

Коммерческая недвижимость: итоги 2005 года

Встроенные помещения (street retail)

Рынок встроенных коммерческих помещений в 2005 году был достаточно спокойным. Почти весь год цены и ставки были на одном уровне, и лишь в четвертом квартале обозначился рост. Итог: **рост арендных ставок по торговым встроенным помещениям составил 10 % за год, цен - 9,5 %**.

На рынке офисных встроенных помещений рост цен и ставок составил 4,5 % за год в среднем по городу. Наиболее активно цены росли в Центральном районе (30 %) и Адмиралтейском (10%). В остальных районах города наблюдался небольшой спад цен, но не более 10 % (как в Калининском районе). Это связано с возросшим предложением площадей в бизнес-центрах, которые активно конкурируют с отдельными офисами. Арендные ставки в 2005 году оставались стабильными. Максимальный рост – 10 % - наблюдался в Василеостровском районе.

За год доля предложений помещений в центральных районах как по аренде, так и по продаже – сократилась за счет увеличения предложений в спальных районах. Можно отметить, что арендные ставки в проходных местах спальных районов (преимущественно вблизи станций метро) практически сравнялись со ставками на большинстве магистралей исторического центра (за исключением основных торговых коридоров, таких как Невский проспект или Большой пр. П.С.).

Несмотря на это, Центральный район по-прежнему сохраняет лидерство в листинге предложений. На второе место, обогнав Адмиралтейский район, к концу года вышел Выборгский.

Малый бизнес является основным покупателем на рынке недвижимости, что и формирует предложение. Четверть предлагаемых помещений по аренде имеют площадь 50-100 кв.м, а в продаже доля таких небольших помещений составляет более половины. В то же время существует тенденция к укрупнению предлагаемой площади, что отражает макроэкономические тенденции экономического подъема в городе и стране.

Расчетный срок окупаемости увеличился с 2003 года в 1,5 раза и составляет на начало 2006 года 6 лет. Самые высокие показатели приходятся на центральные районы, самые низкие – на спальные. В 2005 году самое низкое значение было в Калининском районе.

Торговые центры

Развитие рынка торговых центров становится все более заметным, теперь уже не только для девелоперов, но и для потребителей. В 2005 году было открыто **26 комплексов (375 тыс. кв.м)**, что в 2 раза больше, чем в прошлом году. В следующем году анонсируется к открытию еще **почти 50 центров** современного формата (из них 10 гипермаркетов Лента, О'Кей, Карусель, Рамстор, Castorama и др.), что при своевременной сдаче означает **1, 65 млн. кв.м.** торговой площади. Тенденции следующего года – увеличение размеров комплексов, увеличение в них развлекательной составляющей

(парки развлечений, океанариум, аквапарк и др.). Насущная задача девелоперов при столь бурно растущем рынке – позиционирование объекта, создание «изюминки», оригинальной концепции ТЦ. Стандарты работы задают западные компании, пришедшие на Российский рынок: французская Vinci Construction (ТЦ «Питер-Радуга»), итальянская Promocentro Italia (ТЦ «Северный Молл»), финская Stockmann (универмаг «Стокманн» на Невском) и др. Можно прогнозировать, что столь активное развитие сегмента крупных торговых объектов увеличит конкуренцию как за арендаторов, так и за покупателей. Уже сейчас можно наблюдать усиливающуюся рекламную активность по привлечению покупателей в торговые комплексы. В течение следующих 1-2 лет мы сможем наблюдать снижение арендных ставок и ротацию арендаторов в торговых объектах с устаревшей или неудачной концепцией, что приведет к их массовому перепозиционированию или редевелопменту.

Бизнес центры

В сегменте бизнес-центров можно отметить усиливающиеся тенденции к децентрализации - процесс, который уже в течение двух лет можно наблюдать на рынке Москвы. По понятным причинам район «золотого треугольника» и Невский проспект не в состоянии удовлетворить спрос на качественные офисные площади, в том числе представительские офисы класса А. Поэтому все больше новых объектов появляется и будет появляться за пределами исторического центра Санкт-Петербурга. Прежде всего, перспективы развития офисного сегмента связаны с застройкой набережных, а также с массовым редевелопментом промышленных территорий, находящихся в центральных районах.

Основной объем спрос на офисные помещения по-прежнему составляют малые и средние компании, поэтому наиболее востребованные площади находятся в диапазоне до 200 м². Хотя количество сделок с большими площадями неуклонно возрастает, в общем обороте рынка они пока еще не составляют значительной доли, чтобы повлиять на общую картину.

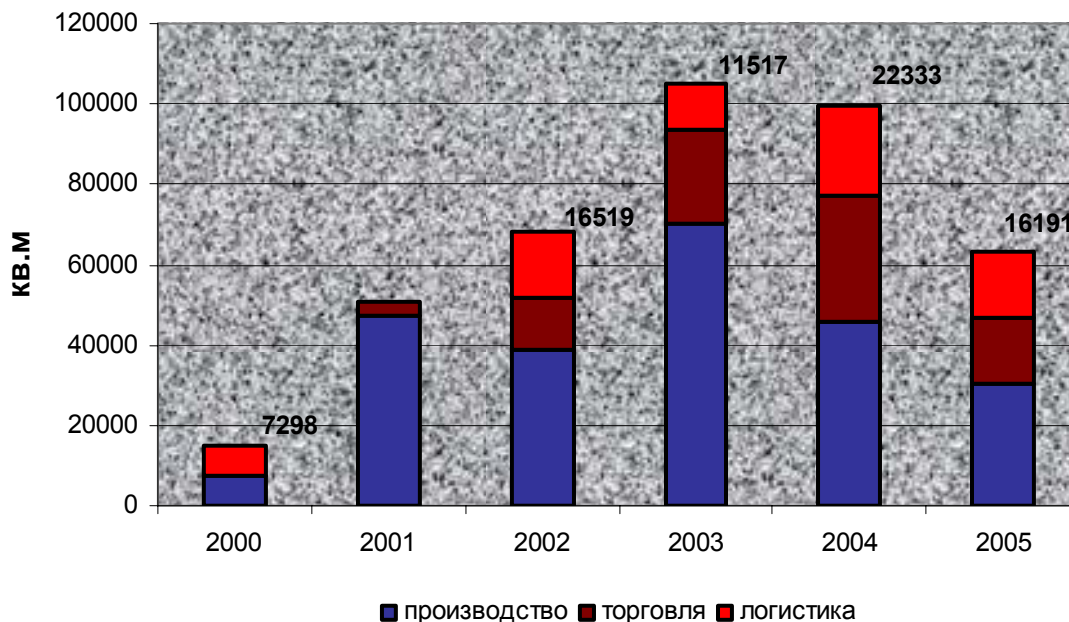
Арендные ставки в течение 2005 года плавно росли. Средний рост по рынку составил 10-15%. Уровень заполняемости в БЦ классов А и В превышает 95%, во многих БЦ свободные площади отсутствуют.

Склады

Сегмент первичной складской недвижимости показывает активный рост, при этом оставаясь достаточно незначительным по сравнению с другими сегментами рынка, например, жилой или торговой недвижимостью.

На ноябрь 2005 года есть информация о введенных в эксплуатацию складских объектах (включая очереди комплексов) общей площадью крытых складов **66 тыс. м²**. Еще ряд объектов были введены в декабре.

Функциональное назначение складских объектов



Из диаграммы видно, что в начале 2000-х годов подавляющую долю во вводе складских площадей составляли объекты, тем или иным образом связанные с производственной деятельностью. Начиная с 2002 года, в объеме ввода начала ежегодно увеличиваться доля складов, связанных с торговлей. Этот процесс можно объяснить ростом объема потребления и, как следствие, активным развитием в Санкт-Петербурге розничной торговли. Практически одновременно становится заметной доля новых складов, выводимых на рынок или используемых транспортно-логистическими компаниями. С нашей точки зрения, эти процессы взаимосвязаны, поскольку активизация торговли повысила спрос как на логистические услуги, так и на складские площади.

1. Если в 2000 году объем ввода новых складов находился на уровне **15 тыс. м²**, то к 2004-2005 годам он вырос до **100 тыс. м²** в год. Это говорит о том, что на рынке не хватает предложения складских площадей, что стимулирует новое строительство. Также можно сделать вывод о том, что реконструкция существующих объектов под склады не удовлетворяет потребностей ряда участников рынка, и они предпочитают строить новые объекты.
2. Несмотря на рост относительных показателей, абсолютный объем вводимых складских площадей продолжает оставаться незначительным.
3. В течение рассматриваемого периода основную часть (**46-66%**) от новых складских площадей составляют объекты, связанные с производством, хотя их доля постепенно уменьшается.
4. Объекты, построенные для нужд транспортно-логистических компаний и выводимые на открытый рынок являются небольшими как по относительным (**10-25%**), так и по

абсолютным (**11-22 тыс. м²**) показателям. Для сравнения, в Москве реализуются проекты логистических терминалов площадью в десятки и сотни тысяч метров.

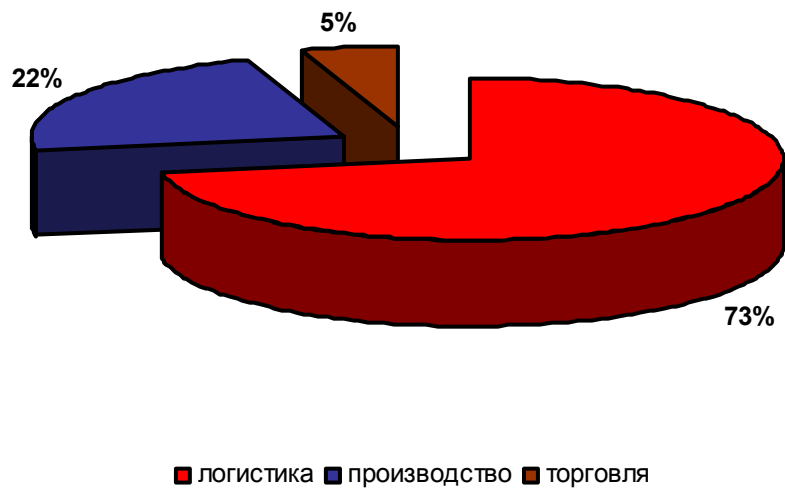
5. Среди новых объектов очень небольшую долю составляют склады, пополняющие предложение открытого рынка. Преобладают объекты, построенные компаниями для собственных нужд. Это свидетельствует о низком уровне развития складского рынка, который вынуждает торговые и логистические компании брать на себя несвойственные им функции – девелопмент складов – отвлекая ресурсы от основной деятельности. В качестве примеров складов, построенных для собственных нужд, можно привести объекты компаний «Балтика», «Ригли», «БАТ», «JFC», «Пятерочка» и др.

В настоящий момент в Санкт-Петербурге реализуется **83** складских проекта. Суммарная площадь земельных участков – **3,2 млн. м²**, оценочная суммарная площадь складов – **897 тыс. м²**.

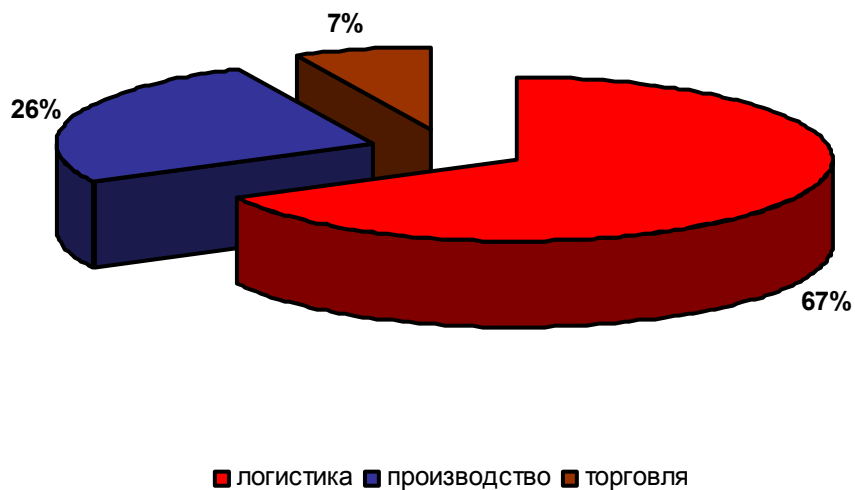
В территориальной структуре резко выделяются Выборгский, Красногвардейский, Московский и Пушкинский районы. В Выборгском районе складские проекты сосредоточены в н/з Парнас. В Красногвардейском районе реализуется ряд проектов на промышленных площадках и крупный проект в Ручьях. В Московском районе склады сосредоточены в н/з Предпортовая, а в Пушкинском – в н/з Шушары, в обоих случаях основной вклад вносят крупные проекты, связанные с обработкой грузопотоков Морского порта Санкт-Петербурга. При этом Пушкинский район является абсолютным лидером по площади земельных участков, предназначенных для складского строительства.

Площади большинства складских объектов продолжают оставаться достаточно небольшими. Все объекты, по которым есть достоверная информация, площадью свыше 20 тыс. м² расположены в н/з Предпортовая и Шушары. По большинству остальных районов средняя площадь строящихся и проектируемых складов не превышает 10-15 тыс. м².

Распределение площади участков по функциям



Распределение площади зданий по функциям



По сравнению с предыдущими годами структура сегмента строящейся складской недвижимости резко изменилась – основную долю в нем стали занимать проекты, связанные с реализацией транспортно-логистических функций или оказанием услуг по хранению грузов. При этом количество проектов, связанных с производством по-прежнему доминирует, но за счет меньшего масштаба они проигрывают логистическим проектам по объемным показателям.

По результатам анализа строящихся и проектируемых складских объектов можно сделать следующие выводы:

1. За последние 1-2 года произошло изменение структуры первичного рынка складской недвижимости. Все более весомую долю на нем занимают проекты, связанные с логистикой.
2. При этом все реализуемые крупные проекты предназначены для собственных нужд компаний-девелоперов, которые в дальнейшем будут выступать в качестве операторов склада. В качестве примеров можно привести проекты компаний «Евросиб», «Логистика-терминал», «Авалон Логистикс». Открытый рынок складов по-прежнему пополняется преимущественно за счет небольших объектов или реконструируемых помещений. Отсюда следует ситуация, при которой крупные компании, рассматривающие открытие своего бизнеса в Санкт-Петербурге, сталкиваются с отсутствием современных складских площадей для организации своей деятельности.
3. В 2006 году объем ввода новых складов может **в 2-2.5 раза** превысить уровень 2003-2005 годов.
4. За исключением крупных проектов логистических терминалов, площадь строящихся складов остается небольшой – не более **10-15 тыс. м²**. Это свидетельствует об отсутствии в складском сегменте крупных девелоперов, способных самостоятельно реализовывать масштабные проекты. Инвестиционная активность в складском сегменте заметно ниже, чем в других сегментах рынка недвижимости.
5. Основной объем складских проектов сосредоточен в южной части города в районе Шушары-Предпортовая.
6. В 2006-2007 годах прогнозируется более активное развитие рынка складской недвижимости. Это обусловлено несколькими обстоятельствами:
 - объективной нехваткой современных складских площадей;
 - активным развитием торговли (в том числе сетевой, которая предъявляет повышенные требования к транспортной и складской логистике);
 - непрерывным увеличением грузооборота Морского порта и транзитных грузопотоков через Санкт-Петербург;
 - ужесточением конкуренции и увеличением сроков окупаемости в других сегментах рынка коммерческой недвижимости, что позволит девелоперам рассматривать складские проекты наравне с другими направлениями.

Основные проблемы девелопмента складской недвижимости.

Как было показано выше, девелопмент складской недвижимости (под которым в данном случае понимается строительство объекта с целью его последующего вывода на рынок в форме продажи или сдачи в аренду) в Санкт-Петербурге развит слабо. Основная часть складов строится компаниями для собственных нужд. Для вывода на рынок реализуются небольшие проекты, площадь которых редко превышает 3-5 тыс. м². По сравнению с сегментами жилой, торговой и офисной недвижимости инвестиционная активность в складском сегменте остается незначительной.

Складывается ситуация, когда спрос существует, предложения недостаточно конкуренции практически нет, но и роста не происходит. Это обусловлено рядом сложностей, связанных с развитием складской недвижимости.

Традиционные проблемы, с которыми сталкиваются девелоперы, усугубляются спецификой складского сегмента. Сложности с поиском и оформлением земельных участков под застройку в складском сегменте увеличиваются тем, что площадь объекта, который может быть интересен потенциальным покупателям или арендаторам, должна быть достаточно большой (несколько десятков тысяч метров). С учетом того, что складские здания 1-уровневые, а коэффициент привязки невелик (0,4-0,5) для строительства современного склада необходим участок в несколько гектар. Кроме того, этот участок должен иметь хорошую транспортную доступность и располагаться вблизи основных транспортных магистралей, в противном случае его ликвидность резко снизится. Сочетание этих факторов позволяет рассматривать для строительства складских комплексов ограниченное число территориальных зон, расположенных за пределами плотной городской застройки, преимущественно вблизи от КАД, крупных магистралей или их пересечений.

При дальнейшем выборе участка девелопер сталкивается с тем, что строить объект ему придется на инженерно неподготовленной территории. Это вторая и гораздо более серьезная проблема. Обеспеченность объектов инженерными коммуникациями (вода, канализация, газ и особенно электричество) – постоянная головная боль всех застройщиков во всех сегментах рынка недвижимости. Опыт наших клиентов, показывает, что отсутствие инженерной инфраструктуры может поставить под сомнение реализацию проекта или сделать его непредсказуемым с точки зрения сроков и затрат.

Следующая проблема имеет сугубо рыночный характер. Хотя стоимость и сроки возведения складов значительно меньше, чем те же показатели для жилых, торговых и офисных помещений, срок окупаемости складов пока заметно выше, чем у проектов в других сегментах. Жилые объекты, несмотря на насыщенность рынка, в основном окупаются к завершению строительства. Срок окупаемости офисной и торговой недвижимости составляет от 3 до 5-6 лет. Срок окупаемости складского комплекса достигает 8-9 лет. Для логистических операторов этот срок меньше, поскольку они имеют возможность улучшать экономические показатели проектов за счет доходов от оказания услуг.

Поэтому при стратегическом планировании девелоперы и инвесторы рассматривают складской сегмент в последнюю очередь. Сказывается и недостаточная развитость банковской системы, в частности проектного финансирования, высокие проценты, небольшие сроки кредитования и трудности с получением кредитов. Это обстоятельство ставит девелоперов перед необходимостью частично или полностью финансировать проекты за счет собственных средств, что также отрицательно сказывается на их экономических показателях.

Ситуация может измениться в лучшую сторону по мере насыщения остальных сегментов рынка недвижимости, когда сроки окупаемости в них увеличатся до 7-8 лет, а усилившаяся конкуренция увеличит риски реализации проектов. Также положительно сказаться на развитии складского сегмента могут сказаться административные меры, направленные на упрощение инвесторам доступа к земельным участкам и инженерную подготовку территорий.