспособных арендаторов встроенных помещений.

Арендные ставки зависят не только от местоположения, но и от торговой марки арендатора, от его специализации (группы продаваемых товаров), а также от размера арендуемых площадей. Следует отметить, что для «якорных» арендаторов арендные ставки устанавливаются на более низком уровне (в 2 раза и более), чем для обычных арендаторов (Таблицы 4.5, 4.6 и 4.7).

Таблица 4.5

Диапазон арендных ставок в торговых центрах Санкт-Петербурга

Зона	Местоположение	Арендная ставка (\$/кв. м в год)
Зона А	Исторический центр города – Район Невского пр., Большой пр. П. С., Владимирский пр., Загородный пр. (до «пяти углов»)	910-2200
Зона В	Другие территории центра – в основном районы Литейного пр., Московского пр., Загородного пр., Каменноостровского пр., историческая часть Васильевского острова, части Центрального, Адмиралтейского, Петроградского, Василеостровского районов, не попадающие в категорию А	530-900
Зона С	Удаленные от центра города зоны с хорошей доступностью, расположенные вблизи основных магистралей, станций метро;	180-480
Зона Д	Окраинные районы города (спальные районы, удаленные от метро и магистралей места, промышленные зоны).	80-180

Таблица 4.6

Арендные ставки для «якорных» арендаторов в торговых центрах

Специализация «якоря»	Средняя площадь, (кв. м)	Ставка, (\$/кв. м/год)
Продукты		
- супермаркет	1000 – 4000	144 - 300
- гипермаркет	5000 – 15000	120 - 180
Бытовая техника	1000 – 4000	216 - 360
Товары для спорта и отдыха	1000 – 1600	240 - 360
Одежда, обувь	1000 – 3500	204 - 480
Книги, аудио-видеопродукция	ок. 1000	180 - 240
Товары для развлечения и отдыха	500 – 7000	120 - 216

Таблица 4.7

Арендные ставки в некоторых торговых комплексах	
Торговый комплекс	Диапазон ставок, \$/кв.м./мес.)
«Космополис»	30-120
«Перинные ряды»	50-150
«Владимирский Пассаж»	55-120
«Гранд Палас»	70-120
«О'КЕЙ»	20-80
«Светлановский»	20-100
«ПИК»	42-125
«Галерея 1814»	20-32- якорные арендаторы 70-100 – мелкие секции на 1 этаже

4.2. Встроенные торговые помещения

В городе активно развивается рынок коммерческих помещений, расположенных на первых этажах в новых жилых зданиях. Они используются под магазины, аптеки, салоны красоты, офисы и, как правило, распродаются до сдачи домов в эксплуатацию по ценам, превышающим квартирные. Впрочем, некоторые девелоперы предпочитают придержать этот ликвидный товар у себя и самостоятельно сдают нежилые площади в аренду. Практически во всех проектах по строительству жилых комплексов в 2005 году, предусмотрены встроенные торговые помещения.

Появление в последнее время большого количества торговых центров оказало незначительное влияние на рынок встроенных помещений. В целом по рынку наблюдается увеличение предложения на аренду встроенных помещений, однако к снижению цен это не привело.

Увеличение предложения сопровождалось увеличением спроса, в частности, усилением влияния сетевых операторов. Помимо нового строительство сетевиками были востребованы встроенные помещения на главных магистралях.

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 встроенные помещения, расположенные на Невском проспекте, прилегающих улицах и других зонах с высокой проходимостью. Найти такие помещения все сложнее.

Спрос определяет арендные ставки на встроенные помещения. Для зоны, 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.).

Для зоны, расположенной в районах Владимирского, Литейного, Московского, Загородного и Каменноостровского проспектов арендные ставки лежат в диапазоне \$400-1100 за кв. м в год.

В зонах, прилегающих к указанным, арендные ставки находятся в диапазоне \$200-1000 за кв. м в год. Столь значительный разброс обусловлен, в первую очередь, особенностями локального местоположения конкретных объектов.

В периферийных районах наибольшим спросом пользуются торговые помещения, прилегающие к станциям метро, трассовым проспектам, шоссе (например, Ленинский пр.,

Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.

Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

Ланское шоссе). Для таких зон характерными являются ставки аренды в диапазоне \$100-400 за кв. м в год.

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

Немногочисленные торговые помещения, расположенные на территории промзон, практически не предлагаются в аренду ввиду отсутствия спроса.

В Приложении приведена ценовая поверхность арендных ставок встроенных помещений торгового назначения, которая позволяет составить наглядное представление о распределении цен аренды за торговые помещения на территории города. На приведенном в Приложении рисунке видны пики торговой активности в центральной части города и в районах станций метро, «горные хребты» наиболее активных в торговом отношении магистралей и впадины зон с пониженной торговой активностью (малопроездные места промышленных зон и районов, удаленных от станций метрополитена). Ценовая поверхность построена по результатам исследования рынка аренды нежилых помещений, проведенного ГУ ГУИОН в 2004 году. Для анализа использовалась рыночная информация по более чем 700 объектам, которые были подробно исследованы на предмет установления зависимости арендной ставки от характеристик объекта и местоположения.

4.3. Рынки

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. Доля рынков в общем объеме розничного товарооборота составляет около 20% и имеет тенденцию к сокращению.

В 2005 году будет продолжена реализация нескольких проектов по реконструкции рынков:

- Ø реконструкция рынка «Апраксин Двор», занимающего целый квартал в центре города, предполагающая замену инженерной инфраструктуры и оборудование новой подстанции. На эти работы потребуется около \$15 млн.;
- Ø реконструкция стоимостью в \$5 млн. на Сенном рынке. Арендные ставки составляют здесь более \$300 за кв. м. в год. Реконструкцией занималась компания КЦ «Питер». Эта же компания реконструировала специализирующийся на вещевой торговле Троицкий рынок;
- Ø реконструкция старейшего рынка Санкт-Петербурга – Сытного. Сытный рынок расширяется. Планируется постройка здания для торговли промтоварами. Под эти цели предоставлен участок площадью более 5600 кв.м, примыкающий к основному корпусу рынка на Сытнинской площади (недалеко от станции метро «Горьковская»). В бюджет Санкт-Петербурга инвестор перечислит 563,6 тыс. долларов США. Предпроектные разработки выполнены ООО «Союз 55». Общая площадь двухэтажного здания составит более 1300 кв.м. По предварительной оценке затраты на строительство составят около \$900 тыс. Возвести объект предполагается за 21 месяц;
- Ø модернизация Кузнечного рынка, в течение которой 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 улице Решетникова.

4.4. Тенденции и прогноз развития рынка аренды торговых помещений

По результатам обработки материалов экспертных опросов состояния рынка торговой недвижимости, были получены данные, позволяющие оценить основные тенденции, динамику (изменение темпов роста) и прогноз развития рынка аренды в 2006 и 2007 годах (Таблицы 4.8, 4.9 и Диаграммы 4.5, 4.6).

Таблица 4.8

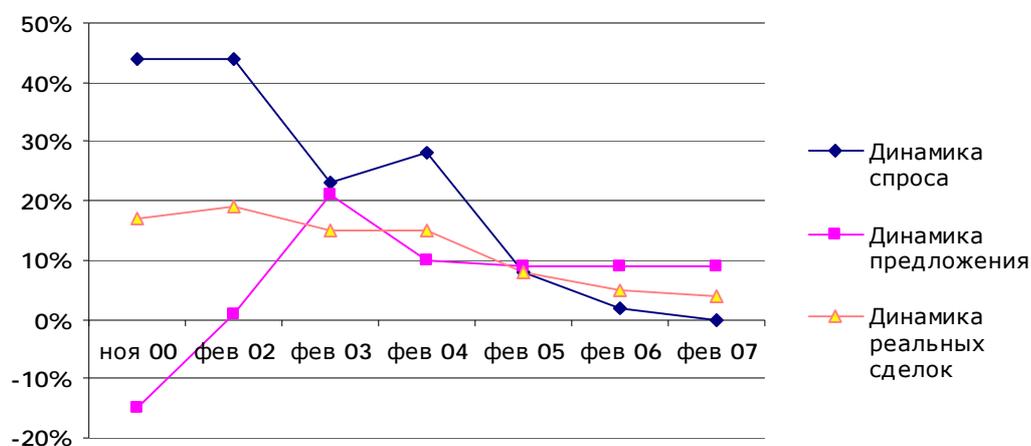
Основные характеристики	Ноя. 00	Фев. 02	Фев. 03	Фев. 04	Фев. 05	Фев. 06п	Фев. 07п
Активность рынка							
Активность спроса	123%	177%	217%	278%	300%	307%	308%
Активность предложения	94%	95%	115%	127%	138%	150%	163%
Реальные сделки	62%	74%	85%	98%	106%	111%	115%
Уровень цен							
Уровень цен спроса	67%	90%	104%	138%	155%	166%	173%
Уровень цен предложения	119%	170%	233%	338%	415%	454%	472%
Уровень цен сделок	78%	103%	125%	174%	204%	225%	237%
Прогноз рынка							
Прогноз цен сделок	68%	79%	112%	155%	221%	229%	214%

Таблица 4.9

Изменение темпов роста показателей рынка аренды торговых помещений

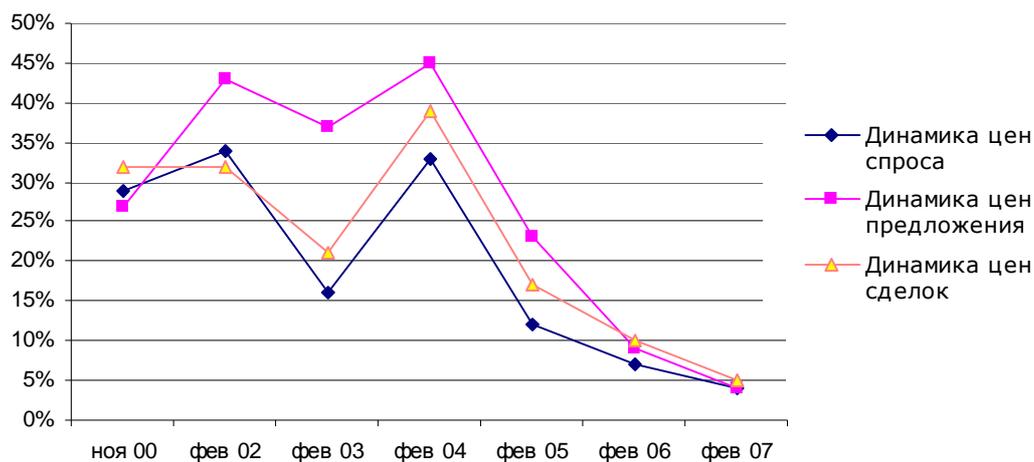
Динамика рынка	Ноя. 00	Фев. 02	Фев. 03	Фев. 04	Фев. 05	Фев. 06п	Фев. 07п
Активность рынка							
Активность спроса	43%	44%	23%	28%	8%	2%	0%
Активность предложения	-15%	1%	21%	10%	9%	9%	9%
Реальные сделки	17%	19%	15%	15%	8%	5%	4%
Уровень цен							
Уровень цен спроса	29%	34%	16%	33%	12%	7%	4%
Уровень цен предложения	27%	43%	37%	45%	23%	9%	4%
Уровень цен сделок	32%	32%	21%	39%	17%	10%	5%

Диаграмма 4.5



Динамика спроса и предложения на рынке аренды торговых помещений

Диаграмма 4.6



Динамика цен на рынке аренды торговых помещений

Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений торгового назначения за период с августа 1998 года по февраль 2004 года и прогноз развития рынка аренды торговых помещений до начала 2007 года представлены в Приложениях.

Из приведенных данных следует, что на рынке торговых помещений, несмотря на продолжающийся рост спроса, начиная с февраля 2004 года наметилась тенденция существенного замедления темпов роста. Так, в феврале 2005 года темпы спроса заметно снизились и составили 8% относительно уровня февраля 2004 года (28%). По прогнозным оценкам экспертов тенденция снижения активности спроса продолжится и составит в 2006 году порядка 2%. При этом, темпы роста предложения на рынке, начиная с февраля 2004 года по настоящее время стабилизировались на уровне 9%, который, по прогнозным оценкам, сохранит эту тенденцию и в 2006 году (Диаграмма 4.5).

Анализ динамики рынка аренды торговых помещений показал тенденцию к растущим объемам предложения за счет снижения объемов спроса, что объясняется выводом на рынок значительного количества площадей в новых торговых центрах, переводом жилого фонда в нежилой и вводом в эксплуатацию встроенных помещений в новых домах.

Анализ динамики рынка цен сделок по аренде торговых помещений показал, что с февраля 2005 года наметилась тенденция снижения темпов роста цен - 17% против 39% в феврале 2004 года. По прогнозным оценкам, к началу 2006 года тенденция роста цен сохранится, а темп их роста замедлится и составит порядка 10% (Диаграмма 4.6). В дальнейшем, в течение 2006 года, темп роста арендных ставок будет еще замедляться, в результате чего **рост арендной платы торговых помещений в период с января по декабрь 2006 года, вероятнее всего, составит 6-7%**.

По мнению специалистов и аналитиков рынка, в 2005-2006 годах рынок торговых центров будет активно развиваться в соответствии с ожидаемым ростом платежеспособного спроса и связанного с ним роста оборотов розничной торговли. Сектор торговых центров в 2005 году - начале 2006 года, по прогнозам увеличится на 570 тыс. кв. м. Поэтому в этом секторе ожидается умеренный рост арендных ставок с тенденцией к стабилизации и некоторому росту, ориентированному на инфляционные изменения потребительского спроса.

При существенном увеличении предложения в ТЦ современного формата конкуренция будет расти. На рынке появятся новые, более качественные проекты торговых центров, в которых будут максимально учитываться ожидания покупателей. В итоге произойдет увеличение доли развлекательных услуг в новых торговых центрах. Увеличится миграция арендаторов из центров старого поколения в более современные, имеющие высококачественную техническую, коммуникационную инфраструктуру, а также высочайший уровень сервиса. При этом

доходность торговых помещений с каждым годом будет снижаться. Если сейчас она составляет 20%, то к концу 2006 года ожидается снижение до 16-18%.

Ожидается дальнейшее развитие прогрессивных форматов торговли (гипермаркеты формата DIY, магазины Cash & Carry,), что будет определять качественные изменения в проектах строительства новых торговых центров. Продолжится активное освоение периферийных районов города, однако вывод новых торговых площадей на периферию не окажет существенного влияния на ставки аренды торговых объектов, расположенных в центре. В 2005-2006 гг. общая площадь современных торговых объектов может достичь 1.5 млн. кв. м. Связи с этим возможно некоторое снижение арендных ставок в неудачно расположенных торговых центрах и миграция арендаторов в новые более качественные центры

Доля рынков, павильонов и ларьков будет снижаться в общем объеме торговых площадей из-за активного прироста площадей торговых комплексов и центров.

В 2005-2006 годах на рынок Санкт-Петербурга будут активно выходить новые торговые бренды, давно и успешно работающие во всем мире. При этом крупные ритейлеры будут стремиться располагать свои торговые комплексы рядом друг с другом, используя синергический эффект, а также для экономии инвестиций в инженерную подготовку участков под строительство. Западные сети начнут теснить отечественных ритейлеров. К концу 2006 года более 60% розничной торговли будут контролировать сетевые структуры.

5. РЫНОК АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Объем рынка аренды офисных помещений Санкт-Петербурга в 2004 году составлял 3 150 тыс. кв.м. По прогнозам экспертов, к концу 2005 года объем рынка аренды офисной недвижимости увеличится и составит порядка 3,4 млн. кв.м. (Таблица 5.1)

Таблица 5.1

	2004	2005п	2006п
Общая офисная (тыс. кв.м)	3 150	3 400	3 500
Современные помещения (тыс. кв.м)	220	320	400

Важнейшим субъектом рынка является город, лидирующий по сдаваемым в аренду объемам офисных помещений. КУГИ Санкт-Петербурга сдает в аренду около 1,9 млн. кв. м офисных площадей, что составляет более 54% от общего объема рынка.

Вторым по величине источником предложения офисов являются бизнес-центры – офисные здания с профессиональным управлением, предоставляющие арендаторам, кроме собственно офиса, дополнительные услуги, такие как охрана, уборка помещений, кафе и т.п.

Другим, не менее важным, источником предложения являются встроенные помещения, находящиеся в собственности частных компаний и физических лиц, сформированные в результате приватизации, акционирования государственных предприятий, выкупа помещений у города, перевода квартир из жилого фонда в нежилой.

Одним из источников предложения на рынке аренды офисных помещений являются переоборудованные под офисы помещения бывших государственных предприятий и гостиниц.

5.1. Обзор рынка офисных помещений бизнес-центров

В настоящее время рынок бизнес-центров достаточно развит и представляет собой порядка 200 зданий. Из них, более 40% находится в исторической части города (Центральный, Петроградский, Василеостровский и Адмиралтейский районы). Эти офисные площади, по классификации консалтинговых компаний («Colliers International», «Астера», «Бекар-Консалтинг», «Knight Frank»), работающих на территории Санкт-Петербурга, на начало 2005 года распределялись следующим образом: около 38.5 тыс. кв. м (5%) приходилось на бизнес - центры класса «А», более 224 тыс. кв. м (28%) на класс «В» и 538 тыс. кв. м (67%) на помещения класса «С» (Таблица 5.2).

Таблица 5.2

Структура рынка бизнес - центров Санкт-Петербурга

Класс БЦ	2003		2004	
	Общая площадь (кв. м)	Доля в общем объеме рынка (%)	Общая площадь (кв. м)	Доля в общем объеме рынка (%)
Класс А	30 000	4	38 470	5
Класс В	147 000	21	224 500	28
Класс С	523 000	75	538 000	67
Итого	700 470	100	800 970	100

Как видно из приведенной таблицы, объем рынка офисных площадей в бизнес-центрах всех классов на начало 2005 года составил более 800 тыс. кв.м., что составляет около 25% всего рынка аренды офисных площадей Санкт-Петербурга.

В 2005 году планируется открытие 17 новых бизнес-центров, из которых шесть будут позиционироваться в классе «А», остальные - в классах «В+» и «В». Крупнейшими обещают стать вторая очередь бизнес-центра «River House», расположенного на улице Академика Павлова

*Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.*

(около 17 000 кв. м офисной площади класса «В+»), бизнес-центр "Т-4" (16 500 кв. м класса «В» на улице Седова), "Шереметьев" (около 13 000 кв. м класса «В» на проспекте Стачек), бизнес-центр на Левашовском проспекте (11 200 кв. м класса «В»).

На 2005 год специалисты компаний «Бекар-Консалтинг», УК «Петербургская недвижимость», «Астера», «Stanley Estate» и « Colliers International» прогнозируют 15-17%-ное увеличение объема офисных площадей бизнес центров (до 940 тыс. кв. м). В 2006 году темп роста снизится до 9-10% и общий объем офисных площадей в БЦ составит не многим более 1 млн. кв. м), что объясняется цикличностью строительства с периодом в 2 года (Таблица 5.3).

Таблица 5.3

Динамика ввода площадей офисного назначения в БЦ в 1996-2004г.г.

	2001	2002	2003	2004	2005п	2006п
Прирост офисных площадей в БЦ, (кв. м)	49 800	112 700	149 600	101 000	140 000	88 300
Объем офисных площадей в БЦ, (кв. м)	515 000	580 000	700 000	801 000	941 000	1 029 300

В соответствии с принятой Санкт-Петербургской Гильдией управляющих девелоперов (ГУД) классификацией к классу «А» и «В» относятся бизнес-центры, представляющие собой отдельно стоящие и недавно построенные (или отреконструированные) здания, расположенные в историческом центре города. Бизнес-центром должна управлять компания с известным брэндом и развернутой системой дополнительных услуг. Кроме высокого уровня отделки и планировки для таких объектов обязательно наличие конференц-зала, кафе или ресторана, парковки. Класс «А» отличается расположением в престижных деловых районах, обязателен хороший вид из окон. Здание класса «В» может располагаться в прилегающих к центру районах, но с хорошей транспортной доступностью - на набережных или вблизи магистралей. Возможен выборочный капитальный ремонт, но с высоким уровнем отделки. К классу «С» относятся офисы, расположенные в зданиях административного назначения. Управляющая компания может быть локального уровня.

На городском рынке офисной недвижимости с каждым годом все больше увеличивается спрос на качественные помещения. Как следствие - в большинстве своем бизнес-центры, вводимые в эксплуатацию в течение последних двух лет, позиционируются как офисные здания класса «В». По информации компании «Бекар-Консалтинг», в 2003 году на бизнес-центры класса «В» приходилось 58,3% всех введенных в эксплуатацию офисных площадей. В 2004 году этот показатель составил уже 76,2%.

Среди наиболее крупных проектов в этом сегменте можно отметить бизнес-центры «Renaissance House» (2-я Советская ул., 17), «Сенатор-3» (ул. Кропоткина, 1), «Шпалерная, 54» (Шпалерная ул., 54) и офисный центр в составе торгового комплекса «Гулливер».

Несмотря на высокие темпы строительства бизнес-центров класса «В», спрос в этом сегменте сегодня существенно превышает предложение. По мнению специалистов рынка, это объясняется относительной стабилизацией экономики в целом, способствующей развитию компаний и формированию желания перейти в более представительные офисы. Поэтому и в ближайшее время интерес инвесторов и девелоперов к офисным зданиям класса «В» останется высоким.

Уже на начало 2005 года к вводу в эксплуатацию заявлено несколько крупных проектов в этом сегменте – бизнес-центры «Содружество» (Коломяжский пр., 33), «River House» (ул. Академика Павлова), «Шереметев» (пр. Стачек, 47) и другие.

На 2005 год специалистами прогнозируется пополнение площадей бизнес-центров в объеме 170 - 200 тыс. кв.м, из которых около 80% будет позиционироваться как офисные помещения класса «В».

Главным событием в офисном сегменте является выход на рынок в 2004 году новых бизнес-центров класса «А». В эксплуатацию были введены бизнес-центры «Genium» (Невский пр., 10) и

«Невский, 38» (Невский пр., 38). По данным компании «Бекар-Консалтинг», к концу 2004 года общий объем офисных площадей бизнес-центров класса «А» в Санкт-Петербурге составил 38,5 тыс. кв. м, что на 8 тыс. кв.м больше, чем в 2003 году.

Некоторые бизнес-центры, введенные в 2004 году и планируемые к вводу в 2005 году представлены в таблицах 5.4 и 5.5 соответственно.

Таблица 5.4

Бизнес – центры, введенные в эксплуатацию в 2004 году

Название бизнес-центра	Адрес	Офисная площадь (кв.м.)	Заполняемость (%)	Запрашиваемые ставки аренды \$/кв. м в год (без НДС)
Класс «А»				
«Невский, 38»	Невский пр., 38	4 500	100	400 - 500 евро
«Genium»	Невский пр., 10	1 600	90	550
Класс «В»				
«Renaissance House»	2-я Советская ул., 17	5 200	96	380 - 400
«Сенатор-3»	ул. Кропоткина, 1	5 000	99	330
«Адмирал»	Наб. Обводного кан., 118	6 500	80	320

Таблица 5.5

Бизнес – центры, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2005 году

Название бизнес-центра	Адрес	Офисная площадь (кв.м.)	Запрашиваемые ставки аренды \$/кв. м в год (без НДС)
Класс «А»			
«Веда-Хаус»	Петроградская наб., 18	8 000	600
«Платинум»	Б. Морская, 30	2 600	520 - продан
«Сев. Столица» (II очередь)	Волынский пер., 3	6 000	620
«Сенатор-8»	Чайковского ул., 8	6 000	560
«Сенатор-9»	Садовая ул., 10	3 500	560
«Австрийский БЦ»	Оренбургская ул., 4	4 000	360 евро
Класс «В+»			
«Сенатор – 4»	Чапаева ул., 15	5 000	410
«Феникс»	Свердловская наб., 14	5 000	390
«Константа»	Ленинский пр., 153	7 800	350
«Адмирал» (II очередь)	наб. Обводного канн., 118	6 000	350
«River House» (II очередь)	Академика Павлова ул., 5	17 000	325
«Шпалерная, 54»	Шпалерная ул., 54	6 500	330
Класс «В»			
«Шереметев»	Пр. Стачек, 47	12 900	270
«Т-4»	Седова ул., 12	16 500	270 - 305
«Содружество»	Коломяжский пр., 33	8 000	850 евро (продажа)
БЦ	В.О., 14-я линия, 7А	9 500	1565 – 1760 (продажа)

5.1.1. 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 года, после которого инвесторы опасались вкладывать деньги в этот сектор из-за сохранявшейся длительное время низкой заполняемости помещений. До недавнего времени в городе действовали пять офисных центров класса «А»: «Дом белых ночей»,

«Атриум» (Невский, 25), «Северная Столица», «Шведский Дом» и «Караванная, 10» общей площадью офисов 23 тыс. кв. м.

Экономический рост обусловил высокий спрос на офисные помещения класса «А» и в последнее время ситуация имеет тенденцию к росту объемов вводимых площадей. В первую очередь, это связано с вводом в эксплуатацию новых бизнес-центров «Невский, 38» и «Genium», общей площадью более 6 000 тыс. кв. м. В 2005 году в классе «А» планируется ввод в эксплуатацию ещё около 30 тыс. кв. м.

Наибольшим спросом у арендаторов в классе «А» пользуются площади в 40-60 кв. м.

Благодаря готовящемуся введению в эксплуатацию новых площадей класса «А» разрыв между спросом и предложением будет выравниваться, однако можно предположить, что спрос в 2005 году и начале 2006 года останется традиционно высоким. Можно ожидать замедления темпа роста арендных ставок. Ожидается, что плавный рост ставок продолжится и составит 5-10%.

В целом, при высокой заполняемости существующих бизнес-центров специалисты компании «Colliers International» прогнозируют рост арендных ставок на 2005 год, в среднем, на 5-8% с учетом инфляции и изменения курсов валют. Средний уровень арендных ставок и заполняемость бизнес-центров класса «А» представлены в таблице 5.6.

Таблица 5.6

Год	Арендные ставки, \$/кв.м в год (без НДС)	Уровень заполняемости, %
2000	434	47
2001	492	83
2002	508	93
2003	520	97
2004	550	99
2005п	585	99

Высококласные офисные помещения станут особенно востребованы рынком при возможном переезде центральных офисов крупных компаний в Санкт-Петербург. По этой причине крупные компании будут строить собственные офисные здания для размещения представительств и дочерних предприятий в нашем городе. Так, собственные офисы представительского класса собираются строить «Транснефть» и «Газпром». Бизнес-центр «Караванная, 10» по существу стал офисом компании «Мегафон». Бизнес-центр «Президент» на Ушаковской набережной 5 был куплен дочерней компанией крупнейшей российской страховой компании «Росгосстрах». На набережной реки Фонтанки в 2004 году введено в строй новое здание Центробанка, которое по своим техническим характеристикам удовлетворяет всем требованиям бизнес-центра класса «А», включая атриум, свободную планировку и все элементы инфраструктуры «интеллектуального» здания.

5.1.2. Офисные площади класса «В»

По данным «London Consulting & Management Company» (LCMC), сегмент офисов класса «В» развивается наиболее динамично. В 2005 году компания прогнозирует ввод около 70 000 кв. м площадей этого класса (в 2004 году введено около 65 000 кв. м). Несмотря на то, что сроки окупаемости проектов класса «В» увеличились с пяти лет в 2000-2003 гг. до семи лет в 2003-2005 гг., а доходность на вложенный капитал снизилась с 20% годовых до 16-15%, этот сегмент остается наиболее перспективным для инвестиций, поскольку, по сведениям специалистов «Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobytko» доходность объектов класса «А» составляет всего 12-13% годовых.

Наиболее запрашиваемыми арендаторами в 2004 году были офисные помещения площадью от 100 до 200 кв. м (20% заявок) и помещения площадью больше 500 кв. м (около 30% заявок).

Средний уровень арендных ставок и заполняемость бизнес-центров класса «В» представлены в Таблице 5.7.

Таблица 5.7

Год	Арендные ставки, \$/кв.м в год (без НДС)	Уровень заполняемости, %
2000	285	81
2001	305	91
2002	320	97
2003	330	97
2004	350	95
2005п	372	98

5.1.3. *Офисные площади класса «С»*

Бизнес-центры класса «С» остаются самым большим сегментом рынка офисной недвижимости.

Доля офисных площадей класса «С» по-прежнему является преобладающей и составляет около 67% от всего объема офисных площадей в бизнес-центрах. Как правило, офисные площади в этом секторе появляются не за счет нового строительства, а за счет реконструкции бывших административных и административно-хозяйственных зданий. За 2004 год в Санкт-Петербурге введено около 40 тыс. кв. м площадей этого класса. По мнению специалистов, в 2005 году этот показатель если не снизится, то останется на прежнем уровне.

Спрос на офисные помещения класса «С» остается стабильным, хотя на рынке наблюдается тенденция снижения интереса арендаторов к офисам класса «С». В бизнес-центрах этого класса наблюдается наибольший уровень вакантных площадей – 5-10%. В перспективе данный сегмент будет развиваться не столько количественно, сколько качественно, стремясь удержать существующих арендаторов в условиях возрастающей конкуренции с бизнес-центрами класса «В».

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 бизнес-центрах этого класса приблизительно одинаковым спросом у арендаторов пользуются офисные помещения площадью от 100 до 200 кв. м и помещения площадью от 200 до 300 кв. м – 17% и 20% соответственно.

В целом можно предположить, что в 2005 году рынок офисных помещений класса «С» будет развиваться медленнее, чем рынок офисных помещений класса «В», причем уровень арендных ставок вероятнее всего сохранится на прежнем уровне. В отдельных бизнес-центрах этого класса, имеющих дефекты локации и/или низкий уровень технической оснащенности, возможно даже некоторое снижение арендных ставок.

5.2. *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 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 двory. Теперь арендаторам приходится искать подходящие помещения в других местах.

Кроме того, служба санэпиднадзора и пожарная инспекция предъявили дополнительные требования по недвижимости этого сектора, включающие, например, обязательный отдельный вход в офис, что также существенно затрудняет перевод жилых помещений в нежилые.

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

В середине 2004 года на рынке встроенных офисных помещений наблюдался незначительный рост арендных ставок, который составил порядка 4% от уровня февраля 2004 года. В целом за 2004 год рост арендных ставок составил около 12%. Развитие рынка в первой половине 2005 года не показало значительного роста арендных ставок. По мнению экспертов рынка арендные ставки встроенных помещений в 2005 году увеличатся не более, чем на 5% от уровня 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 в диапазоне от \$20 до \$50 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 за кв. м в месяц.

За пределами исторического центра цены ниже. Для территорий, прилегающих к станциям метрополитена характерны ставки от \$8 до \$20 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 за кв. м в месяц. Нижнее значение ставки аренды характерно для административных помещений, расположенных на территории предприятий.

В Приложении приведена ценовая поверхность арендных ставок встроенных помещений офисного назначения, которая позволяет составить наглядное представление о распределении цен аренды за офисные помещения на территории города. Ценовая поверхность построена по результатам исследования рынка аренды нежилых помещений, проведенного ГУ ГУИОН в 2004 году. Для анализа использовалась рыночная информация по 681 объектам офисного назначения, которые были подробно исследованы на предмет установления зависимости арендной ставки от характеристик объекта и местоположения.

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 площадью 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.

5.3. Тенденции и прогноз развития рынка офисных помещений

По результатам обработки материалов экспертных опросов состояния рынка офисной недвижимости, были получены данные, позволяющие оценить основные тенденции, динамику и прогноз развития рынка аренды в 2006 и 2007 годах (Таблицы 5.8, 5.9 и Диаграммы 5.1, 5.2).

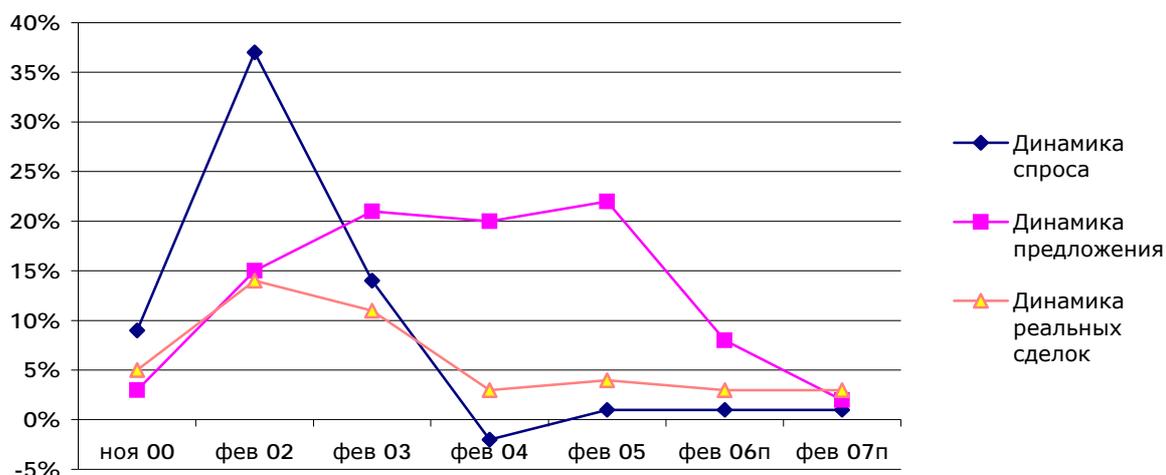
Таблица 5.8

Основные характеристики	Ноя. 00	Фев. 02	Фев. 03	Фев. 04	Фев. 05	Фев. 06п	Фев. 07п
Активность рынка							
Активность спроса	82%	112%	128%	126%	127%	128%	129%
Активность предложения	150%	173%	210%	253%	309%	333%	341%
Реальные сделки	58%	66%	73%	75%	78%	80%	82%
Уровень цен							
Уровень цен спроса	51%	62%	66%	77%	84%	88%	91%
Уровень цен предложения	78%	97%	117%	139%	165%	176%	181%
Уровень цен сделок	59%	71%	78%	90%	101%	106%	109%
Прогноз рынка							
Прогноз цен сделок	55%	60%	78%	88%	102%	106%	110%

Таблица 5.9

Динамика рынка	Ноя. 00	Фев. 02	Фев. 03	Фев. 04	Фев. 05	Фев. 06п	Фев. 07п
Активность рынка							
Динамика спроса	9%	37%	14%	-2%	1%	1%	1%
Динамика предложения	3%	15%	21%	20%	22%	8%	2%
Динамика реальных сделок	5%	14%	11%	3%	4%	3%	3%
Уровень цен							
Динамика цен спроса	4%	22%	6%	17%	9%	5%	3%
Динамика цен предложения	11%	24%	21%	19%	19%	7%	3%
Динамика цен сделок	9%	20%	10%	15%	12%	5%	3%

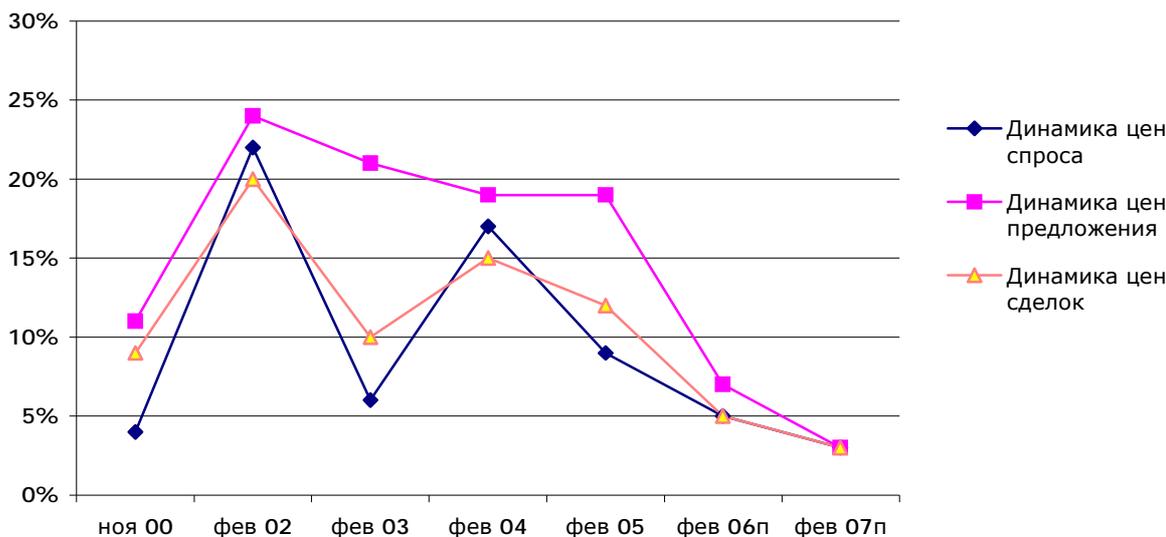
Диаграмма 5.1



Динамика спроса и предложения на рынке офисной недвижимости

Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга. Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

Диаграмма 5.2



Динамика цен аренды на рынке офисной недвижимости

Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений офисного назначения за период с августа 1998 года по февраль 2004 года и прогноз развития рынка аренды офисных помещений до начала 2007 года представлены в Приложениях.

Из вышеприведенных данных, следует, что динамика спроса на рынке офисных помещений с февраля 2005 года стабилизировалась на уровне 1%, по прогнозным оценкам экспертов эта тенденция сохранится и в 2006 году. При этом, в динамике предложения прогнозируется заметное снижение темпов роста, которое в 2006 году выйдет на уровень 8%. Таким образом, на рынке офисных помещений сохранится ситуация относительного баланса спроса и предложения, перенасыщения рынка офисных помещений в 2005-2006 гг. не ожидается.

Анализ динамики рынка аренды офисных помещений показал тенденцию к замедлению темпов роста цен спроса и предложения, что объясняется выводом на рынок значительного количества новых офисных площадей.

Анализ динамики рынка цен сделок по аренде офисных помещений показал, что с февраля 2005 года наметилась тенденция снижения темпов роста цен - 12% против 16% в феврале 2004 года. По прогнозным оценкам в 2005 году тенденция роста цен сохранится, а темпы их роста замедлятся. В результате арендные ставки офисных помещений к началу 2006 года по сравнению с началом 2005 года вырастут еще на 5% (Диаграмма 5.2). В течение 2006 года темп роста арендных ставок будет продолжать снижаться, в результате чего можно ожидать, что **рост арендной платы офисных помещений в период с января по декабрь 2006 года, вероятнее всего, составит 3-4%**.

Ожидается, что в 2006 спрос на рынке помещений бизнес центров стабилизируется, цены также войдут в стадию стабилизации. Вместе с тем, цены на офисы небольшой площади еще сохранятся на высоком уровне по причине высокого спроса. Останется рост спроса и на офисные помещения в бизнес-центрах класса «В». Для рынка аренды офисов бизнес-центров класса «В» и «А» заметно увеличение размера запрашиваемых площадей, повышение требовательности к набору и качеству услуг, осознание потенциальными потребителями преимуществ аренды в бизнес-центрах (имиджевые и инфраструктурные), повышение платежеспособности отечественных компаний

При строительстве и реконструкции объектов офисного назначения преобладает строительство бизнес-центров классов «А» и «В». Имеется тенденция территориального смещения строительства бизнес-центров из исторического центра города в новые формирующиеся деловые районы.

*Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.*

6. АРЕНДА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

Развитие экономики в целом, рост промышленного производства и выход на петербургский рынок крупных российских и международных торговых операторов способствуют постоянному увеличению спроса на современные складские помещения. В ближайшие два-три года специалисты рынка прогнозируют значительное увеличение объемов ввода в эксплуатацию новых современных складских и логистических комплексов (Таблица 1).

Таблица 1

Динамика изменения объемов складских площадей

	2000	2002	2004	п2005	п2006
Всего складской площади (тыс. кв. м)	4 330	4 960	5 400	5 700	6 000
Современные складские площади (тыс. кв. м)	140	200	270	340	640

По данным компании «Knight Frank», около 54% территории Санкт-Петербурга занято промышленной (индустриальной) недвижимостью – производственными и складскими объектами, общий объем которых по предварительной оценке составляет около 19,4 млн. кв.м. Причем наибольшая часть производственно-складской недвижимости сконцентрирована в центральных районах города (более 20%).

При анализе этого сектора рынка специалисты рассматривают производственные помещения совместно с объектами складского назначения, поскольку провести четкую грань между этими сегментами, если речь идет не о вновь построенном заводе, практически невозможно. Кроме того, нет существенных отличий между сегментами производственной и складской недвижимости и по такому показателю, как стоимость аренды помещений.

6.1. Обзор рынка производственно-складских помещений

По оценкам компании «Knight Frank» сегодня большую часть промышленной недвижимости (около 14 млн. кв. м) составляют производственные помещения и 5,4 млн. кв.м. составляют объекты складского назначения различных классов. При этом значительное количество складских помещений (порядка 1 млн. кв. м) используются сами собственниками и не вовлечены в коммерческий оборот на рынке аренды складских помещений.

Сегодня предложение на рынке формируют складские помещения на территориях действующих или простаивающих промышленных предприятий, бывшие распределительные базы советских времен, подвальные и цокольные этажи жилых зданий, а также современные складские комплексы, расположенные рядом с крупными транспортными магистралями города. Основным источником пополнения рынка складских объектов по-прежнему являются бывшие производственные площади, базы и склады (таблица 6.2).

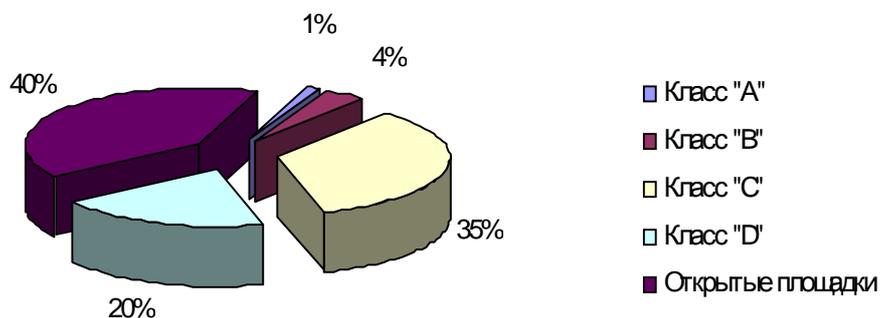
Таблица 6.2

Структура рынка по типам складских помещений

Типы складских помещений	Класс	Площадь (тыс. кв.м)	Доля на рынке (%)
Перепрофилированные производственные помещения, базы и склады	C,D	2 100	39
Открытые складские площадки		2 200	40
Встроенные складские помещения (цокольные и подвальные площади в жилом фонде)	D	700	13
Современные складские комплексы	A,B	270	5
Профессионально управляемые индустриальные парки (технопарки)	B,C	130	3

Распределение объема складской недвижимости Санкт-Петербурга по классам представлено на Диаграмме 6.1.

Диаграмма 6.1



В 2004 году спрос на аренду складских помещений увеличился по отношению к 2003 году на 15%. В сравнении с докризисным периодом 1998 года этот показатель возрос более чем в два раза. По данным компании «Colliers International», в 2004 году наибольшим спросом у арендаторов пользовались склады двух типов: от 0.5 до 1-1,5 тыс. кв. м (в основном, со стороны российских предприятий среднего бизнеса), а также более крупные помещения площадью от 2 до 6 тыс. кв. м (международные и крупные российские ритейлеры, логистические компании).

Большинство заявок от потенциальных арендаторов поступало на помещения в Московском, Фрунзенском, Невском, Выборгском и частично в Приморском районах, рядом с крупными автомагистралями на выездах из города. Значительно увеличился спрос на аренду складских и производственных площадей в ближайших пригородах (не более 10 км от городской черты). У компаний малого бизнеса (в основном это мелкие розничные торговые операторы) наибольшим спросом пользовались склады площадью 300-500 кв. м. Если еще два-три года назад особенно популярными у таких арендаторов были объекты до 200 кв. м, то сегодня в этом диапазоне сосредоточено только 10% всех запросов.

В настоящее время арендаторы предпочитают не просто снимать современные складские помещения, но и получать при этом целый пакет дополнительных услуг (например, растаможивание, погрузочно-разгрузочные работы). Большим спросом пользуются многопрофильные объекты, включающие, помимо производственных и складских, еще и офисные площади. Среди них бизнес-парк «Остров» (дорога на Турухтанные острова, 10а), «Бизнес-сити» (набережная Обводного канала, 14), «Маяк» (Московский пр., 91) и др. По мнению специалистов, рыночная привлекательность офисного комплекса значительно повышается, если 10-20% его площадей сдаются под склады.

В Приложении приведена ценовая поверхность арендных ставок встроенных помещений производственно-складского назначения, которая позволяет составить наглядное представление о распределении цен аренды за производственно-складские помещения на территории города. На приведенном в Приложении рисунке видно, что арендные ставки имеют наибольшие значения вблизи ведущих магистралей. В качестве центров влияния выступают некоторые станции метро и, в большей степени, места расположения крупных оптовых баз и другие центры производственно-складской активности. Ценовая поверхность построена по результатам исследования рынка аренды нежилых помещений, проведенного ГУ ГУИОН в 2004 году.

Сейчас в Петербурге выделяют четыре типа складских помещений.

Класс «А» максимально удовлетворяет требованиям клиентов. Главные достоинства: современное оборудование, первый этаж, выровненный пол с антипылевым покрытием, регулируемый температурный режим, высота более 8 м. Обязательно наличие офисных

помещений для арендаторов и поставленный под ключ сервис – погрузочно-разгрузочные работы, документальное оформление, учет, отгрузка по требованию.

Класс «В» - реконструированные промышленные помещения высотой до 8 м (возможен второй или третий этаж), где имеются коммуникации и оборудование. Возможно предоставление офисов, но в этом классе редко можно найти полный сервис.

Класс «С» - бывшие производственные помещения, не прошедшие реконструкцию.

Класс «D» - встроенные складские помещения (цокольные и подвальные площади в жилом фонде), требующие. Как правило капитального ремонта и оснащения соответствующим оборудованием под складские функции.

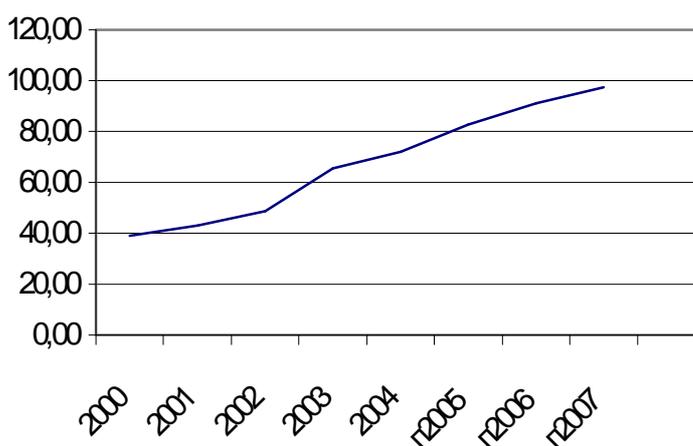
По оценкам специалистов, большинство современных качественных складских помещений в городе относится к классу "В" и лишь 20% можно причислить к классам "А". Доля профессионально оборудованных и управляемых складских объектов чрезвычайно мала и, по экспертным оценкам, составляет не более 150-200 тыс. кв. м. Причем значительная часть этих площадей не сдается в аренду, а эксплуатируется самими собственниками.

6.1.1. Производственно – складские помещения класса «А» и «В»

Помещения, которые относятся к классам «А» и «В» (качественные помещения), составляют около 270 тыс. кв. м (5% от общего числа). На данный момент уровень вакантных площадей, сдающихся в аренду, в таких складских комплексах практически отсутствует. Большая часть их используется собственниками (производители или торговые операторы) исключительно для собственных нужд. Дефицит площадей класса «А» и «В» оценивается экспертами рынка в 15-20%. Особенно остро, по мнению специалистов компании Colliers International, он наблюдается в сегменте производственных и складских помещений площадью от 3 тыс. кв. м (около 2%). Спрос на такие площади превышает предложение, в среднем, в два-три раза.

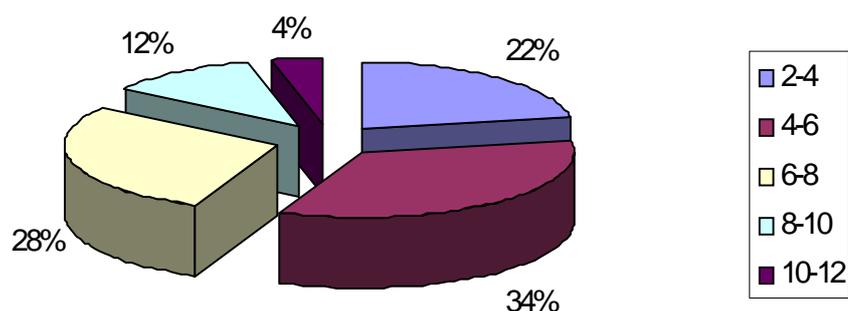
Арендные ставки на складские помещения Санкт-Петербурга в 2004 году находились в диапазоне \$2-12 за кв. м. в месяц. При этом нижняя граница диапазона соответствует неотапливаемым помещениям, помещениям, находящимися в плохом состоянии, с неудачным расположением. Среднерыночная ставка \$6 за кв. м. в месяц. Динамика изменения среднерыночной арендной ставки (в \$ за кв. м в год) по данным компании «Knight Frank» с данными прогноза до 2007 года приведены на Графике 6.1.

График 6.1



Структура предложения складских помещений на рынке аренды приведена на Диаграмме 6.2.

Диаграмма 6.2



Арендные ставки за помещения, которые можно отнести к современным и качественным (класс «А» и «В»), в настоящее время устанавливаются в пределах \$7-12 за кв. м. в месяц (не включая НДС, включая эксплуатационные расходы, погрузо-разгрузочные работы оплачиваются отдельно).

При этом помещениям класса «В» соответствуют ставки \$7-10 за кв. м. в месяц, а помещениям класса «А» \$9-12 за кв. м. в месяц.

Для нового предложения в классе «А» характерен уровень цен \$10-12 за кв.м. в месяц (включая НДС). Для класса «В» широкий диапазон объясняется до конца не оформившимися требованиями к классу - ставки сильно зависят от местоположения объекта и его общего состояния.

Данное разделение во многом условно, т.к. рынок помещений высокого уровня только начинает формироваться, поэтому в условиях дефицита и низкой информированности участников рынка арендные ставки могут колебаться как в большую, так и в меньшую сторону (реже, например, в случае не очень удачного расположения). В условиях высокого неудовлетворенного спроса на рынке собственники могут ставить высокие арендные ставки на каждом новом выведенном на рынок объект класса «А» или «В».

Многие компании («Охта-терминал», «Интертерминал» и др.), предлагающие современные складские помещения на рынке, предоставляют своим клиентам дополнительные логистические услуги (обработка груза, сортировка товара, формирование заказа, маркировка и т.д.). Стоимость хранения (услуга ответственного хранения) находится в диапазоне \$0,3 — 0,6 в сутки за палето-место/кубометр.

При предоставлении подобных услуг плата за хранение может определяться индивидуально исходя из характера и объема предоставляемых услуг. Сложившаяся рыночная ситуация приводит к возможности увеличения ставки в комплексе класса «С» до 140 долл. за кв.м. в год (включение в аренду стоимости погрузочно-разгрузочных работ и страхования).

На настоящем этапе развития рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга (острый дефицит складских комплексов класса «А» и «В») на цену складской недвижимости в большей степени оказывают влияние местоположение и объем предоставляемых услуг, чем класс здания.

На данный момент на разной стадии реализации находится большое количество проектов создания складских помещений классов «А» и «В». В случае их успешной реализации до конца 2006 года на рынок выйдет более 600 тыс. кв. м. современных складских помещений.

6.1.2. Производственно – складские помещения класса «С» и «D»

Большая часть предложения - это склады промышленных предприятий, различных торговых и закупочных баз, расположенных в промышленных районах Санкт-Петербурга. Предложение в центральной части города, ориентированное в основном, на спрос со стороны розничной торговли, имеет тенденцию к снижению под давлением экономических факторов

Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.

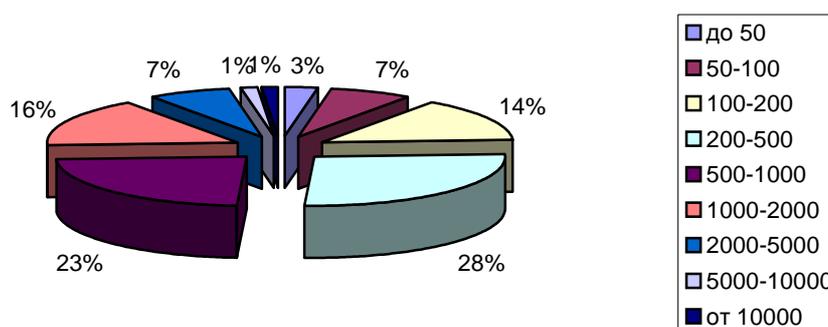
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

(лучшее использование недвижимости, сокращение промышленных объектов в центральной части города).

Из Диаграммы 6.1 видно, что большинство предложения на рынке складских помещений представлено складами класса «С» и «D» - 55% (около 3 млн. кв.м.) от общего числа складских помещений. Структура предложения аренды складских помещений класса «С» и «D» по площадям представлена на Диаграмме 6.3.

Диаграмма 6.3

Структура предложения аренды складских помещений класса С и D по площадям (кв.м.)



По данным компании «Бекар-Консалтинг», диапазоны арендных ставок на складские помещения класса «С» составляют \$3-6 за кв. м в месяц, класса «D» - \$1-5 за кв. м в месяц.

6.2. Тенденции и прогноз рынка производственно-складских помещений

По результатам обработки материалов экспертных опросов были получены данные, позволяющие оценить основные тенденции, динамику и прогноз развития рынка аренды в 2006 и 2007 годах (Таблицы 6.3, 6.4 и Диаграммы 6.4, 6.5).

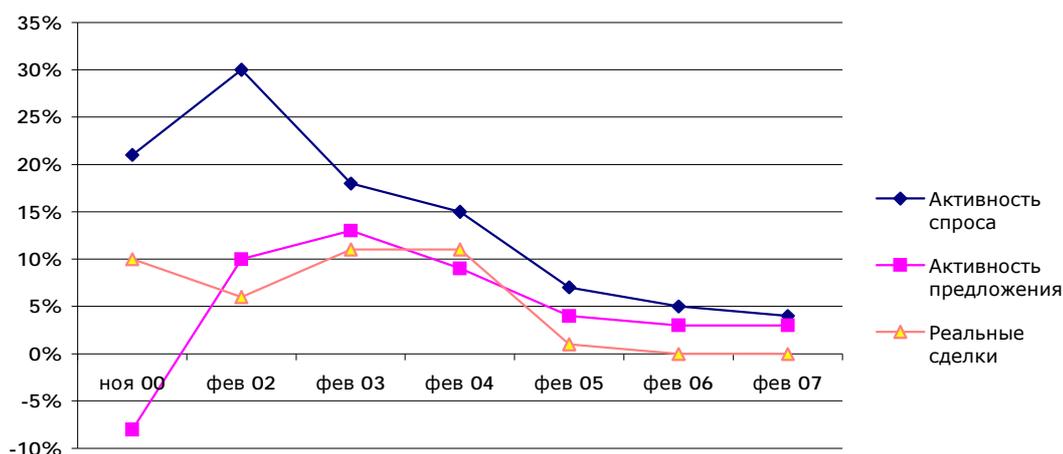
Таблица 6.3

Основные характеристики	Ноя. 00	Фев. 02	Фев. 03	Фев. 04	Фев. 05	Фев. 06п	Фев. 07п
Активность рынка							
Активность спроса	128%	166%	196%	226%	242%	254%	265%
Активность предложения	103%	113%	128%	140%	145%	150%	155%
Реальные сделки	53%	56%	62%	69%	70%	70%	70%
Уровень цен							
Уровень цен спроса	45%	61%	68%	85%	96%	105%	111%
Уровень цен предложения	68%	90%	119%	150%	182%	199%	207%
Уровень цен сделок	54%	69%	79%	98%	112%	123%	130%
Прогноз рынка							
Прогноз цен сделок	51%	58%	78%	95%	119%	123%	126%

Таблица 6.4

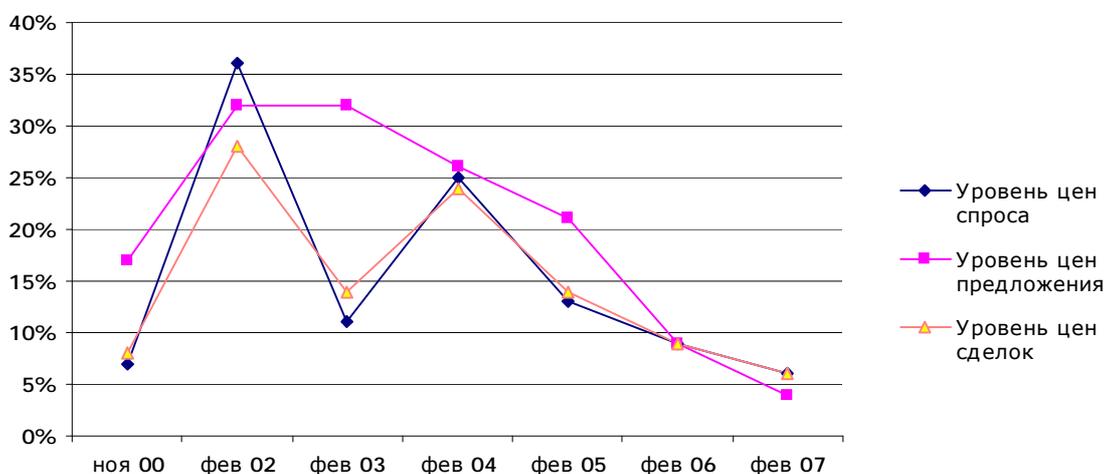
Динамика рынка	Ноя. 00	Фев. 02	Фев. 03	Фев. 04	Фев. 05	Фев. 06п	Фев. 07п
Активность рынка							
Динамика спроса	21%	30%	18%	15%	7%	5%	4%
Динамика предложения	-8%	10%	13%	9%	4%	3%	3%
Динамика реальных сделок	10%	6%	11%	11%	1%	0%	0%
Уровень цен							
Динамика цен спроса	7%	36%	11%	25%	13%	9%	6%
Динамика цен предложения	17%	32%	32%	26%	21%	9%	4%
Динамика цен сделок	8%	28%	14%	24%	14%	9%	6%

Диаграмма 6.4



Динамика спроса и предложения на рынке аренды

Диаграмма 6.5



Динамика цен на рынке аренды

Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга. Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений производственно-складского назначения за период с августа 1998 года по февраль 2004 года и прогноз развития рынка аренды производственно-складских помещений до начала 2007 года представлены в Приложениях.

Из приведенных данных можно заметить, что на рынке производственно-складской недвижимости наблюдается некоторый баланс спроса и предложения с тенденцией снижения роста активности рынка. По прогнозам экспертов, темп роста активности рынка в 2006 году выйдет на уровень 5% по спросу и на 3% по предложению.

Что касается цен аренды, то прогнозируется их умеренный рост при снижающихся темпах роста. В результате арендные ставки производственно-складских помещений к началу 2006 года по сравнению с началом 2005 года вырастут еще на 9% (Диаграмма 6.5). В течение 2006 года темп роста арендных ставок будет продолжать снижаться, в результате чего можно ожидать, что ***рост арендной платы производственно-складских помещений в период с января по декабрь 2006 года, вероятнее всего, составит 5-7%.***

Рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга на сегодняшний день является одним из самых динамично развивающихся. Его современное состояние характеризуют следующие основные тенденции:

- все основные группы потребителей современной складской недвижимости находятся в состоянии роста, что увеличивает потребность в современных складских комплексах;
- предложение на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга формируется путем перепрофилирования старых производственных помещений, строительства новых складских комплексов и логистических центров, сдачи в аренду помещений КУГИ;
- наблюдается существенный дисбаланс спроса и предложения, неадекватность предложения к существующему спросу по качественным и количественным характеристикам;
- средний и малый бизнес для размещения складов ищет объекты небольшой площади поблизости от станций метро. К таким арендаторам относятся в основном мелкие и средние розничные торговые операторы. Площади востребованных ими помещений составляют 300-500 кв. м.;
- наиболее востребованные на рынке аренды складской недвижимости помещения, площадью 1000 - 1500 кв. м. Основными арендаторами таких площадей является средний и крупный бизнес (металло- и деревообработка, крупные торговые операторы). Достаточно весомую долю в спросе имеют складские помещения, площадью 500 - 1000 кв.м.;
- все большее значение для арендаторов приобретает наличие дополнительных услуг - погрузочно-разгрузочные услуги, учет и контроль, растаможивание, логистические услуги и др.;
- растет спрос на аренду в имущественных комплексах, сочетающих аренду складских и производственных помещений с офисными;
- появляются все более и более крупные проекты строительства складских помещений. Инвесторы положительно оценивают перспективы вложения инвестиций в складскую недвижимость, несмотря на более высокие сроки окупаемости по сравнению с офисной и торговой недвижимостью. Эксперты рынка предсказывают активизацию развития рынка в ближайшие годы. Экономический рост, рост промышленного производства, рост товарооборота дает предпосылки к росту рынка производственно-складской недвижимости в будущем;
- в перспективе выход на рынок большого количества помещений класса «А» и «В» может способствовать росту среднерыночных ставок. Вместе с тем темп роста ставок на помещения класса «А» и «В» будет снижаться – значительному темпу роста будет способствовать постепенное насыщение рынка;

Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.

Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

- рост предложения современных складских комплексов, обеспечивающих более выгодное для арендатора размещение груза, будет тормозить рост ставок на помещения класса «С» и может привести к их падению (вследствие падения спроса, после ликвидации дефицита помещений класса «В»);
- ставки на помещения класса «D» будут оставаться стабильными поскольку стабилен спрос на небольшие, удобно расположенные помещения со стороны стрит-ритейла (особенно в центральных частях города). Снижение объемов стрит-ритейла под влиянием возникновения новых торговых комплексов и гипермаркетов (современных форм торговли, в большей степени ориентированных на современные складские помещения) в силу специфики организации городского пространства в центре города будет менее заметно.

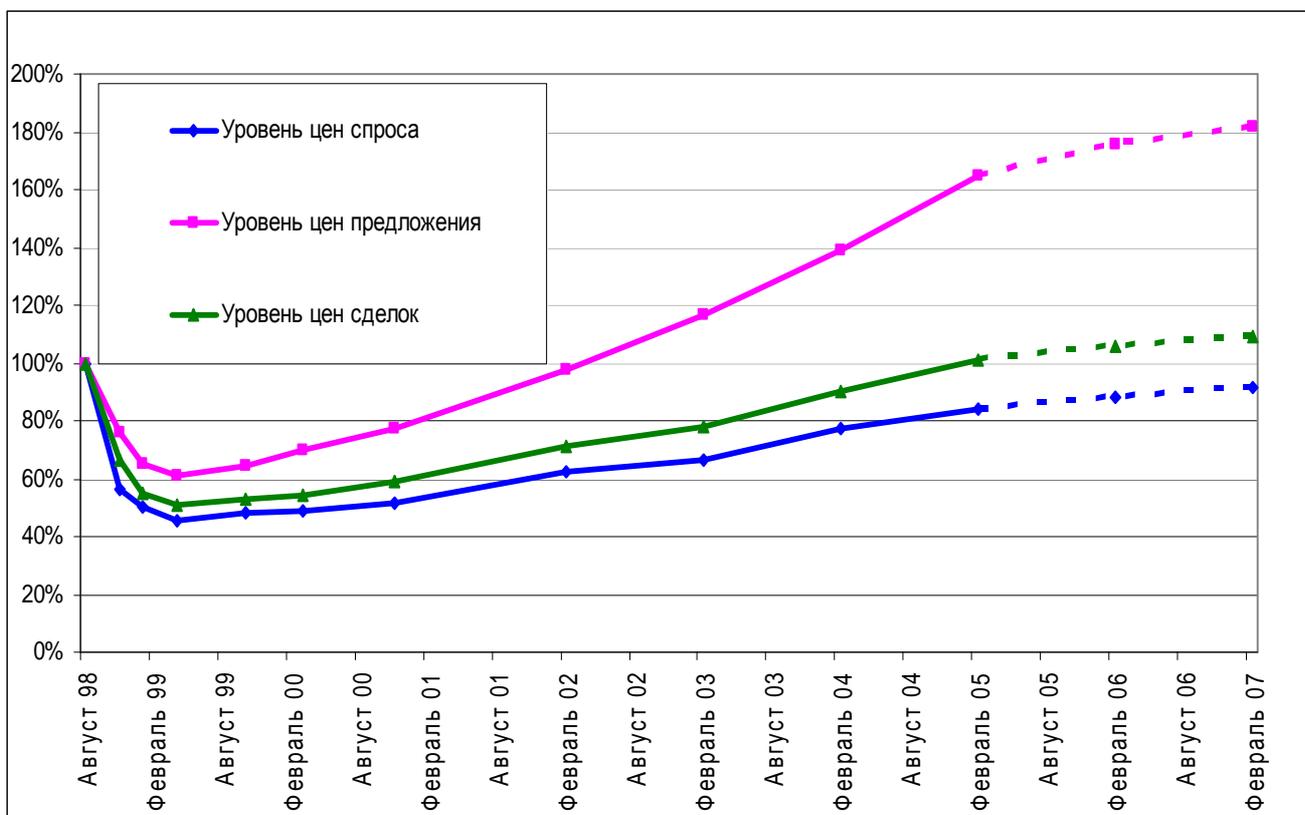
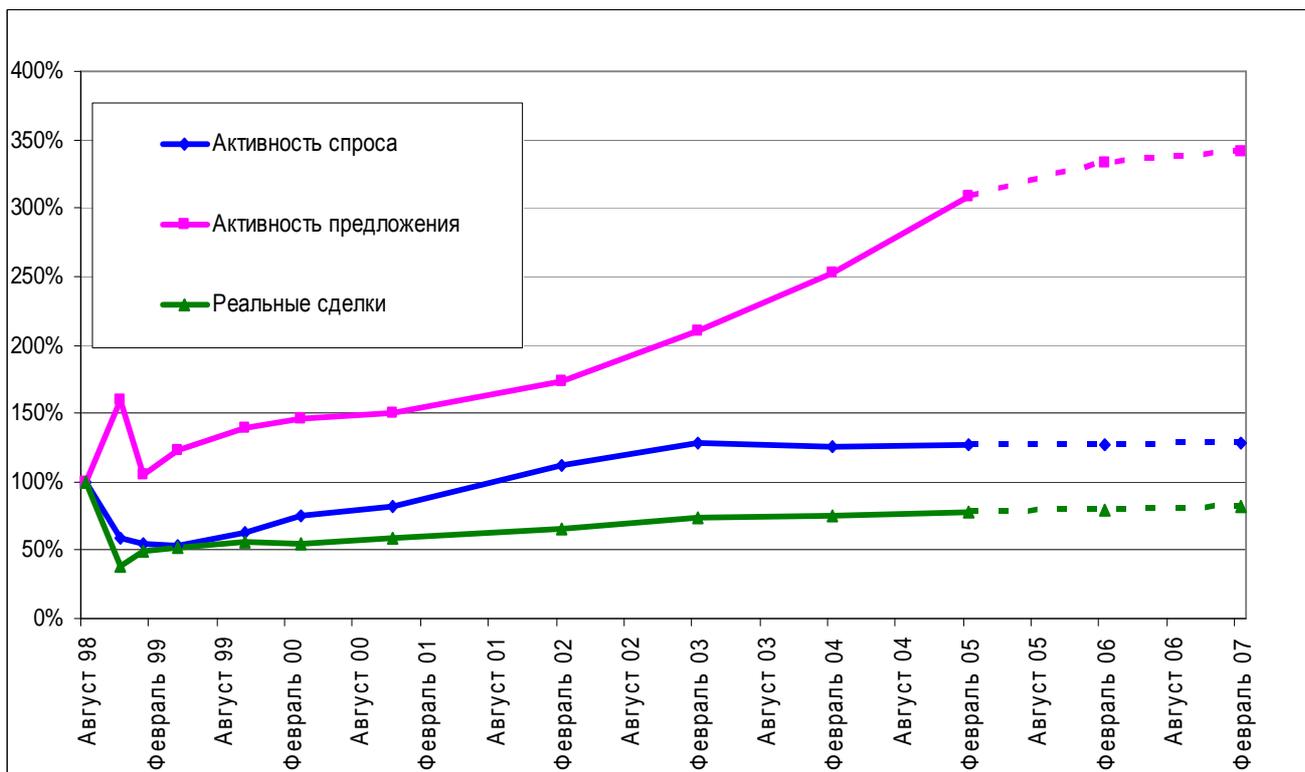
Прогнозирование ставок на помещения класса «А» и «В» до 2006 – 2007 гг. затруднено, поскольку большое количество проектов, заявленных в последние годы, остались нереализованными, ряд проектов отставал по срокам от заявленных на 1-3 года. Очевидно, что объемы ввода и сделок по качественным помещениям, степень удовлетворенности спроса, общий уровень развития рынка окажут влияние на развитие рынка. В пессимистичном варианте (насыщение спроса, переизбыток предложения в некоторых точках, ухудшение транспортно - логистической ситуации ввиду ввода второго полукольца КАД и первого участка ЗСД не ранее 2008 года и пр.) уровень ставок на современные складские помещения в ближайшие 2-3 года составит 103-105% в сопоставимых ценах от уровня 2004 года. В оптимистичном варианте рост ставок качественных производственно-складских помещений может составить от уровня 2004 года 107-109%.

7. ВЫВОДЫ

1. Анализ динамики рынка цен аренды показал, что в 2005 году по сравнению с 2004 годом произошло **снижение темпов роста цен аренды**: на 22% для торговли, на 4% - для офисных помещений, на 9% - для производственно-складских помещений. Эта тенденция приводит к некоторой стабилизации цен на рынке аренды. Предполагается, что темп роста цен аренды в дальнейшем будет продолжать снижаться.
2. Анализ динамики рынка цен аренды торговых помещений показал, что с февраля 2005 года наметилась тенденция снижения темпов роста цен (17% против 39% в феврале 2004 года). По прогнозным оценкам, к началу 2006 года рост цен сохранится, но темп их роста замедлится и составит порядка 10% от начала 2005 года. В дальнейшем, в течение 2006 года, темп роста арендных ставок будет замедляться еще более значительно, в результате чего **рост арендной платы торговых помещений при их номинации в долларом выражении в период с января по декабрь 2006 года составит 6-7%**.
3. Анализ динамики арендных ставок офисных помещений показал, что с февраля 2005 года в этом секторе имеется тенденция снижения темпов роста цен (12% против 16% в феврале 2004 года). По прогнозным оценкам, арендные ставки офисных помещений к началу 2006 года по сравнению с началом 2005 года вырастут еще на 5%. В течение 2006 года темп роста арендных ставок будет продолжать снижаться, в результате чего можно ожидать, что **рост арендной платы офисных помещений при их номинации в долларом выражении в период с января по декабрь 2006 года составит 3-4%**.
4. На рынке аренды производственно-складской недвижимости прогнозируется умеренный рост арендной платы при снижающихся темпах роста. В результате арендные ставки производственно-складских помещений к началу 2006 года по сравнению с началом 2005 года вырастут еще на 9%. В течение 2006 года темп роста арендных ставок будет продолжать снижаться, в результате чего можно ожидать, что **рост арендной платы производственно-складских помещений при их номинации в долларом выражении в период с января по декабрь 2006 года составит 5-7%**.
5. С учетом структуры и качественных характеристик помещений, сдаваемых в аренду КУГИ Санкт-Петербурга, рост цен аренды таких помещений при их номинации в рублях в течение 2006 года **не должен превышать 2-4% от уровня цен 2005 года**. При этом вследствие общерыночного замедления темпов роста цен **недопустимо единовременное повышение цен более чем на 1,5%**.
6. Предлагается при установлении курса условной единицы перейти от назначения одного курса условной единицы на весь год к ежеквартальному изменению курса условной единицы. При этом **темпов увеличения арендной платы на уровне 1% в квартал**, вероятнее всего, не приведет к существенному превышению темпа роста арендной платы помещений КУГИ над темпом роста арендной платы аналогичных помещений на свободном рынке.
7. Исходя из прогноза изменения рыночных цен аренды предлагается установить величину условной единицы, применяемой для расчета арендной платы за нежилые помещения, арендодателем которых является Санкт-Петербург
 - с 1 января 2006 года по 31 марта 2006 года в размере **35 рублей 35 копеек**,
 - с 1 апреля 2006 года по 30 июня 2006 года в размере **35 рублей 70 копеек**,
 - с 1 июля 2006 года по 30 сентября 2006 года в размере **36 рублей 05 копеек**,
 - с 1 октября 2006 года по 31 декабря 2006 года в размере **36 рублей 40 копеек**.

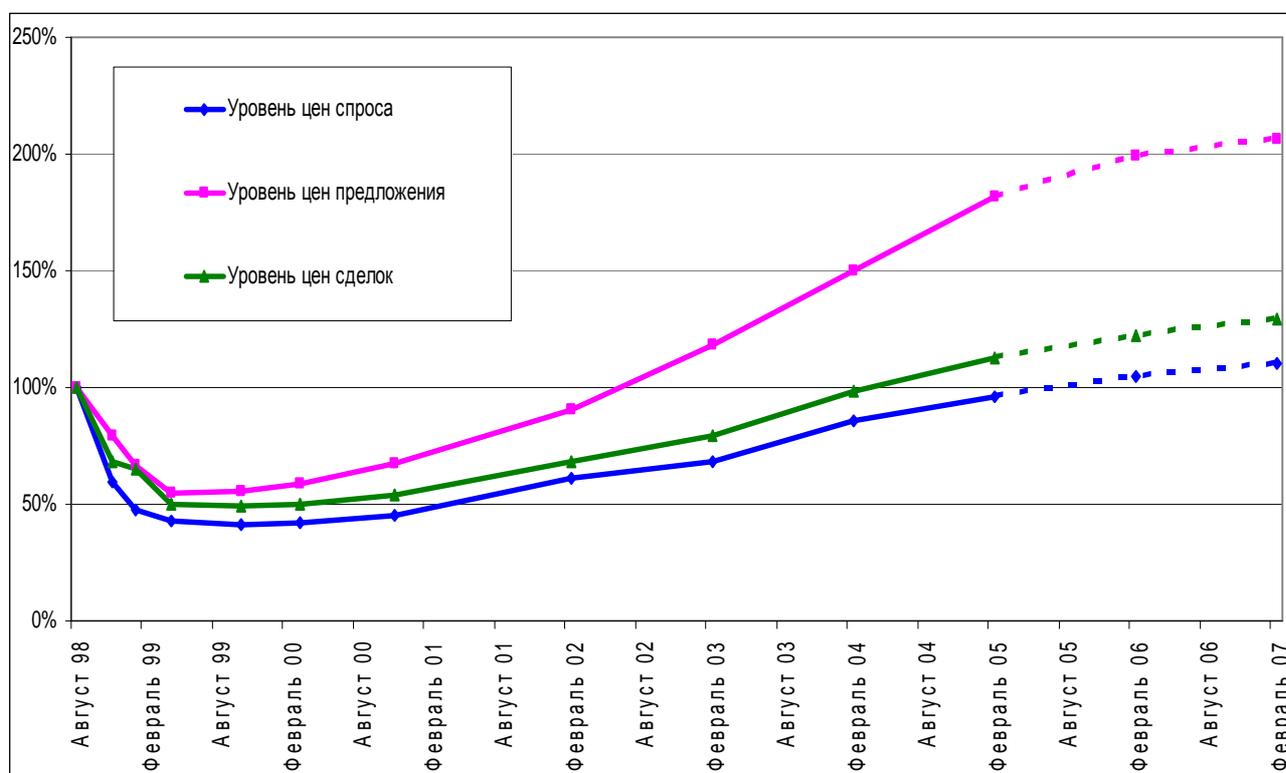
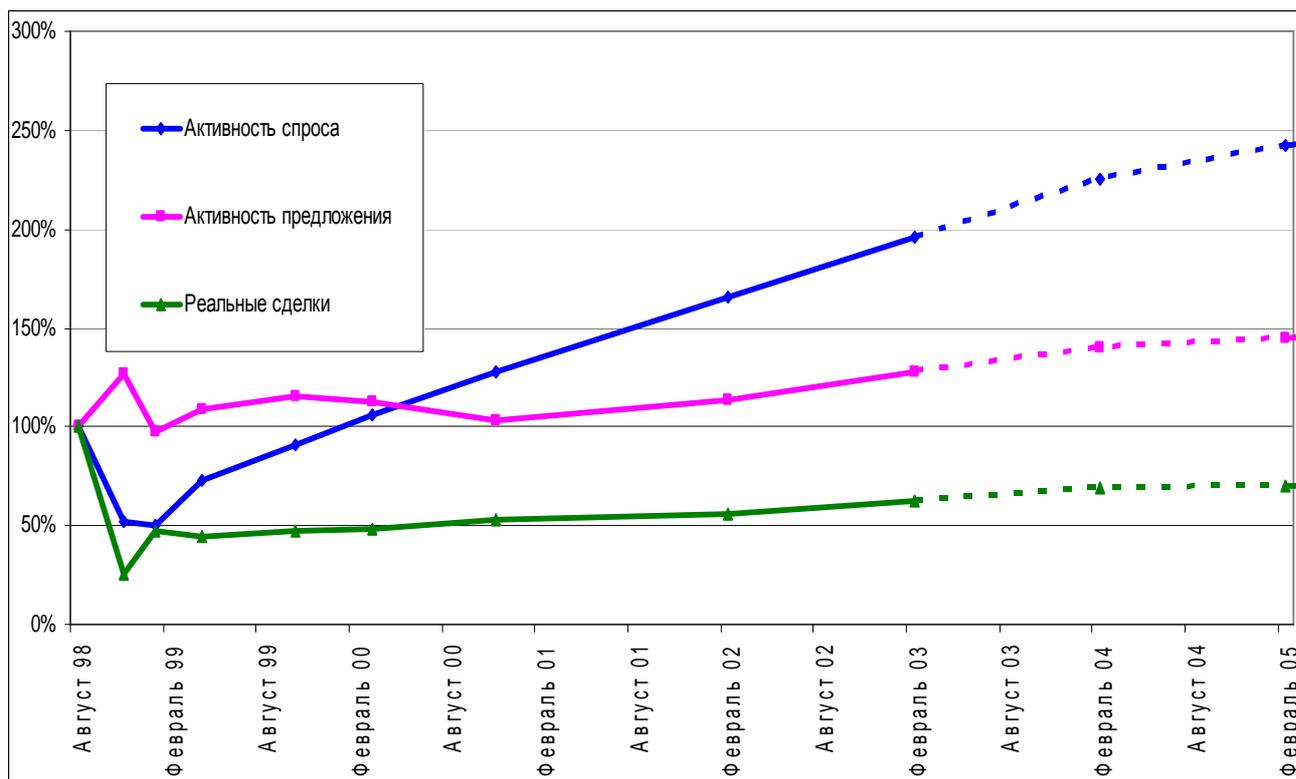
ПРИЛОЖЕНИЯ

Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений офисного назначения за период с августа 1998 года по февраль 2004 года и прогноз развития рынка аренды офисных помещений до начала 2007 года



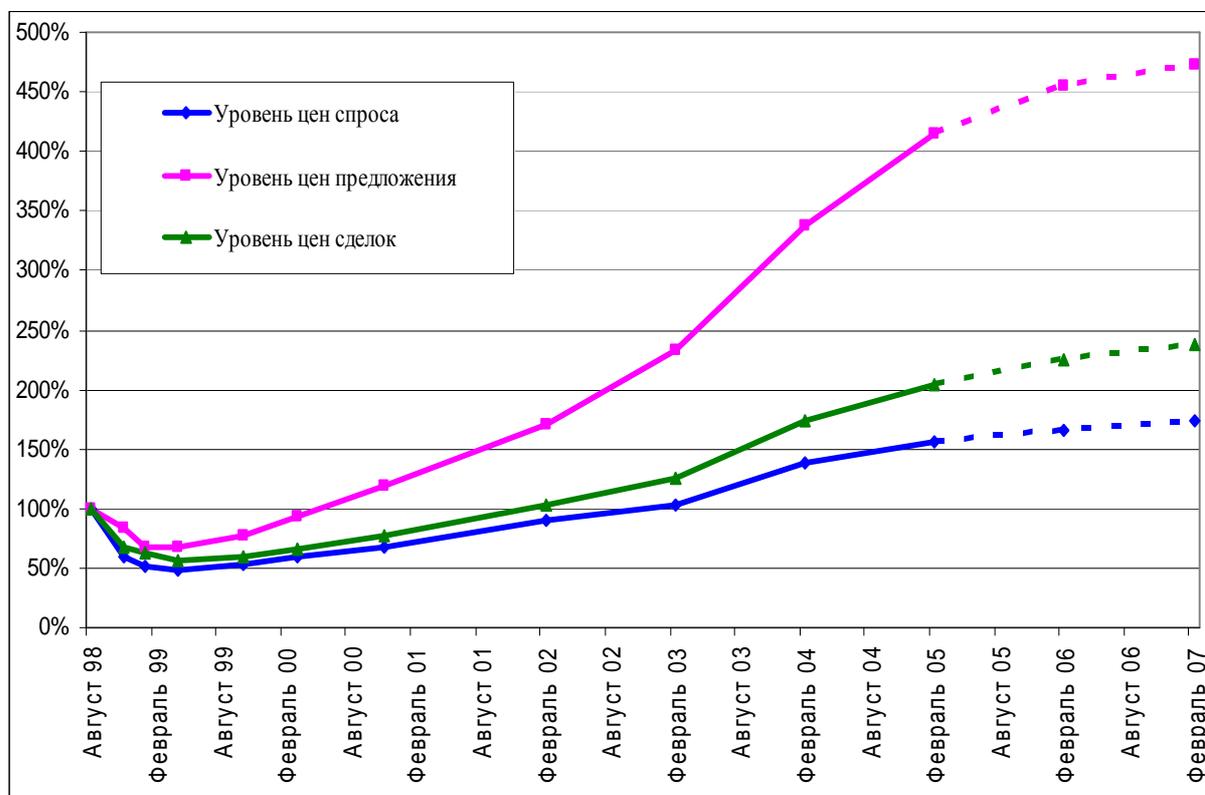
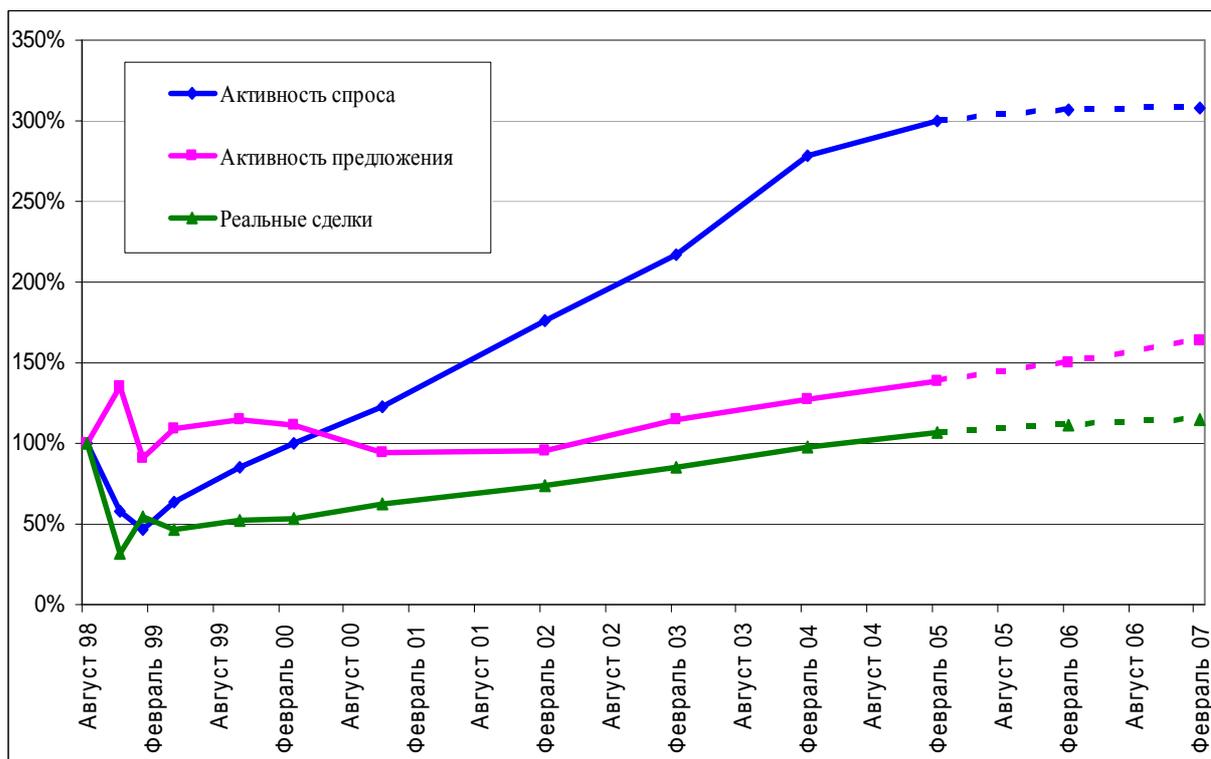
Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга. Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений производственно-складского назначения за период с августа 1998 года по февраль 2004 года и прогноз развития рынка аренды производственно-складских помещений до начала 2007 года



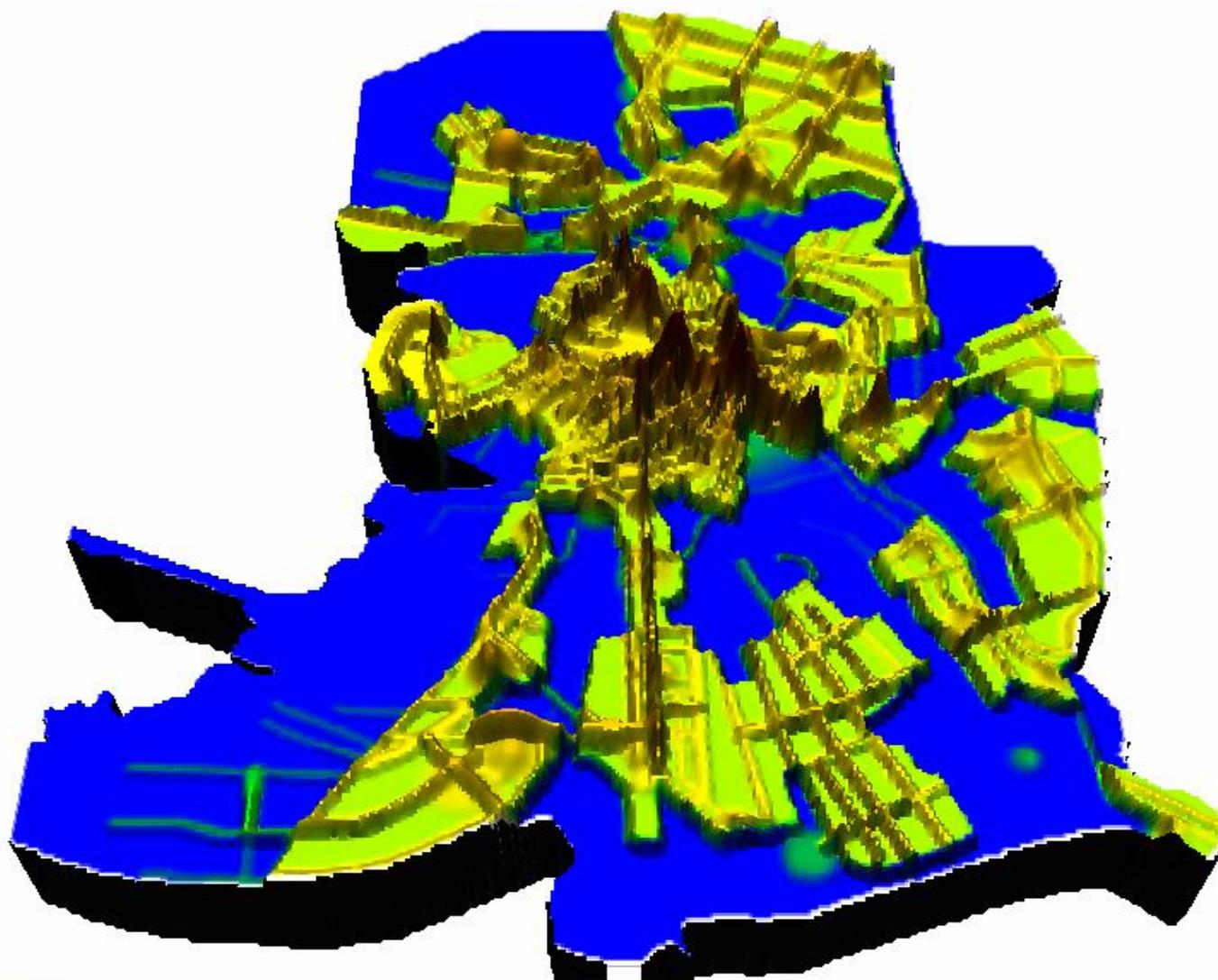
Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений торгового назначения за период с августа 1998 года по февраль 2004 года и прогноз развития рынка аренды торговых помещений до начала 2007 года



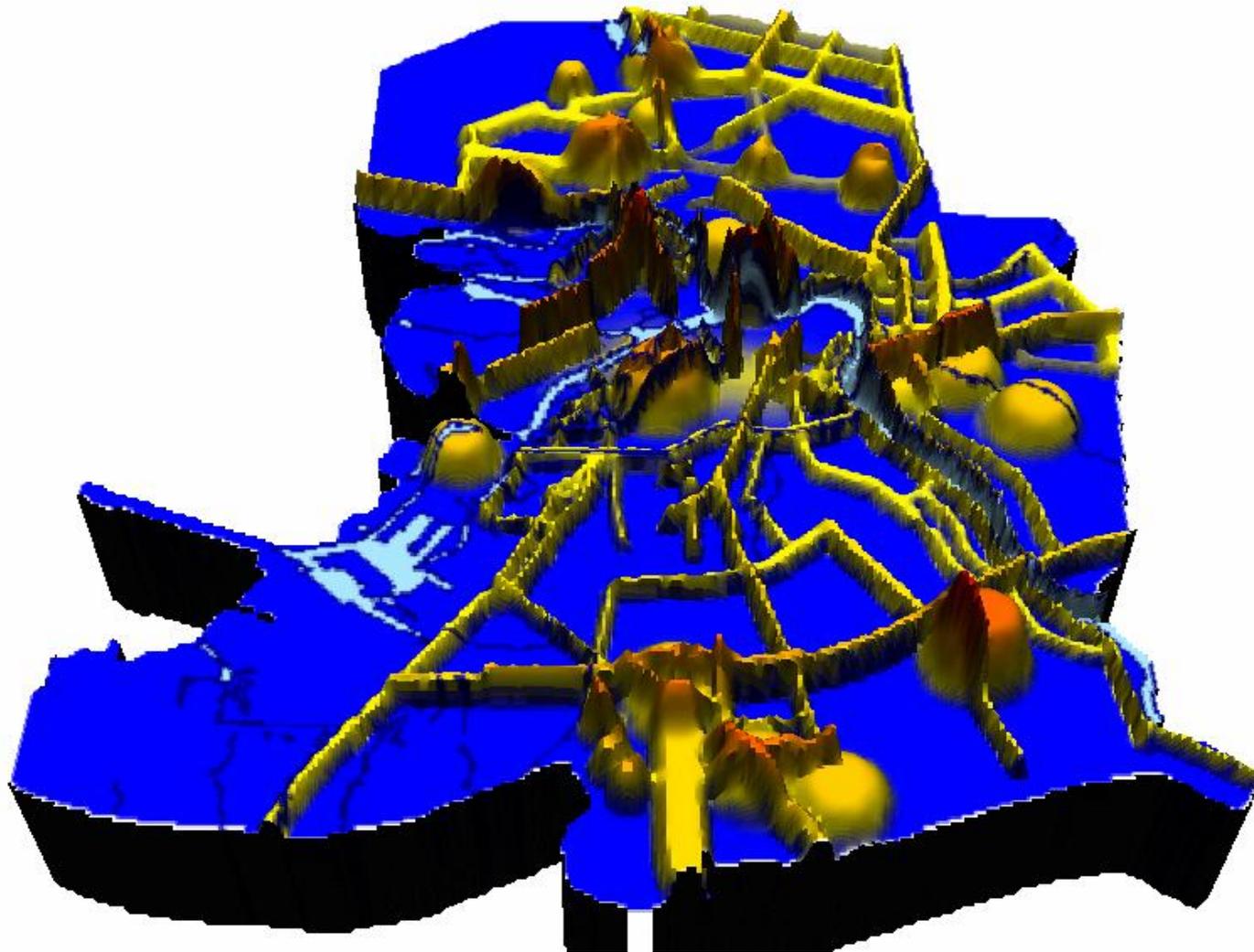
Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.

Ценовая поверхность арендных ставок встроенных помещений офисного назначения



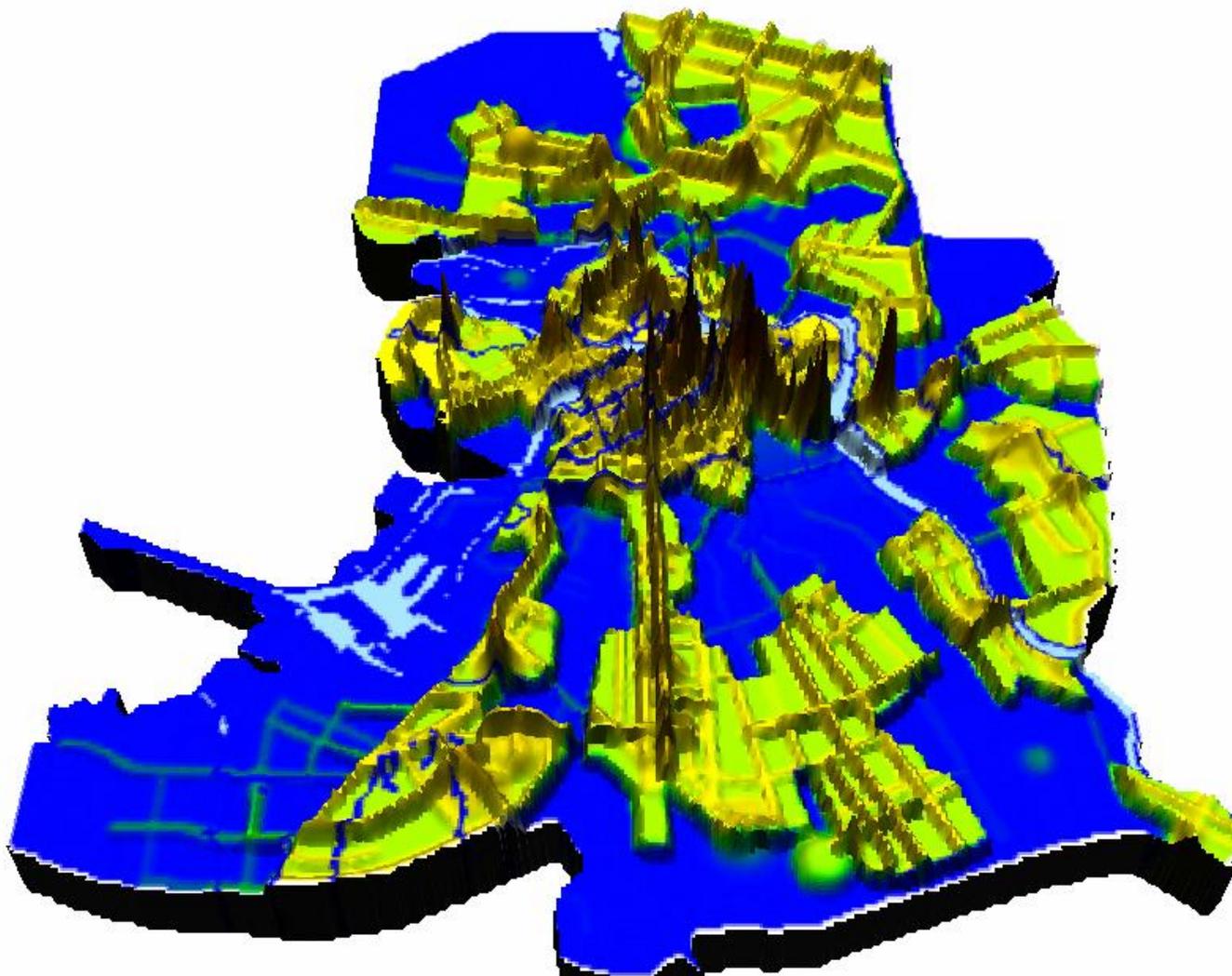
*Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.*

Ценовая поверхность арендных ставок встроенных помещений производственно-складского назначения



*Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.*

Ценовая поверхность арендных ставок встроенных помещений торгового назначения



*Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2005 года и 2006 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.
Подготовлен ГУ ГУИОН для Законодательного Собрания Санкт-Петербурга.*