

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА 2009 Г.

РЫНОК ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ. КРАТКИЙ ОБЗОР

CONSULTING
BROKERAGE
PROPERTY &
FACILITY MANAGEMENT

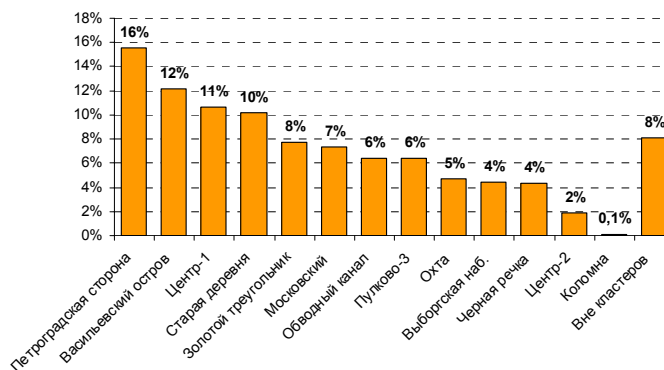


ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ

1. Параметры предложения

Сводные показатели 4 кв. 2009	GVA	GLA
Общий объем качественного предложения, тыс кв.м	1811	1227
в том числе класс А	423	308
класс В	1388	919
Прирост качественного предложения с конца 2008 г	29%	33%
Объем ввода в 1 кв. 2009	120	86
Объем ввода во 2 кв. 2009	159	121
Объем ввода в 3 кв. 2009	43	34
Объем ввода в 4 кв. 2009	83	67
Итого за 12 месяцев 2009 года	404	307
Отношение объема ввода 2009 года к объему ввода за 2008 г	124%	1331%

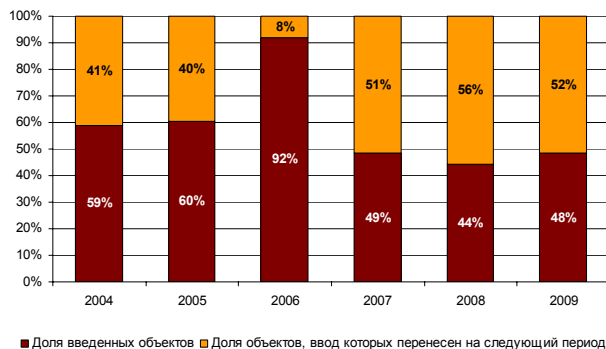
Рисунок 1. Географическое распределение площадей, GLA



Основные выводы и тенденции:

- Наиболее динамично развивается сегмент бизнес-центров класса А – с конца 2006 г. доля увеличилась в 2,7 раза. В целом, доля качественного предложения увеличилась в 1,2 раза или на 11%
- 92% предложения сконцентрировано в деловых зонах, что характеризует Петербург как развитой деловой центр (рис. 1)
- При ежегодном увеличении заявленного объема ввода, наблюдается и ежегодное увеличение доли невведенных объектов. Таким образом, прослеживается «эффект снежного кома» - к изначально большему чем в предыдущем периоде заявленному объему ввода добавляется больший, чем ожидалось, объем перенесенных объектов. При этом реальный объем ввода остается приблизительно на одном и том же уровне, что приводит к ежегодному уменьшению доли введенных объектов (рис. 2)
- Анализ географического распределения введенных за 12 месяцев 2009 года объектов подтверждает 2 сложившиеся тенденции: концентрация офисных объектов в деловых зонах и децентрализация. В пользу первой говорит тот факт, что большая часть объектов (соответственно и большие площади) введены на территориях действующих и перспективных кластеров. Большой объем ввода в нецентральных кластерах и вне кластеров говорит о децентрализации (рис. 3)

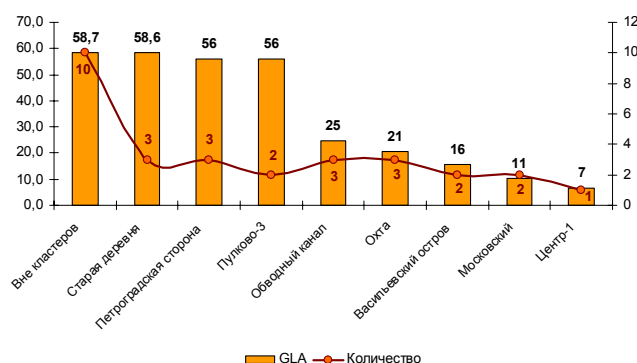
Рисунок 2. Динамика объемов реального ввода по отношению к заявленному объему в период 2004-2009 гг., %



Основные объекты, введенные за 2009 г

Название	Адрес	Класс	GLA
Сенатор 3-я оч.	проф.Попова,37	A	28000
Атлантик Сити 2-я оч.	между улицами Беговой, Савушкина	A	24300
Atrio	Петроградская наб., 22 литера А	A	10000
Nevsky Plaza	Невский пр., 55	A	6670
Содружество 3-я оч.	Коломажский пр., 33	B	20800
Арена Холл	Добролюбова ул., 16	B +	18000
Пулково СКАЙ (1 оч.)	Ул. Стартовая, уч. 5	B +	14960
Балтийская Жемчужина, ДЦ	Петергофское ш., д. 47, лит. А	B +	8664
Балтийский Маршалл	Балтийская ул., 52/54 литера А	B +	5348
Пулково СКАЙ (2 оч.)	улица Стартовая, уч. 5	B+	41000

Рисунок 3. Географическое распределение арендопригодных офисных площадей и количества бизнес-центров, введенных за 12 месяцев 2009 г.



2. Параметры спроса

Заполняемость и вакантные площади

- В 4м квартале доля вакантных площадей по сравнению со 3м кварталом снизилась на ~2%. С начала года доля вакантных площадей увеличилась на 9,4%
- Наибольшее количество вакантных площадей приходится на класс В – 22%. Это связано со значительным объемом ввода в данном сегменте в 2009 году (73%)
- Самый низкий уровень заполняемости наблюдается во вновь введенных объектах – 44,4% (в классе А от 40%).
- Средний по рынку уровень вакантных площадей 14,4 %

Запрашиваемые площади

Большинство респондентов (25%) отметило, что структура спроса сильно не изменилась – все также спрашивают мелкие помещения 15-30-50 кв.м. Однако в то же время некоторое количество респондентов заявили об увеличении запросов на средние блоки.

Доля запросов на помещения в бизнес-центрах класса А составляет 11,4%, класса В – 51,3%, класса С – 14,4%, 22,9% - запросы на ОСЗ, продажу и т.д.

Наиболее часто запрашиваемые кластеры – Московский (22,9%), Петроградский (12,5%), Золотой треугольник и Выборгская набережная (по 11,4%)

Требования арендаторов

В конце года уменьшилось количество респондентов, которые отмечали факт переговоров с арендаторов об уменьшении арендных платежей.

Стабильность со стороны существующих арендаторов влияет на сохранение уровня заполняемости офисных помещений и в перспективе – на замедление темпов снижения ставок аренды

3. Арендные ставки

В 4 квартале 2009 года ставки начали стабилизироваться. За этот период отмечены незначительные колебания ставок во всех сегментах.

По итогам 2009 года наибольшее снижение ставок произошло в классе А – с декабря 2008 года они упали на 37,6% до уровня 1 429 руб./кв.м./мес., включая НДС и КУ.

В классе В/В+ снижение ставок составило 27,4% до уровня 980 руб./кв.м./мес., а в классе С – на 26,4% до 687 руб./кв.м./мес.

Ставки в 92% случаев декларируются в рублях.

В структуру арендных платежей помимо чистой арендной ставки (triple net) арендодатель может включать НДС, коммунальные и эксплуатационные услуги, дополнительные услуги. Сочетание этих параметров отличается в зависимости от объекта.

Рисунок 4. Изменение среднего уровня вакантных площадей в течении 2009 года (без привязки к дате открытия и классу)

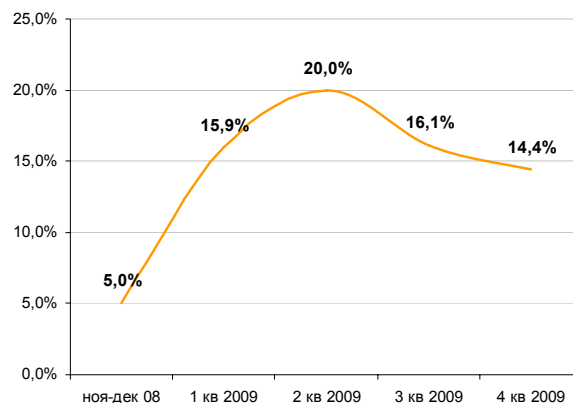


Рисунок 5. Структура спроса по площади помещений (% от количества запросов)

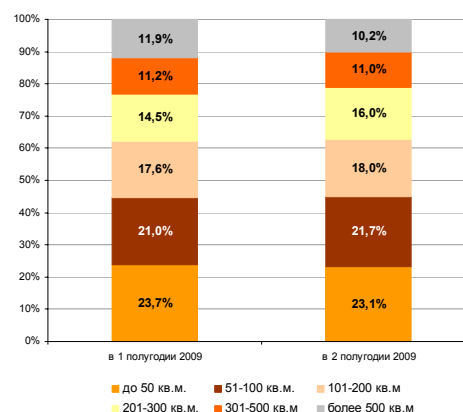
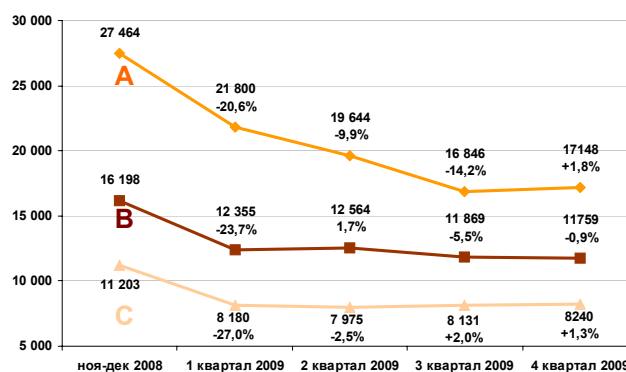


Рисунок 6. Изменение средних арендных ставок по классам, руб./кв.м./год, включая НДС и КУ



4. Прогноз арендных ставок и объемов ввода и предложения

Специалистами Praktis Consulting прогнозирование производится с использованием сценарного подхода.

Сценарий в прогнозировании — преимущественно качественное описание возможных вариантов развития исследуемого рынка при различных сочетаниях определенных (заранее выделенных) условий

Сценарии общего развития экономики

Пессимистический	Оптимистический	Реалистичный
<p>Наступление 2 волны кризиса, новый виток снижения макроэкономических показателей и ухудшения благосостояния населения.</p> <p>Пик кризиса: 2 волна осенью 2009 г Продолжительность: до 2011-2012</p>	<p>Постепенный рост экономической активности во всем мире</p> <p>Пик кризиса: 1 половина 2009 г. Продолжительность: До середины 2010</p>	<p>Наступление 2 волны кризиса, однако с меньшими потерями и меньшим влиянием на общеэкономическую ситуацию. Вероятно, вторая волна затронет меньшее количество областей экономики.</p> <p>Пик кризиса: 2 волна осенью 2009 г Продолжительность: До конца 2010</p>

Для составления прогноза были проанализированы динамика и прогнозы изменения таких определяющих макроэкономических показателей, как: цена за баррель нефти (Urals), индексы ММВБ и РТС, уровень инфляции, уровень безработицы, ВВП, курсы доллара, евро и бивалютной корзины и пр. Была составлена экономическая модель влияния внешних факторов на рынок офисных помещений в бизнес-центрах Санкт-Петербурга, в которой также были учтены факторы внутренней специфики рынка.

Сценарии изменения арендных ставок

Пессимистический	Оптимистический	Реалистичный
<p>Снижение ставок во всех сегментах на 8-10% по итогам года, продолжение падения минимум до середины 2010 года</p>	<p>Стабилизация ставок или незначительные колебания $\pm 2-3\%$ в 1 квартале 2010 г., активный рост начиная со 2 квартала 2010 г.</p>	<p>Стабилизация/незначительные колебания в 1 квартале 2010 г, плавный рост со 2 квартала 2010 г.</p>

Объем предложения

Чрезмерно большой заявленный объем (с учетом перенесенных объектов) может привести к тому, что девелоперы части объектов, строительство которых еще не начато, откажутся от планов их реализации.

С учетом экономической ситуации и темпов поглощения новых площадей, за 2010 год будет введено не более 300 тыс. кв.м. площадей. Отношение введенных площадей к заявленному, таким образом, составит 28%, а объем качественного предложения 2110 тыс.кв.м.



Copyright © Praktis Consulting & Brokerage 2010

All rights reserved. No part of the publication may be reproduced or used in any form or by any means, whether graphically, electronically, mechanically or otherwise howsoever including without limitation photocopying and recording on magnetic tape or other media, or included in any information store, retrieval system, and/or database of any kind, or transmitted in any form without the prior written permission of Praktis Consulting & brokerage. This report is based upon material in our possession or supplied to us, which we believe to be reliable.

Whilst every effort has been made to ensure its accuracy and completeness, we cannot offer any warranty that factual errors may not have occurred. We would like to be told of any such errors so that these can be put right. Praktis Consulting & Brokerage takes no responsibility for any direct or indirect damage or loss suffered by reason of the incorrectness of this report.