

**Прогноз
развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге
(на второе полугодие 2006 года и 2007 год)
и его влияния на социально-экономическое положение
Санкт-Петербурга**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2006 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	7
1.5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	7
3. ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА РЫНОК АРЕНДЫ	14
4. ОБЗОР И АНАЛИЗ РЫНКА АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	18
4.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА.....	18
4.2. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	20
4.3. ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ	21
4.4. ВСТРОЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ.....	27
4.5. РЫНКИ.....	30
4.6. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	30
4.7. ВЫВОДЫ ИЗ АНАЛИЗА РЫНКА АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	32
5. ОБЗОР И АНАЛИЗ РЫНКА АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	34
5.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА.....	34
5.2. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	36
5.3. ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ	37
5.3.1. Офисные площади класса «А» и «В».....	38
5.3.2. Офисные площади класса «С».....	40
5.4. ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ И ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ.....	43
5.5. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	44
5.6. ВЫВОДЫ ИЗ АНАЛИЗА РЫНКА АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	46
6. ОБЗОР И АНАЛИЗ РЫНКА АРЕНДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ....	48
6.1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА.....	48
6.2. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ	52
6.3. ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ	53
6.3.1. Производственно – складские помещения класса «А» и «В».....	53
6.3.2. Производственно – складские помещения класса «С» и «D».....	55
6.4. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	55
6.5. ВЫВОДЫ ИЗ АНАЛИЗА РЫНКА АРЕНДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	57
7. ВЫВОДЫ	59
П Р И Л О Ж Е Н И Я	60

1. СУБЪЕКТЫ И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

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

Общая площадь нежилого фонда Санкт-Петербурга по данным ГУ «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» по состоянию на 01.01.2006 составила 70 819.6 тыс. кв. м, из которых 89% площадей (62 855 тыс. кв. м) — отдельно стоящие здания и 7 964.6 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	38 290
Площадь строений	тыс. кв. м	62 855
Площадь встроенных нежилых помещений	тыс. кв. м	7 964.6
Общая площадь нежилого фонда	тыс. кв. м	70 819.6

Сводные данные год от года уточняются по итогам инвентаризации. Так, например, за предыдущий год специалисты ГУИОН выявили 3.24 млн. «дополнительных» нежилых квадратных метров и 1178 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 и активно влияющим на развитие негосударственного сектора рынка аренды нежилых помещений. На 1 января 2006 года объем площадей нежилого фонда, находящихся в собственности города и сдаваемых в аренду, составил более 5 млн. кв. м. (порядка 5.3 млн. кв. м.). В 2005 году из 18,1 млрд. рублей бюджетных поступлений от управления имуществом на долю аренды пришлось 11,67 млрд. рублей (14% всех запланированных доходов бюджета).

Объем нежилого фонда, сдаваемый в аренду организациями и представителями частного бизнеса, составляет, по экспертным оценкам, более 15 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 перестал играть ключевую роль. В течение последних пятнадцати лет продаваемые в рамках приватизации объекты исчислялись десятками, в лучшем случае сотнями объектов в год. Правда, необходимо отметить усиление активности приватизационных процессов в течение прошедшего года. В течение 2005 года Фонд имущества Санкт-Петербурга продал пакеты акций 23 ОАО, 5 ЗАО и одного ООО (в том числе

доли государства в 5 гостиницах, ДЛТ, БЦ класса А, Петербургском трамвайно-механическом заводе, Северо-западной ТЭЦ, ОАО «КАМАЗ» и т.п.), реализовал посредством аукционов 3 имущественных комплекса предприятий и заключил 451 договор купли-продажи объектов нежилого фонда. В том числе 378 встроенных помещений, 70 зданий и 3 объекта незавершенного строительства.

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 настоящее время перевод квартир из жилого фонда в нежилой является довольно перспективным видом бизнеса, которым активно занимаются профессиональные участники рынка. В предложениях к продаже нежилых помещений доля таких объектов составляет почти половину от общего количества предложений.

Третьим источником новых помещений нежилого фонда города являются встроенные нежилые помещения в жилых и нежилых домах нового строительства, которые, как правило, сдаются собственником в аренду. В течение 2005 года, в связи с сокращением объема жилищного строительства, наметилась тенденция к увеличению количества объектов нового строительства нежилых зданий и сооружений.

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.

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

Субъекты, формирующие предложение по аренде нежилых помещений

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 арендодателя 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;
- Иностранские 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

Предпочтения по группам арендаторов коммерческих площадей

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.
Иностранцы 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 высококлассные складские комплексы, практикуют строительство объектов «под себя».

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

1.3. Профессиональные участники рынка коммерческой недвижимости

В Санкт-Петербурге сложился круг ведущих профессиональных участников рынка коммерческой недвижимости. Это такие организации, как «Авентин-недвижимость», «Адвекс – РОССТРО», «Агентство недвижимости «Ваш дом», «Агентство «Норд», «Агентство недвижимости «СОЮЗ», «Александр-Недвижимость», «Астера», «Атриум», «Бекар», «Бенуа», «Дарко», «Динас», «Итака-недвижимость», «Ината», «Легион-Недвижимость», «Магазин квартир-2», «Мажордомъ», «МИЭЛЬ СП», «Октава», «Петербургская недвижимость», «РосПроектНедвижимость», «Русский дом», «Русский фонд недвижимости Лтд.», «ЦАН», «Центр», «Экотон», «Free Market», «Colliers International», «Knight Frank» и др.

В Санкт-Петербурге активно развивается процесс передачи объектов недвижимости, являющихся собственностью Санкт-Петербурга, в доверительное управление. В управление передаются как объекты, которые уже заняты арендаторами, 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.

Так, в период с 1999 по 2005 год городом было заключено порядка 20 договоров доверительного управления, общий доход по которым только в прошлом году составил 75 млн. рублей. Специалистами в этой сфере бизнеса было подсчитано, что доходность городских объектов после передачи их в руки профессиональных управляющих, в среднем, увеличивается на 200–300% уже на третьем году эксплуатации. Начало 2006 года было ознаменовано передачей в доверительное управление еще одного объекта – здания по адресу Невский пр., д. 7/9. Объект был передан в

доверительное управление по результатам торгов, в процессе которых город из четырех участников выбрал компанию «Бекар», взявшую обязательство перечислить в казну в течение пяти лет не менее 589,4 миллионов рублей. В ближайшие год-два КУГИ намерен передать в доверительное управление еще около десяти зданий.

1.4. Профессиональные объединения участников рынка коммерческой недвижимости

Крупнейшим национальным объединением профессионалов рынка недвижимости является «Российская гильдия риелторов» (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.

Кроме того, в Санкт-Петербурге действует несколько локальных объединений операторов рынка недвижимости и строительства: «Ассоциация домостроителей и производителей стройматериалов Санкт-Петербурга», «Гильдия риелторов Санкт-Петербурга», «Союз строительных объединений» и др.

В настоящее время количество компаний, состоящих в Ассоциацию риэлтеров Санкт-Петербурга и Ленобласти, возросло с 75 до 102 компаний: 46 действительных, 47 ассоциированных, 8 корпоративных и 1 коллективный член. Это риэлтерские, строительные, девелоперские фирмы, юридические компании, образовательные учреждения и СМИ.

В настоящее время практически у всех крупных риэлтерских фирм созданы отделы коммерческой недвижимости. В некоторых секторах коммерческой недвижимости влияние профессиональных операторов особенно заметно – скажем, бизнес-центр вообще не может считаться таковым, если у него отсутствует управляющая компания.

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».

1.5. Государственное регулирование рынка коммерческой недвижимости

Управление недвижимым имуществом Санкт-Петербурга является важной подсистемой в системе управления городом. 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.

Открытое акционерное общество «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.

Основным 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. Методика была разработана в 1997 году по результатам статистического моделирования рынка аренды нежилых помещений Санкт-Петербурга методами пассивного многофакторного эксперимента и впервые в России обеспечила расчет и начисление индивидуальных арендных ставок за нежилые помещения, арендодателем которых выступал крупный мегаполис, с учетом объективных соотношений, сложившихся на рынке недвижимости. Последние уточнения в Методику, касающиеся порядка расчета коэффициентов внесены распоряжением губернатора от 24.01.2000 №70-р¹.

Бурное развитие петербургского рынка недвижимости, начавшееся на рубеже 1999 – 2000 годов и продолжившееся до настоящего времени, привело к существенным расхождениям между определяемыми Методикой и рынком значениями арендных ставок за объекты нежилого фонда. Общее развитие рынка опережало корректировки, возможные в рамках закрепленной структуры Методики, в результате чего ряд городских объектов сдавался в аренду по заметно более низким ставкам, чем аналогичные на рынке.

Основные замечания к Методике, помимо общего несоответствия рыночной конъюнктуре, можно сгруппировать следующим образом:

- Неточности в описании координат влияющих локальных центров и магистралей.
- Недостаточное количество магистралей, учтенных в Методике.
- Недостаточная точность учета координат объектов нежилого фонда.
- Трудности практического учета состояния объектов при расчете арендной ставки.
- Равные нулю для некоторых функций использования значения отдельных коэффициентов Методики, характеризующих внутреннюю структуру объектов, фактически исключающие из расчета возможность использования объектов по данной функции, опровергаются современными рыночными данными. Исключение объектов из торгового (реже – офисного) функционального использования в таких случаях приводит к неверному определению наилучшего и наиболее эффективного использования объекта и, как следствие, к занижению рассчитанных по Методике арендных ставок.

По оценке КУГИ, из-за того, что городские ставки аренды не менялись несколько лет, частные площади в 2005 году сдавались в среднем на 40% дороже, чем государственные. Из-за этого в Санкт-Петербурге активно действовали организации, которые арендовали помещения у города, чтобы затем сдавать их в субаренду. Таким образом, эти арендаторы, практически ничего не вкладывая, получали доход, который мог бы иметь бюджет. Применение новой Методики позволило ликвидировать эту спекуляцию и повысить бюджетные поступления от сдачи городских помещений.

¹ Корректировка, в основном, затронула коэффициент местоположения для торговой функции (добавлены магистрали, увеличен вес магистралей).

С января 2006 года вступила в силу новая Методика расчета арендных ставок объектов нежилого фонда, принадлежащих и сдаваемых в аренду городом, разработанная Комитетом по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга (КУГИ) и Городским управлением инвентаризации и оценки недвижимости (ГУИОН). Она была введена постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 21.12.2005 № 1958 «О порядке определения базовых ставок и коэффициентов, применяемых при расчете арендной платы за объекты нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург».

В соответствии с законом от 14 июля 2004 года N 387-58 «О Методике определения базовых ставок и коэффициентов, применяемых при расчете арендной платы за объекты нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург» при расчете арендной платы учитываются такие ценообразующие факторы как местоположение сдаваемых в аренду площадей, которое в свою очередь, зависит от удаленности объекта аренды от центра города, основных магистралей, локальных центров и того, в какой ценовой зоне находится объект, этажность, состояние, тип входа, тип здания, наличие элементов благоустройства. Существенным отличием новой Методики от старой является то, что местоположение объекта определяется по координатам входа в объект, а не по координатам центра здания, где находится сдаваемое помещение. По прежней Методике «встроенные помещения» на «красной линии» и во дворе могли стоять одинаково, если они имели один адрес, что могло приводить к существенным ошибкам, особенно в случае протяженных от магистралей домов, например, на Невском проспекте.

Для увеличения точности расчетов расширен перечень магистралей, влияющих на арендные ставки, с 54 до 794. Кроме того, выделено 240 ценообразующих магистралей, оказывающих влияние на арендную стоимость производственно-складских объектов. Новая Методика отличается большей детализацией. Например, 13 внутренних линий и проездов (Ягодный, Чернышов, Графский и др.) Апраксина двора стали считаться улицами. Помещения, которые на них выходят, существенно были недооценены, поскольку по старой Методике имеют «вход со двора».

Помимо деления города на пять ценовых зон (центр, средние ценовые районы, депрессивные зоны, города-спутники и пригородная периферия) на территории Санкт-Петербурга выделены 63 локальных центра, влияющих на стоимость аренды торговых и офисных площадей, а также 28 центров влияния, учитываемых при определении уровня арендной платы для производственно-складских помещений.

Для того чтобы снизить финансовые последствия роста цен для арендаторов и не тормозить развитие рынка в целом предусматривается постепенное (ежеквартальное – на 25%) повышение арендных ставок в течение года. Для тех, у кого цена аренды вырастет более чем вдвое, переходный период составит два года, при увеличении расценок втрое – три года. Арендаторам объектов, расположенных во дворах (такие помещения составляют 55% от всех сдаваемых городом площадей), предусмотрена отсрочка до 2007 года: до этого времени арендную плату им повышать не будут. Но даже с учетом поэтапного введения новых ставок и потерь, связанных с неизбежной ротацией арендаторов, поступления в городской бюджет от аренды нежилого фонда в 2006 году, по прогнозу, увеличатся более чем на 40% по сравнению с 2005 годом.

В связи с общим ростом ставок правительство города согласовало поправки в закон о льготных категориях арендаторов. Пока они могут претендовать только на помещения, оцененные менее 75 у.е./кв.м в год, после введения предлагаемых поправок эта планка повысится до 130 у.е. Величина условной единицы КУГИ в 2006 году осталась на том же уровне - 35 рублей.

Если арендатор не согласен с новой арендной платой, он вправе обратиться к независимому оценщику и заказать индивидуальную оценку арендной платы, результаты которой, в соответствии с законом, будут приняты и учтены при начислении арендной платы.

2. ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДЫ НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ С АВГУСТА 1998 ГОДА ДО СЕРЕДИНЫ 2006 ГОДА

Финансовый кризис, поразивший экономику России в августе 1998 года, оказал существенное 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 2005 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 2006 года, цены сделок аренды плавно продолжали расти.

Анализ полученных данных показывает, что в среднем ставки аренды при их исчислении в долларах США к февралю 2006 года по сравнению с февралем 2005 года для помещений торгового сектора выросли на 16%, офисного - на 7%, промышленно-складского - на 15% (Таблица 2.1).

Таблица 2.1

Состояние рынка нежилого фонда по состоянию на февраль 2006 г.
(по сравнению с февралем 2005 года)

Среднее значение	Аренда		
	торг	офис	склад
Активность спроса	111%	105%	115%
Уровень цен спроса	113%	109%	116%
Активность предложения	113%	112%	106%
Уровень цен предложения	123%	113%	119%
Реальные сделки	109%	102%	103%
Уровень цен сделок в феврале 2006года	116%	107%	115%
Прогноз на февраль 2007года	114%	108%	114%

Анализ динамики рынка цен аренды показал, что по сравнению с февралем 2005 года произошло некоторое *снижение темпов роста цен аренды*: на 1% для торговли, на 5% - для офисных помещений, для производственно-складских помещений снижение темпов роста цен аренды не наблюдалось. 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 11%, при этом уровень активности предложения в среднем за год вырос на 13%, т.е. наблюдается тенденция превышения роста предложения над темпами роста спроса.

В офисном секторе уровень активности предложения вырос на 12%, а уровень активности спроса вырос только на 5%. 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. В то же время, по мнению операторов рынка, пользуются спросом офисные помещения, сдаваемые в бизнес-центрах.

По сравнению с предыдущим годом значительно активизировался спрос на производственно-складские помещения. В этом секторе уровень активности предложения в среднем за год вырос на 6%, уровень активности спроса - на 15%. 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 13%, в промышленно–складском – на 19%. Это привело к росту цен спроса в торговом секторе на 13%, в офисном – на 9%, в промышленно–складском – на 16%. Прирост цен предложения превышает прирост цен спроса на 10% - в торговле, на 4% - в офисном секторе и на 3% - в промышленно-складском секторе.

По рынку аренды эксперты прогнозируют дальнейший рост уровня цен: на 14% - в торговом секторе, на 8% - в офисном секторе и на 14% - в промышленно-складском. В то же время, участники рынка прогнозируют некоторое снижение темпов роста уровня цен по торговому и производственно-складскому секторам. Это связано с превышением уровня активности предложения над уровнем активности спроса. Для офисного же сектора прогнозируется незначительное увеличение темпов роста цен аренды.

В текущем году, как и прогнозировалось в 2005 году, уровень цен сделок аренды по всем секторам превысил докризисный уровень. По сравнению с докризисным уровнем (весна 1998 года) ставки аренды в феврале 2006 года составили для помещений торгового назначения – 237%, офисного – 108%, промышленно-складского – 129% (Таблица 2.2).

Таблица 2.2

Состояние рынка нежилого фонда по состоянию на февраль 2006 г.
(по сравнению с докризисным уровнем - весна 1998 года)

Среднее значение	Аренда		
	торг	офис	склад
Активность спроса	331%	133%	278%
Уровень цен спроса	176%	91%	111%
Активность предложения	156%	345%	154%
Уровень цен предложения	513%	186%	216%
Реальные сделки	116%	79%	72%
Уровень цен сделок в феврале 2006 года	237%	108%	129%
Прогноз на февраль 2007 года	271%	117%	147%

По мнению экспертов, к февралю 2007 года наименьшее превышение над докризисным уровнем цен по аренде ожидается в секторе офисных помещений - на 17%. Наибольшее превышение над базовым уровнем цен по аренде ожидается в секторе торговой недвижимости - на 171% (Таблица 2.2).

В результате обработки представленных экспертами сведений о количестве сделок получены данные, позволяющие составить структуру рынка нежилого фонда, которая сложилась к февралю 2006 года. В среднем на рынке 64% сделок приходится на сделки аренды и 36% – на сделки продажи². Ниже приведено соотношение сделок по секторам рынка коммерческой недвижимости (Таблица 2.3 и рис. 1,2).

Ниже приведено соотношение сделок по секторам рынка коммерческой недвижимости и изменение структуры рынка аренды по сравнению с февралем 2005 года (Таблица 2.3).

² Приведенные данные по структуре рынка могут не отражать реальную ситуацию на рынке в целом, поскольку они основаны на анализе малой выборки данных (не все эксперты предоставили данные о совершенных сделках).

Таблица 2.3

Данные по структуре рынка за период февраль 2005 - февраль 2006

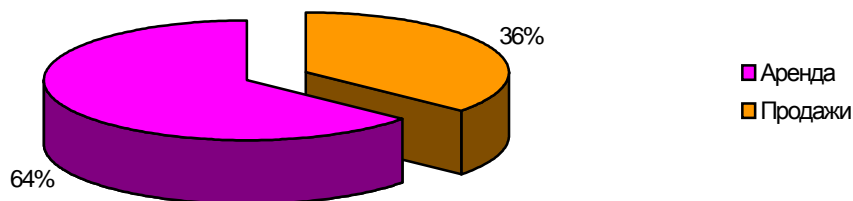
Структура рынка	Аренда			Продажа		
	торг	офис	склад	торг	офис	склад
Общее кол-во сделок	21	16	10	10	10	6
Количество респондентов	14	14	14	11	12	9
Доля на рынке	Всего:	64%	46	Всего:	36%	26
Доля сегмента	46%	33%	21%	37%	39%	24%
Изменение доли рынка за год	Всего:	5%	4	Всего:	5%	7
Изменения по сегментам за год	6%	-2%	-4%	-4%	4%	0%
Изменение кол-ва респондентов	1	1	4	1	1	3

В структуре рынка аренды в феврале 2006 года заметно увеличилась (на 6%) доля сделок помещений торгового назначения, в основном, за счет уменьшения доли аренды производственно-складских помещений.

Общая структура рынка нежилых помещений, сложившаяся в первой половине 2006 года приведена на Диаграмме 2.1.

Диаграмма 2.1

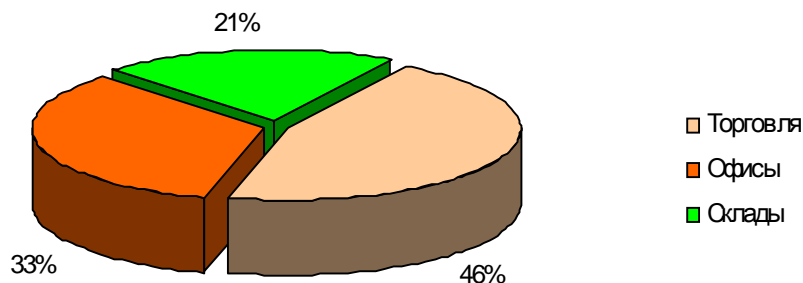
Общая структура рынка нежилых помещений в первой половине 2006 года



Структура рынка аренды нежилых помещений приведена на Диаграмме 2.2.

Диаграмма 2.2

Структура рынка аренды нежилых помещений в первой половине 2006 года



В структуре рынка аренды в феврале 2006 года заметно увеличилась (на 6%) доля сделок торговых помещений в основном за счет уменьшения доли аренды офисных и производственно-складских помещений (Таблица 2.3).

3. ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА РЫНОК АРЕНДЫ

Санкт-Петербург входят в число национальных лидеров по показателям инвестиционной активности. У города есть ряд привлекательных показателей для инвесторов - близость к границам Евросоюза, крупнейший на Балтике порт, развитый потребительский рынок, стабильная ситуация в социальной сфере.

По данным Комитета по экономическому развитию, промышленной политике и торговле (КЭРППиТ) инвестиции в основной капитал организаций Санкт-Петербурга за 2005 год достигли 154,128 млрд. руб. (\$4 млрд.), что составило 109,7% к итогу 2004 года. Большая доля в общем объеме инвестиций приходилась на капиталовложения зарубежных компаний, реализующих свои проекты на территории региона.

По данным КЭРППиТ общий объем иностранных инвестиций в прошедшем году увеличился на 43,9% по сравнению с 2004 годом и составил \$1,417 млрд. Прямые иностранные инвестиции в 2,2 раза превысили аналогичный уровень прошлого года. Вероятнее всего, эта тенденция распространится и на период с 2006 по 2008 годы.

Лидером по привлечению иностранного капитала является промышленность. На эту отрасль приходится более 67% от общего объема иностранных инвестиций, наиболее привлекательны для иностранного капитала машиностроение и металлообработка, а также пищевая промышленность. Больше всего в Санкт-Петербург вкладывают США (19,4%), Кипр (15,1%), Финляндия (10,5%), Нидерланды (9,4%), Мексика (9%), Великобритания (8,3 %), и Швеция (8,1%). Из стран СНГ в экономику Санкт-Петербурга в 2005 году поступило \$2,9 млн., из которых на Украину приходится \$2,1 млн.

В настоящий момент рейтинг Санкт-Петербурга повышен до инвестиционного уровня. По данным международного рейтингового агентства «Standard & Poor's» долгосрочный кредитный рейтинг города Санкт-Петербурга вырос до «BBB-». Прогноз изменения рейтинга – «Стабильный». Аналитики агентства отмечают, что повышение рейтинга отражает готовность города осуществлять необходимые инвестиции в инфраструктуру, что подтверждается ростом капитальных расходов бюджета и долгосрочными инвестиционными планами. Хороший рейтинг городу обеспечивают такие факторы, как низкий уровень долга и умелое управление им, высокие темпы экономического развития и роста доходов бюджета.

Капитальные расходы Санкт-Петербурга в 2005 году более чем в два раза превысили показатели 2003 года, а в этом году вырастут еще на 30%. Город вкладывает крупные средства в строительство дорог, транспортную инфраструктуру, жилищно-коммунальное хозяйство, подготовку новых территорий под строительство жилья, промышленных и социальных объектов. Долгосрочные планы предусматривают осуществление ряда важных проектов, среди них - строительство новых энергетических источников, сооружение тоннеля под Невой, развитие системы водоснабжения и водоотведения.

Прямой долг Санкт-Петербурга на конец 2006 года, как ожидается, составит 9,5% текущих доходов, а полный долг не превысит 10% всех доходов (для сравнения, в 2001 году этот показатель составлял 24%). В результате быстрого роста доходов и умеренного уровня заимствований, полный долг, скорее всего, не превысит 15% доходов и в 2007-2008 годах. Эффективная система управления долгом города - одна из лучших в России и Центрально-Восточной Европе. Кроме того, резервы ликвидности на конец 2005 года превышали 150% полного долга.

В течение 2005 года правительство города вело активную инвестиционную политику. В результате было подписано более 10 меморандумов и инвестиционных соглашений с компаниями, основными из которых являются: Шанхайская индустриальная компания, Северсталь, Toyota, Газпром, SH «Bosch und Siemens Hausgerate GmbH» и др. В результате достигнуты договоренности об осуществлении инвестиций в экономику города на общую сумму, превышающую \$2,5 млрд.

В текущем году на петербургский рынок решил выйти наряду с «Toyota Motor», другой японский автомобильный концерн - «Nissan Motor». Инвестиции в строительство сборочного автозавода составят порядка \$200 млн. (5,5 млрд. руб.). Предприятие планируется построить на участке общей площадью 130 га, расположенном юго-восточнее пересечения Западного скоростного диаметра и Кольцевой автодороги. Завершить строительство и начать выпуск продукции планируется в 2009 году. Мощность предприятия составит 50 тыс. автомобилей в год. На заводе будут работать 750 человек.

Важнейшим является то, что правительство Санкт-Петербурга увеличивает капитальные вложения и объемы финансирования инфраструктуры города, необходимые для создания индустриальных зон и развития промышленных территорий, строительства и реконструкции объектов городского хозяйства, в том числе важных социальных объектов. Улучшение объектов инфраструктуры приводит к созданию благоприятных инвестиционных условий, как для предприятий города, так и для внешних инвесторов.

Помимо строительства КАД, активно проектируются и готовятся к реализации такие крупные проекты как строительство высокоскоростной магистрали вдоль побережья Финского залива (Западный Скоростной Диаметр) и строительство автомобильного тоннеля под Невой в створе Пискаревского проспекта.

Все это, безусловно, даст толчок для дальнейшего развития территорий. В связи с началом становления рынка земли, наряду с проведением кадастрового учета, администрация города проводит огромную работу по изменению градостроительного регламента и статуса использования земельных участков, что также положительно скажется на инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга.

В последние годы администрация Санкт-Петербурга делает особую ставку на развитие высокотехнологичных производств. В ближайшие годы на их долю будет приходиться уже более половины всего регионального производства продукции. Достижению этой стратегической цели призваны способствовать условия Особой экономической зоны (ОЭЗ) технико-внедренческого типа. Право на ее создание город выиграл в федеральном конкурсе в январе 2006 года. Главные инструменты влияния на инвестиционную привлекательность региона – законодательное стимулирование и направленная на максимальную открытость информационная политика. Одним из стимулов дальнейшего развития российских портов на Балтике может стать закон, который пока находится в стадии разработки, о создании ОЭЗ нового типа - портовых. Предполагается, что новые ОЭЗ будут формироваться вокруг ведущих морских портов страны. Весьма вероятно, что порты Санкт-Петербурга и Ленинградской области станут одними из основных претендентов на создание нового типа ОЭЗ. В случае предоставления им соответствующего статуса инвестиционная привлекательность обоих регионов должна значительно увеличиться.

В связи с созданием на территории Санкт-Петербурга ОЭЗ предполагается сформировать здесь налоговый режим, отличающийся от общих правил, применяемых ко всем инвесторам. Правительством города в марте 2006 года был принят проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Санкт-Петербурга, регулирующие вопросы предоставления налоговых льгот», предусматривающий снижение ставки единого социального налога, освобождение от уплаты налога на имущество организаций, земельного и транспортного налогов. Кроме того, в соответствии с федеральным законодательством на территории зоны будет действовать особый таможенный режим. Новый закон будет предусматривать указанные налоговые льготы на срок до 3 лет для инвесторов для сумм, превышающих \$100 млн.

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 и крупных логистических центров. 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.

Уровень рисков и доходности инвестирования в коммерческую недвижимость в городе по-прежнему превышает показатели Москвы и других крупных городов Центральной и Восточной Европы. Положительной тенденцией является постепенное, по мере развития рынка, снижение ставок капитализации для качественных объектов коммерческой недвижимости.

За прошедший год наметились следующие тенденции:

- рост интереса инвесторов к рынку коммерческой недвижимости, вызванный, в частности, снижением доходности жилой недвижимости за счет увеличения сроков окупаемости инвестиционных проектов;

- улучшение условий привлечения финансирования в девелоперские проекты – снижение процентных ставок по кредитным ресурсам, увеличение сроков предоставления кредитов;

- распространение опыта привлечения международных финансовых институтов, консультантов и архитектурных бюро для реализации инвестиционных проектов.

Таким образом, изменения, произошедшие на рынке недвижимости Санкт-Петербурга в прошедшем году, будут способствовать улучшению качества новых объектов коммерческой недвижимости и повышению инвестиционной привлекательности рынка в среднесрочной перспективе.

Однако, несмотря на высокий уровень активности, рынок инвестиционных продуктов в Санкт-Петербурге находится на начальной стадии формирования. Ограничивают интенсивное развитие этого рынка недостаточность «длинных» финансовых ресурсов, неразвитость рынка земли, информационная закрытость и малое количество профессиональных инвесторов.

Наиболее крупные инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости, реализованные в 2005 году, приведены в Таблице 3.1.

Таблица 3.1

ПРОЕКТЫ	Общая площадь (тыс. кв. м)	Инвестор/Девелопер	Инвестиции (\$ млн.)
Торговые объекты			
«Рамстор»	41,4	«Ramenka»	30
«Metro III»	14,0	«Metro» Cash & Carry	24
«Лента VIII»	14,2	«Лента» Cash & Carry	23
«Лента IX»	12,0	«Лента» Cash & Carry	21
«Лента VII»	12,0	«Лента» Cash & Carry	20
«Космополис»	20,7	«Ольвен С.-Петербург»	16
«Французский бульвар»	16,7	«Макромир»	15
«МасШтаб»	20,0	«СВП-Инвест»	15
«Румба»	22,0	«Петромобильстрой»	13
«Меркурий» (V очередь)	19,7	«Адамант»	11
Гостиницы			
Мойка, 22 Kempinski	18,0	«ПАН»	49
Novotel	14,0	«Галис Терминал»	30
«Амбассадор»	19,4	«Петербургские отели»	29
«Петро Палас Отель»	12,0	«Сезон»	25
Офисные центры			
«River House»	32,4	«Промсвязьнедвижимость»	22
«Константа»	16,0	«ПСБ»	20
«Сенатор» (ул. Чапаева)	12,0	«Империя Холдинг»	16
«Сенатор» (7 линия В.О.)	14,1	«Империя Холдинг»	14
«Т-4»	25,0	Бизнес-центр «Т-4»	12
«Сенатор» (6 Красноармейская)	14,1	«Империя Холдинг»	14
«Шпалерная, 54»	9,1	«СК Возрождение»	10
Складские объекты			
«British American Tobacco»	27,0	«British American Tobacco»	20
«MeatLand»	8,8	«MeatLand»	12
PNK	14,4	PNK Logistics	10
«Terra Logistica»	12,0	Foodline	10
ИТОГО	441,0		481

4. ОБЗОР И АНАЛИЗ РЫНКА АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

4.1. Общая характеристика рынка

Инвестиции в торговую недвижимость на данный момент являются одними из наиболее выгодных финансовых вложений, как в краткосрочной (за счет роста цен), так и долгосрочной (за счет сдачи площадей в аренду) перспективе. По данным компании «Бекар. Консалтинг», уровень доходности торговой недвижимости составляет около 15-20% годовых, срок окупаемости 4-8 лет. Но в последующие годы, как утверждают эксперты, этот показатель будет снижаться в результате увеличения конкуренции и стабилизации развития экономики. Общая площадь помещений Санкт-Петербурга, используемых под функции, сопоставимые с торговой³, в настоящее время, составляет около 9 млн. кв. м.

По данным КЭРППиТ в настоящее время обеспеченность населения торговыми площадями из расчета на 1 тыс. жителей достигла 395 кв.м., что на 23% больше гарантируемого норматива стандарта проживания, но в 2,5 раз ниже общеевропейского стандарта (1 тыс. кв. м на 1 тыс. жителей), что свидетельствует о высоком потенциале роста данного сегмента рынка в Санкт-Петербурге.

На развитие рынка торговой недвижимости в первой половине 2006 года повлияла позитивная динамика основных макроэкономических показателей в 2005 году. По данным КЭРППиТ оборот розничной торговли продовольственными товарами за прошедший год составил 101,4 млрд. руб. (прирост по сравнению с 2004 г. – 18,3% в сопоставимых ценах), непродовольственными товарами – 144,7 млрд. руб. (9,6%, соответственно). В городе появилось 700 новых магазинов, которых теперь насчитывается более 11 тыс. Торговые площади Санкт-Петербурга за год увеличились на 9% и занимают 1 770 тыс. кв. м.

В настоящее время функционирует 10 672 предприятий розничной торговли с торговой площадью 2 125,5 тыс.кв. м., а также 37 рынков, из них - 17 сельскохозяйственных, 251 комплекс (зоны) мелкорозничной торговли и 4 474 отдельно стоящих объектов мелкорозничной торговой сети. В период весенне-летней торговли, мелкорозничная сеть увеличивается на 1,5 – 2,0 тысячи объектов по реализации мороженого, овощей и фруктов, цветов, бахчевых и т.д.

На 1 января 2006 года сеть предприятий общественного питания насчитывала 5 005 предприятий в том числе: ресторанов – 432, баров – 608, кафе – 2 477, закусочных – 1 038, столовых – 181, буфетов – 250, кулинарий – 25. Прирост количества предприятий составил 4,1% или 197 предприятий. Наибольшее количество предприятий открыто: в Центральном – 94, в Приморском – 82, в Невском – 43, в Петроградском – 37, в Адмиралтейском – 28 и в Выборгском – 25. В летний период сеть увеличивается за счет открытия летних кафе и выносных столиков (около 700 точек).

Сеть предприятий бытового обслуживания населения в Санкт-Петербурге по состоянию 1 января 2006 года составила 5 382 ед. против 4 650 ед. на начало 2005 года. Прирост количества предприятий сферы бытовых услуг за 2005 год составил 732 ед., или 15,7%. В объектах нового строительства открыто 47 организаций. На эти цели привлечено за счет частных инвесторов около 165 млн. руб. Число занятых в этой сфере свыше 36 тыс. человек.

В игорном бизнесе функционируют 20 казино, около 550 залов игровых автоматов с общим количеством более 20 тысяч единиц игрового оборудования.

Несмотря на быстрые темпы развития современных форматов розничной торговли, в общей структуре торговых площадей Санкт-Петербурга по-прежнему весьма существенную долю составляют «нецивилизованные» торговые объекты – ларьки, киоски рынки.

³ Под функциями использования, сопоставимыми с торговой функцией, понимается использование объектов недвижимости бизнесом, осуществляющим непосредственное предоставление товаров и услуг населению в самом объекте недвижимости.

По данным ГУИОН на 1 января 2006 года предприятия торговли занимали 4 520,6 тыс. кв. м, предприятия бытового обслуживания – 1 182,9 тыс. кв. м, общественного питания – 900,1 тыс. кв. м, театральные и зрелищные предприятия – 400,7 тыс. кв. м, отделения связи – 48 тыс. кв. м и игровые помещения (казино) – 2 тыс. кв. м.

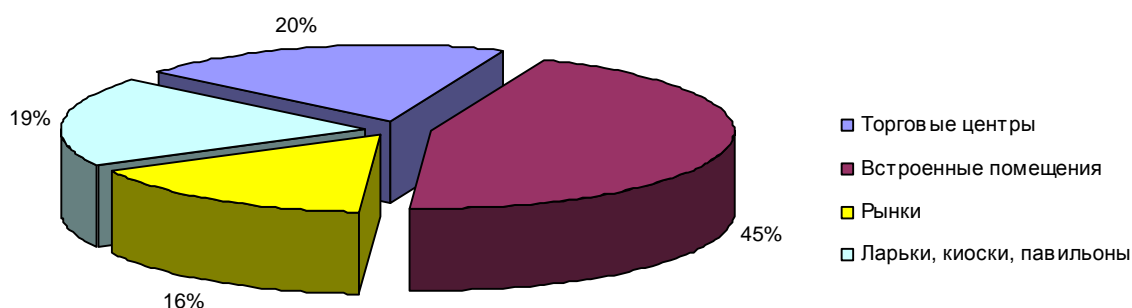
Площади, используемые предприятиями торговли, представлены как отдельными строениями (зданиями) общей площадью 2 884,2 тыс. кв. м (63,8%), так и встроенными торговыми помещениями общей площадью 1 636,4 тыс. кв. м. (36,2%), расположенными в жилых домах. Кроме того, по экспертным данным, под торговлю и сопоставимые с ней функции используется более 2 млн. кв. м встроенных помещений, расположенных в нежилых зданиях неторгового назначения.

Структура рынка торговой недвижимости в первой половине 2006 года не претерпела значительных изменений в сравнении с 2005 годом.

Данные компании LСМС по структуре рынка торговых площадей в первой половине 2006 года приведены на Диаграмме 4.1.

Диаграмма 4.1

Структура рынка торговых площадей Санкт-Петербурга



Как можно заметить, в структуре рынка торговой недвижимости основную долю продолжают занимать торговые площади во встроенно-пристроенных помещениях жилых и нежилых зданий, которые составляют 45% от всего объема городской торговой площади (более 4,5 млн. кв. м) – этот сегмент самый крупный на рынке.

Доля рынков сокращается и составляет около 16% от общего объема торговой недвижимости. Торговые центры продолжают наращивать объемы площадей, сейчас их удельная доля составляет порядка 20% от всего объема торговых помещений города и продолжает увеличиваться. Доля павильонов, ларьков и лотков постепенно снижается и составляет в настоящее время около 19% от всего объема рынка.

Предложение на рынке торговых помещений формируется из следующих источников:

- Помещения, предлагаемые в аренду КУГИ;
- Помещения во вновь построенных торговых центрах;
- Жилые помещения, переведенные в нежилой фонд;
- Встроенные помещения в жилых и нежилых объектах нового строительства;
- 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 вследствие исчерпания количества квартир, потенциально пригодных для размещения объектов торговли, особенно в центре города.

Появление сетевых операторов приводит к обострению конкуренции в сложившихся торговых зонах спальных районов, что сказывается на ставках аренды окрестных магазинов, которые не падают, но расти перестают. С другой стороны, сетевые операторы создают вокруг себя зоны «повышенной проходимости», благоприятные для открытия многочисленных сопутствующих точек – салонов красоты, предприятий общепита и др. Последнее обстоятельство способствует ротации арендаторов и, как следствие, росту арендных ставок. Таким образом, выход на рынок Санкт-Петербурга сетевых операторов приводит к уменьшению 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.

4.2. Территориальная структура рынка торговых помещений

Нежилые помещения торгового назначения распределяются по районам города весьма неравномерно. По данным ГУИОН распределение встроенных торговых площадей и площадей в отдельно стоящих зданиях по районам города на 1 января 2006 года приведено в Таблице 4.1.

Таблица 4.1

Распределение торговых площадей по районам города

Районы	Площадь строений (тыс. кв. м)	Площадь встроенных помещений (тыс. кв. м)	Итого площадей (тыс. кв. м.)
Адмиралтейский	252,1	169,4	421,5
Василеостровский	229,9	93,5	323,4
Выборгский	295,9	195,3	491,2
Калининский	320,0	162,5	482,5
Кировский	305,4	154,8	460,2
Колпинский	180,0	48,8	228,8
Красногвардейский	391,0	128,4	519,4
Красносельский	171,4	77,0	248,4
Кронштадтский	63,4	30,9	94,3
Курортный	66,2	23,4	89,6
Московский	421,0	141,0	562,0
Невский	378,0	172,4	550,4
Петроградский	586,3	193,1	779,4
Приморский	441,0	119,0	560,0
Петродворцовый	93,9	47,7	141,6
Пушкинский	141,6	74,9	216,5
Фрунзенский	319,0	116,7	335,7
Центральный	630,1	347,5	977,6

Из приведенных данных видно, что районами-лидерами по общему объему торговых площадей в начале 2006 года были - Центральный (977,6 тыс. кв. м), Петроградский (779,4 тыс. кв. м) и Московский (562,0 тыс. кв. м) районы. Далее следуют – Приморский (560,0 тыс. кв. м), Невский (550,4 тыс. кв. м), Красногвардейский (519,4 тыс. кв. м) и Выборгский (491,2 тыс. кв. м) районы.

Встроенных торговых помещений жилых домов больше всего в Центральном (347,5 тыс. кв.м), Выборгском (195,3 тыс. кв.м), Петроградском (193,1 тыс. кв.м) и Невском (172,4 тыс. кв.м) районах.

В сегменте торговых площадей в отдельно стоящих зданиях безусловными лидерами являются Центральный (630,1 тыс. кв. м), Петроградский (586,3 тыс. кв. м) и Приморский (441 тыс. кв. м) районы.

На долю районов исторического центра (Центральный, Петроградский, Адмиралтейский и Василеостровский районы) в первой половине 2006 год приходилось 55.3% (2 501,9 тыс. кв. м) площадей от общего объема торговых площадей (4 520,6 тыс. кв.м).

Увеличение доли торговых площадей в центральной части города обусловлено, в первую очередь, переводом площадей жилого фонда в нежилой для использования под торговлю.

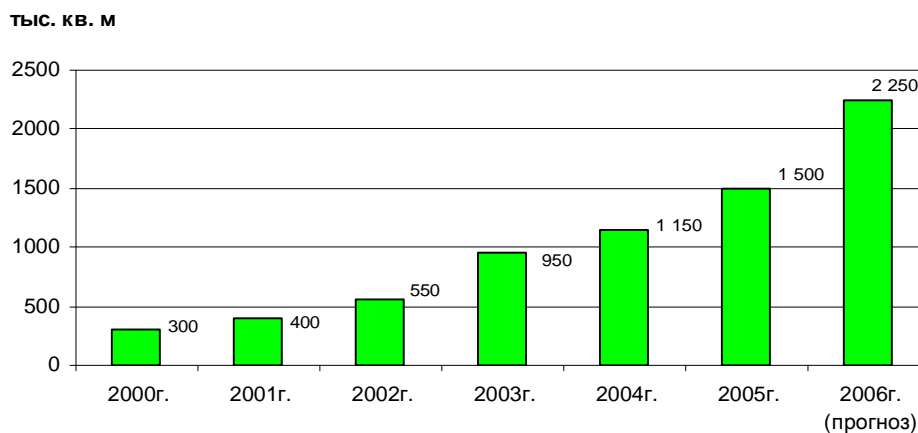
4.3. Торговые центры

Предложение

Наиболее динамично развивающимся и перспективным сегментом городской торговой недвижимости в настоящее время является сектор современных торговых объектов различного формата - торговые центры, комплексы, супермаркеты, гипермаркеты, дискаунтеры, Cash&Carry и торговые моллы.

Динамика изменения объемов современных торговых площадей, начиная с 2000 года с прогнозом на конец 2006 года представлена на Диаграмме 4.2.

Диаграмма 4.2
Динамика изменения объемов современных торговых площадей в 2000-2006 годах



Как можно заметить, рынок торговой недвижимости в Санкт-Петербурге развивается достаточно интенсивно. Объем введенных площадей в новых торговых объектах города за 4 месяца 2006 года составил 300 тыс. кв. м. До конца года должны открыться еще несколько проектов, что добавит порядка 450 тыс. кв. м. Таким образом, суммарно за 2006 год, прогнозируемый объем новых торговых площадей составит около 750 тыс. кв. м. Данные специалистов компаний «Астера», «Colliers International», «Swiss Realty Group», «Петербургская Недвижимость» и других специалистов рынка подтверждают тенденцию к увеличению вводимых в настоящее время современных торговых площадей в сопоставимых объемах.

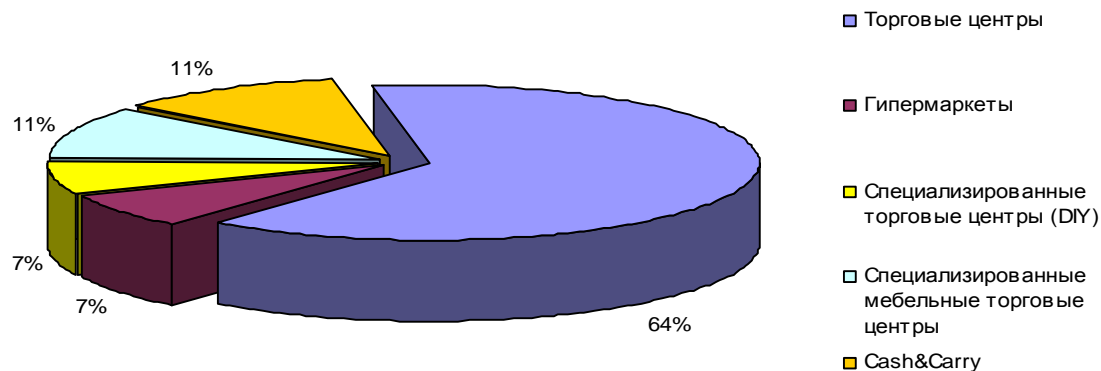
Увеличение торговых площадей в сегменте торговых комплексов происходит преимущественно за счет нового строительства торговых и торгово-развлекательных центров. Самый высокий уровень активности строительства и реконструкции наблюдается в Выборгском, Московском и Приморском районах Санкт-Петербурга.

Индикаторами привлекательности петербургского потребительского рынка является присутствие на нем крупных иностранных ритейлеров, таких как METRO, IKEA, OBI, а также большинства российских игроков рынка розничной торговли («Перекресток», «Патэрсон», «Седьмой континент», «Марта», «Гипер-центр», «М.Видео», «Техносила», «Спортмастер»).

Структура рынка торговых объектов современных форматов по общим занимаемым площадям на начало 2006 года приведена на Диаграмме 4.3.

Диаграмма 4.3

Структура рынка современных торговых объектов на начало 2006 года



Значительную часть в общем объеме торговых объектов продолжают занимать торговые центры, на долю которых приходится 64%. Далее идут магазины формата Cash&Carry и специализированные мебельные центры, на доли которых приходится по 11%. По 7% рынка занимают гипермаркеты и специализированные торговые центры, работающие в формате DIY (Do-It-Yourself). Всего в Санкт-Петербурге на начало 2006 года функционировало порядка 78 торговых объектов площадью более 4 тыс. кв. м каждый.

Среди наиболее значимых торговых объектов, открывшихся в 2005 году, можно отметить:

- ТЦ «Гранд Каньон» (техническое открытие в конце 2005 года, общая площадь 73 тыс. кв. м);
- ТЦ «Рамстор» (41,4 тыс. кв. м);
- ТЦ «О'Кей» на Савушкина (38 тыс. кв. м);
- ТЦ «Румба» (22 тыс. кв. м);
- ТЦ «Космополис» (20,7 тыс. кв. м);
- ТЦ «Масштаб» (20 тыс. кв. м);
- ТЦ «River House» (17,52 тыс. кв. м без учета площадей бизнес-центра);
- ТЦ «Французский бульвар» (16,7 тыс. кв. м);
- Мебельный центр «Мебель Сити II» (16 тыс. кв. м);
- «Metro III» Cash&Carry (14 тыс. кв. м);
- «Лента IX» Cash&Carry (12 тыс. кв. м);
- гипермаркет «Рамстор» (10 тыс. кв. м);
- ТЦ «Заневский Каскад» (9,22 тыс. кв. м).

В течение 5 месяцев 2006 года открылись:

- ТЦ «Гранд Каньон»;
- ТЦ «Континент»;
- ТЦ «Варшавский экспресс»;
- ТЦ «Южный полюс»;
- ТЦ «Планета Нептун»;
- ТЦ «О'КЕЙ» (2 объекта);
- ТЦ «Мебель Сити – 2».

Наиболее привлекательными районами для инвесторов остаются районы активной жилой застройки. По данным компании «Петербургская недвижимость», по итогам 2005 года наибольшее

количество торговых площадей было введено в Выборгском районе (21 % всей введенной площади ТЦ), а также в Приморском (14 %), Кировском (13%) и Московском (12,7%) районах.

По мнению специалистов компании «Colliers International», отчасти это объясняется переносом сроков открытия некоторых торговых объектов с IV кв. 2005 года на I кв. 2006 года и планами по вводу таких крупных объектов, как два торгово-развлекательных комплекса «Мега», которые строит шведская компания «ИКЕА» (145 тыс. кв. м на Мурманском шоссе и 120 тыс. кв. м - в поселке Бугры) и ТРК «Радуга», который строит французская компания VINCI «Construction Grands Projets» (на пр. Гагарина площадью 80 тыс. кв. м).

Особенностью новых торговых центров является то, что сейчас девелоперы все чаще для разработки концепции торгового центра и привлечения в него операторов обращаются к профессионалам рынка коммерческой недвижимости. Появляются новые для Санкт-Петербурга форматы - в 2006 году планируются к открытию первые суперрегиональные торговые центры.

Таким образом, рынок торговой недвижимости в настоящее время характеризует рост объемов предложения качественных торговых площадей (за счет введения в эксплуатацию новых крупных торговых центров) и снижением доли торговых площадей нецивилизованных форматов.

Наиболее значимые торговые объекты, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2006 году, приведены в Таблице 4.2.

Таблица 4.2

Наиболее значимые торговые объекты, планируемые к вводу в 2006 году

Название	Тип	Адрес	Общая площадь, тыс. кв. м	Основные операторы	Планируемое открытие
«Мега - Дыбенко»	ТРК	Мурманское ш./КАД	145	ИКЕА, ОБИ, «М.Видео», Мультиплекс, Auchan	IV кв.
«Мега - Парнас»	ТРК	Пос. Бугры	120	ИКЕА, ОБИ, «М.Видео», Мультиплекс, Auchan	IV кв.
«Радуга»	ТРК	Ю. Гагарина, 8	80	Real, ОБИ, Stockmann, Мультиплекс Kinostar De Lux (10 залов), боулинг	IV кв.
«Континент»	ТРК	М.Казакова/Стачек пр.	56,7	«Перекресток», «Детский мир», «Домовой». Магазин б/техники, Мультиплекс «Каро-Фильм» (7 залов), Боулинг (30 дор.), Game Zom (сем. развлекат центр)	Март
«Гарден Сити»	ТЦ	Лахтинский пр., 85	52	Г/маркет, ОБИ, магаз. быт. техники, магазин товаров для спорта и отдыха	III кв.

«Типанова»	ТРК	Типанова ул./ Ю. Гагарина пр.	47	«Электро-Плаза» (компания «Эльдорадо»)	III кв.
«Июнь»	ТРК	Индустриальный пр./Косыгина пр.	43	«Мосмарт», «Детский мир», магазин бытовой техники, Боулинг, Мультиплекс	Декабрь
«Пулково-3»	ТРК	Пулковское шоссе	40,8	С/маркет, Мультиплекс Star Cinema (6 залов), Боулинг (52 дорожки)	Июнь
«О'Кей»	Г/маркет	Заневский пр./Энергетиков пр.	40,35*	«О'Кей»	I кв.
«Северный Молл» (I очередь)	ТЦ	Культуры пр./КАД	35	Real	Сентябрь
«Castorama»	Спец. ТЦ (DIY)	Дальневосточный пр./Коллонтай ул.	11	«Castorama»	Март

* С учетом подземной парковки

Спрос

Несмотря на рост предложения, спрос на площади в торговых центрах остается по-прежнему высоким. Уровень заполняемости значительной части торговых центров в среднем составляет порядка 95%. Оставшиеся 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%.

Основная доля спроса на встроенные помещения приходится на помещения в центре города, расположенные на улицах со стабильно большим пешеходным потоком (Невский, Московский, Владимирский, Литейный проспекты и Большой проспект Петроградский стороны). В периферийных районах города повышенный спрос отмечается для торговых центров, располагающихся вблизи узловых станций метрополитена и других крупных транспортных узлов, а также вдоль крупных городских магистралей (в последние годы особенно сильно выросла привлекательность объектов, находящихся в районе КАД, строительство которых будет полностью завершено в 2008 году).

Основной спрос на торговые помещения, по мнению специалистов компании «Астера», формируют заведения общепита, магазины одежды и обуви, хозтоваров, салонов мобильной связи, аптеки, салоны красоты, банки.

В спальнях районах повышенным спросом пользуются торговые помещения, расположенные в непосредственной близости от станций метрополитена, а также на основных трассах.

Самый высокий уровень спроса сохраняется на торговые помещения площадью 50-100 кв.м. При этом арендаторы предпочитают торговые площади открытой планировки.

По данным компании LCMS «не якорные» арендаторы предпочитают торговые помещения площадью 150-300 кв. м., «якорные» операторы, как правило, арендуют более крупные площади (1 000 -15 000 кв. м) в зависимости от профиля.

Арендные ставки помещений торговых центров

Арендные ставки в торговых центрах, в первую очередь, зависят от их местоположения и состава арендаторов.

По данным компаний «Colliers International», «Петербургская Недвижимость», LCMC и «Бекар. Консалтинг» прирост арендных ставок за 2005 год составил порядка 12-15%, но наблюдался он не во всех торговых центрах города. На конец 2005 года средний уровень вакантных площадей в торговых центрах составлял около 5%.

В 2006 году специалисты прогнозируют аналогичный уровень. Обычно ставки повышаются в случае смены арендаторов - одновременно для всех магазинов в ТЦ их, как правило, не увеличивают. Уровень ставок зависит, в основном, от местоположения здания и формата арендатора. На величину платы существенно влияют специализация заведения (торговля, общепит, развлечения), а также значимость его для всего объекта, площадь, этаж и приближенность к входу в ТЦ, к лестнице или к эскалатору.

Арендные ставки в некоторых торговых центрах города на начало 2006 года в зависимости от их местоположения приведены в Таблице 4.3.

Таблица 4.3

Торговые центры	Местоположение	Диапазон арендных ставок (\$/кв. м в год)
«Сенная»	ул. Ефимова	420 – 1 800
«Владимирский Пассаж»	Владимирский пр., 19	660 – 1 680
«ПИК»	Сенная пл., 2	300 – 1 500
«Кировский универмаг»	ст. м. «Нарвская»	600 – 1 440
«Космополис»	Выборгское шоссе	360 – 1 440
«Галерея 1814»	пр. Стачек	240 – 1 200

Арендаторов торговых комплексов подразделяют на якорных арендаторов и арендаторов торговой галереи. Якорные арендаторы служат магнитом торговых комплексов и обеспечивают достаточное количество посетителей торгового центра. Уровень арендных ставок для якорных арендаторов значительно ниже арендных ставок для арендаторов более мелких площадей. Якорными арендаторами являются супермаркеты, гипермаркеты, крупные магазины бытовой техники, магазины детских товаров, товаров для дома, развлекательные комплексы, фитнес-центры.

Арендные ставки арендаторов различного типа, характерные для торговых центров города на начало 2006 года, приведены в Таблице 4.4.

Таблица 4.4

Профиль	Арендуемые площади (кв. м)	Диапазон арендных ставок (\$/кв. м/год, вкл. НДС и КУ)
Якорные арендаторы		
Гипермаркет	5 000 – 15 000	100 – 180
Супермаркет	1 000 – 4 000	120 – 300
Электроника	1 000 – 5 000	240 – 400
Спорт и отдых	500 – 1 600	250 – 400
Одежда	500 – 2 000	200 – 450
Развлечения	500 – 8 000	100 – 200
Товары для детей	500 – 2 000	250 – 400
Товары для дома	500 – 1 000	200 – 400
Другие операторы		
Одежда	30 – 500	300 – 1 500

Профиль	Арендуемые площади (кв. м)	Диапазон арендных ставок (\$/кв. м/год, вкл. НДС и КУ)
Обувь	30 – 500	300 – 1 200
Спорт и отдых	30 – 500	400 – 1 000
Общепит (фуд-корды)	30 – 100	500 – 1 200
Красота и здоровье	30 – 500	300 – 1 200
Товары для дома	30 – 500	400 – 1 200
Товары для детей	30 – 500	300 – 800
Мобильное и цифровое оборудование	20 – 100	800 – 1 800
Аксессуары	10 – 100	960 – 2 500
Сувениры и подарки	20 – 100	800 – 2 000
Услуги	10 – 100	300 – 1 000

Очевидно, что торговые центры являются привлекательными для арендаторов, поскольку их посещаемость гораздо выше, чем посещаемость отдельно взятого магазина. Причем формат торгового комплекса, как правило, является более удобным для покупателей, чем встроенные помещения.

Торговые центры являются более комфортными, в них сосредоточено большое количество магазинов, а также мест, где можно отдохнуть, перекусить и развлечься. Шопинг – не только покупки, это более широкое понятие, включающее развлечение, еду, отдых и прочее. Все это вместе с ростом благосостояния населения увеличивает покупательский поток в торговые комплексы и, следовательно, делает их привлекательными для арендаторов. Вместе с тем, сегмент торговых центров еще не насыщен, спрос достаточно велик, отсюда и рост арендных ставок.

В 2006 году планируется открыть около 50 торговых центров. Большинство из них – комплексы современного формата. Такое большое количество торговых комплексов приведет к перераспределению арендаторов. Часть арендаторов будет перемещаться в более современные торговые центры, а их место частично будет занято арендаторами, переехавшими из встроенных помещений.

Увеличение конкуренции на рынке торговых центров приведет если не к уменьшению ставок, то к замедлению их роста, что сделает ситуацию на рынке более уравновешенной и прогнозируемой. В ближайшие 2 года с ростом конкуренции будет наблюдаться усиление дифференциации арендных ставок не только в зависимости от местоположения объекта, но и от класса объектов, их уровня и концептуальной идеи.

Средний уровень арендных ставок в торговых центрах по некоторым районам города приведены в Таблице 4.5.

Таблица 4.5

РАЙОН	Средние арендные ставки (\$/кв. м в год)
Адмиралтейский	564 - 1 596
Василеостровский	480 - 1 128
Выборгский	528 – 1 260
Калининский	180 - 840
Кировский	336 - 732
Красногвардейский	264 - 660
Московский	396 - 936
Невский	252 - 720
Петроградский	648 – 1 752
Приморский	552 – 1 020
Фрунзенский	432 – 1 200
Центральный	636 – 1 476

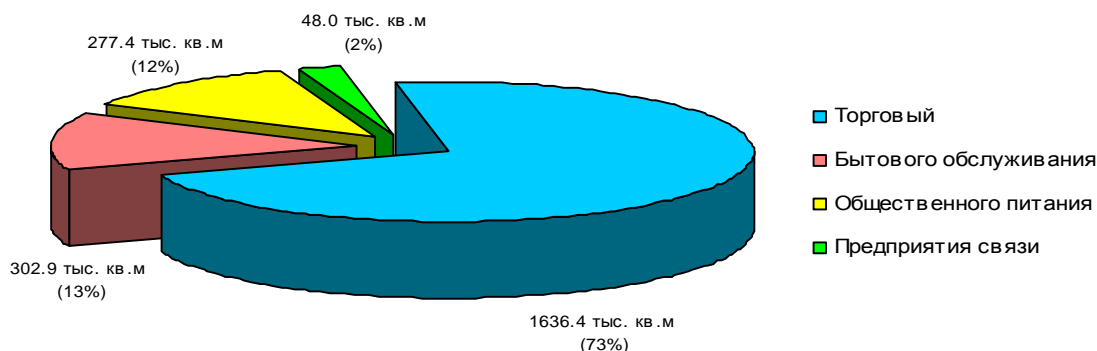
4.4. Встроенные торговые помещения

Предложение

По данным ГУИОН торговые площади во встроенных помещениях жилых домов по состоянию на начало 2006 года занимали 2 264,7 тыс. кв. м, что составило 32,1% от общего (с учетом строений) объема торговых площадей (7 054,3 тыс. кв.м). Распределение предложения встроенных помещений торгового назначения в целом по городу приводится на Диаграмме 4.4.

Диаграмма 4.4

Распределение предложений встроенных помещений торгового назначения



Распределение предложений встроенных помещений по районам города оставалось прежним – наибольшая доля площадей приходилась на центральные районы.

Встроенные торговые помещения в центральных районах занимают порядка 35,5% (803,5 тыс. кв. м) от общего объема встроенных помещений города. Безусловными лидерами по объему встроенных торговых помещений являются Центральный – 347,5 тыс. кв. м (15,3%) и Петроградский – 193,1 тыс. кв. м (8,5%) районы. Далее следуют Адмиралтейский – 169,4 тыс. кв. м (7,5%) и Василеостровский – 93,5 тыс. кв. м (4,2%) районы.

Основной тенденцией 2006 года является то, что доля предложения встроенных торговых помещений в центральных районах постепенно снижается за счет увеличения предложения в других районах.

Спрос

Спрос на встроенные помещения формируется предложением площадей в нежилом фонде города, на нижних этажах жилых домов (путем расселения жильцов и перевода их в нежилой фонд) и на первых этажах строящихся домов, специально отводимых под нежилые цели.

По мнению специалистов АН «Бекар» квартиры на первых этажах расселяются, в основном, под магазины (75-80%), реже под предприятия сферы услуг, например, салоны красоты (15-20%). Специализация магазинов зависит от локации. Так в центре обычно создаются дорогие бутики, магазины одежды, в спальнях районах – магазины продуктов и товаров повседневного спроса.

Заметным спросом на рынке встроенных помещений пользуются торговые помещения площадью 150-300 кв. м. По данным компании LСМС в последнее время отмечается тенденция увеличения спроса на торговые площади 500-1000 кв. м и более. Среди крупнейших арендаторов встроенных помещений доминирует сегмент бытовой техники и электроники (сетевые операторы - «Техношок», «Техносила», «Телемакс», «Мир»).

Увеличился спрос на помещения в центральных районах города, о чем говорит уменьшение предложения в этих районах. За счет переехавших в торговые центры арендаторов, растет количество предложений в спальнях районах.

Структура спроса на аренду встроенных торговых помещений по данным ведущих аналитиков рынка выглядит следующим образом:

- наиболее востребованная на рынке аренды площадь встроенных торговых помещений (около 40%) находится в диапазоне от 50 до 100 кв.м.;
- около 33% арендаторов арендуют торговые помещения площадью от 100 до 150 кв.м.;
- менее востребованы встроенные торговые помещения площадью меньше 50 кв.м. (порядка 15%);
- около 10% спроса приходится на встроенные торговые помещения площадью 150-300 кв.м.;
- наименьшим спросом (около 2%) пользуются большие торговые площади от 300 кв.м.

Таким образом, наиболее востребованная площадь на рынке аренды встроенных торговых площадей - до 100 кв.м.

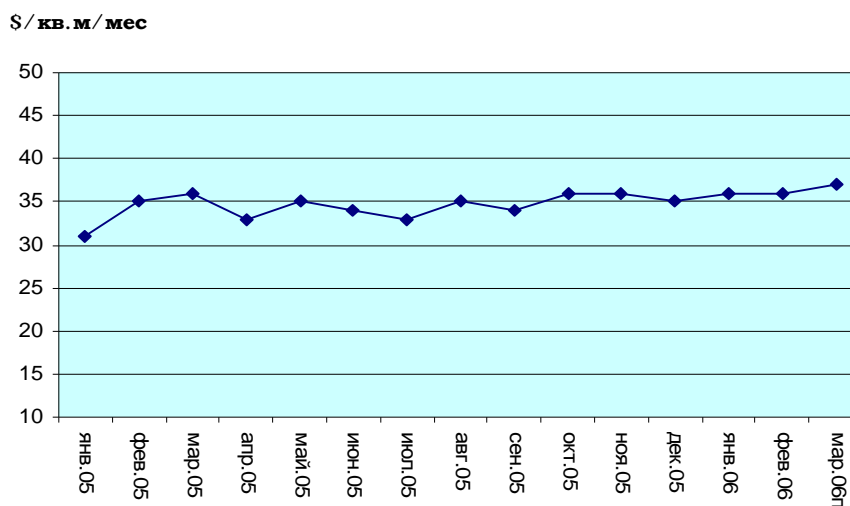
Арендные ставки встроенных торговых помещений

По данным компании «Петербургская Недвижимость» рынок встроенных торговых помещений по итогам прошедшего года и в начале 2006 года был достаточно спокойным. Рост арендных ставок по торговым встроенным помещениям в рассматриваемый период составил порядка 10%. Фактически данный рост соответствовал уровню инфляции.

Динамика изменения средних ставок аренды встроенных торговых помещений по городу в течение 2005 года и в начале 2006 года приведена на Диаграмме 4.5.

Диаграмма 4.5

Динамика изменения средних ставок встроенных торговых помещений



(По данным компании «Петербургская Недвижимость»)

Как можно заметить, колебания арендных ставок на встроенные торговые помещения, в среднем по городу, находились в диапазоне \$30-35 за кв.м в мес. В 2006 году по прогнозам специалистов рынка ожидается небольшой рост арендной платы в пределах 8-10%.

Следует заметить, что стоимость аренды встроенных торговых помещений с оптимальными характеристиками (первый этаж, отдельный вход с улицы) в сильной степени зависит от местоположения торгового объекта.

Диапазоны изменения арендных ставок торговых помещений в зависимости от местоположения приведены в Таблице 4.6.

Таблица 4.6

Диапазоны изменения арендных ставок в зависимости от местоположения торговых помещений

Местоположение	Арендные ставки (\$/кв. м/год, без НДС)
Зона А Исторический центр города – район Невского просп., Б. проспект П.С., Владимирский пр., Загородный пр., (до Пяти углов)	750 – 2 200
Зона В Другие территории центра – в основном, р-ны Литейного, Московского, Загородного, Каменноостровского пр-ов, историч. часть Васильевского острова, части Центрального, Адмиралтейского, Петроградского и Василеостровского районов, не попадающие в зону А	530 – 1200
Зона С Удаленные от центра города зоны с хорошей доступностью, расположенные вблизи основных трансп. магистралей и станций метро	180 – 700
Зона D Места в окраинных районах города, удаленных от станций метро и магистралей и в промышленных зонах	80 – 200

Территориальная дифференциация величины арендных ставок встроенных торговых помещения на основных торговых коридорах по-прежнему осталась весьма существенной. В наиболее престижных торговых коридорах Санкт-Петербурга (таких, как Невский проспект, Большой проспект П.С. и др.) величина арендных ставок на начало 2006 года в отдельных случаях превышала \$200 за кв. м в мес.

Арендные ставки встроенных помещений, расположенных на основных торговых коридорах города по состоянию на конец 2005 года приведены в Таблице 4.7.

Таблица 4.7

Арендные ставки встроенных помещений на основных торговых коридорах

Район	Арендные ставки (\$/кв. м/год)
Невский пр.	910 - 2 200
Большой пр. П.С.	750 - 2 000
Садовая ул.	550 - 1 750
Каменноостровский пр.	600 - 1 200
Ленинский пр.	360 - 960
Литейный пр.	480 - 1 200
Владимирский пр.	850 - 1 550
Московский пр.	550 - 1 200
Сенная пл.	200 - 1 800
Ул. Савушкина	240 - 600
Пр. Энгельса	360 - 1 200

Следует 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.).

4.5. 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 2006 году будет продолжена реализация нескольких проектов по реконструкции рынков:

- 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.;
- 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;
- реконструкция старейшего рынка Санкт-Петербурга – Сытного. Сытный рынок расширяется. Планируется постройка здания для торговли промтоварами. Под эти цели предоставлен участок площадью более 5 600 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;
- 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.

4.6. 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 4.6, 4.7).

Таблица 4.8

Изменение состояния рынка аренды торговых помещений в период с ноября 2000 г. по февраль 2006 г. и прогноз до февраля 2008 г.

(по сравнению с докризисным уровнем – весна 1998 года)

Основные характеристики	ноя 00	фев 02	фев 03	фев 04	фев 05	фев 06	фев 07п	фев 08п
Активность рынка								
Активность спроса	123%	177%	217%	278%	300%	331%	363%	391%
Активность предложения	94%	95%	115%	127%	138%	156%	173%	189%
Реальные сделки	62%	74%	85%	98%	106%	116%	125%	133%
Уровень цен								
Уровень цен спроса	67%	90%	104%	138%	155%	176%	196%	213%
Уровень цен предложения	119%	170%	233%	338%	415%	513%	614%	706%
Уровень цен сделок	78%	103%	125%	174%	204%	237%	271%	304%

Таблица 4.9

Изменение темпов роста показателей рынка аренды торговых помещений

Динамика рынка	ноя 00	фев 02	фев 03	фев 04	фев 05	фев 06	фев 07п	фев 08п
Активность рынка								
Активность спроса	23%	44%	23%	28%	8%	11%	9%	8%
Активность предложения	-15%	1%	21%	11%	9%	13%	11%	9%
Реальные сделки	17%	19%	14%	15%	9%	9%	8%	7%
Уровень цен								
Уровень цен спроса	15%	33%	15%	33%	12%	13%	11%	9%
Уровень цен предложения	27%	42%	37%	45%	23%	23%	20%	15%
Уровень цен сделок	17%	33%	21%	39%	17%	16%	14%	12%

Диаграмма 4.6

Динамика спроса и предложения на рынке аренды торговых помещений

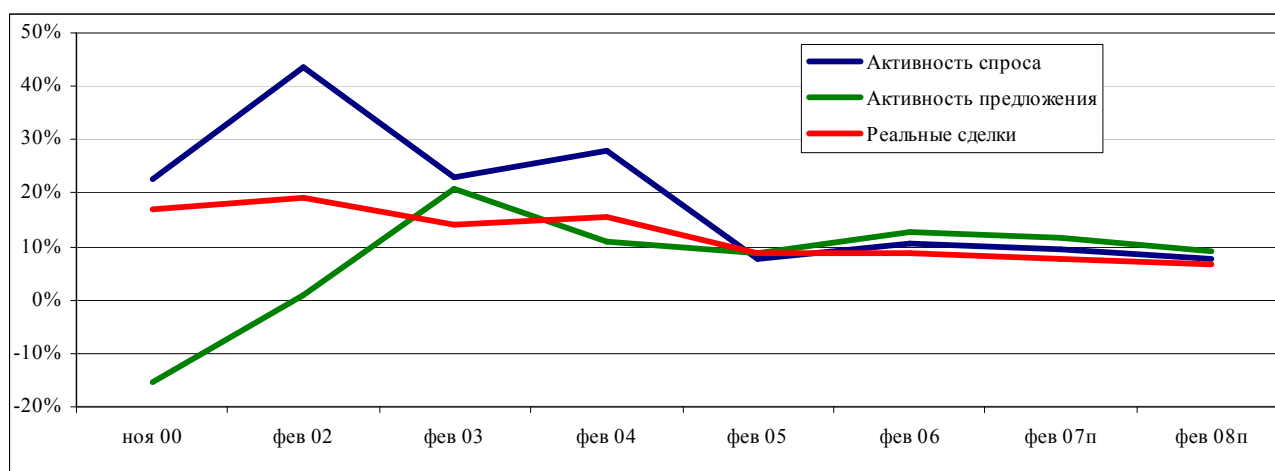
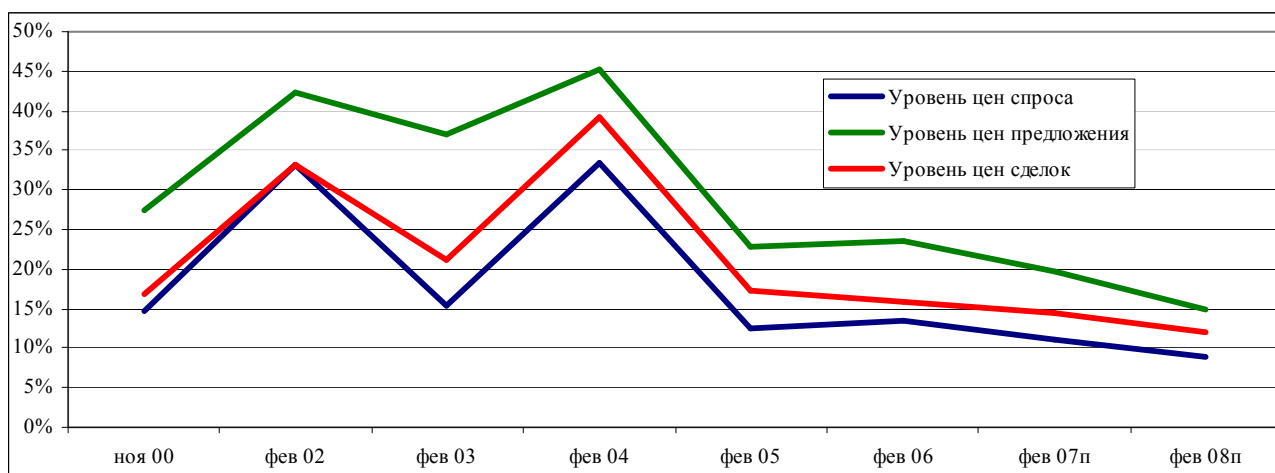


Диаграмма 4.7

Динамика цен на рынке аренды торговых помещений



Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений торгового назначения за период с августа 1998 года по февраль 2005 года и прогноз развития рынка аренды торговых помещений до начала 2008 года представлены в Приложениях.

Из приведенных данных следует, что на рынке торговых помещений начиная с февраля 2002 года наметилась общая тенденция снижения темпов роста спроса (на 21% в год). Этой тенденции не противоречит незначительное повышение темпов роста спроса, которое наблюдалось в 2004 году (на 5%), поскольку в последующий 2005 год произошло снижение темпов роста на 20%. Исходя из этого, незначительное повышение темпов роста в 2006 году (на 3%) не приведет к дальнейшему повышению темпа роста спроса на торговые помещения. Напротив, в начале 2007 г., вероятнее всего, будет наблюдаться очередное падение темпов роста, которое продлится до начала 2008 г. В результате, в начале 2007 года темп роста активности спроса на торговые помещения составит 9%, а к началу 2008 года – 8%.

Темпы роста предложения на рынке торговых помещений, начиная с 2004 года, также имеют тенденцию к снижению. Исходя из этого, незначительный всплеск темпа роста предложения в 2006 г. (вызванный, в основном, вводом в строй большого количества торговых объектов), вероятнее всего, свидетельствует о стабилизации темпов роста предложения при продолжении тенденции к незначительному снижению. При этом вследствие продолжающегося строительства новых торговых объектов, темпы роста предложения будут несколько превышать темпы роста спроса, что приведет к продолжению падения темпов роста объемов реальных сделок.

Ожидается, что к началу 2007 года по сравнению с началом 2006 года объем реальных сделок увеличится на 8%, а к началу 2008 года еще на 7%. (Диаграмма 4.6).

Анализ динамики цен аренды торговых помещений показывает, при устойчивом росте величины арендной платы, сохранение наметившейся с февраля 2004 года тенденции падения темпов роста цен. В месте с тем, графики, приведенные на диаграмме 4.7 показывают, что в период с февраля 2005 по февраль 2006 года падение темпов роста уровня цен сделок существенно замедлилось, темпы роста уровня цен предложения стабилизировались, а годовой прирост уровня цен спроса оказался на 1% выше, чем за период с февраля 2004 по февраль 2005 года. Стабилизация темпов роста вызвана, прежде всего, выводом на рынок большого количества качественных торговых площадей, которые соответствуют потребностям рынка (уровню платежеспособного спроса) и предлагаются по более высоким ставкам, чем существующие. В дальнейшем, вследствие насыщения рынка качественными торговыми площадями, темп роста будет замедляться (при сохранении общего роста цен). По прогнозным оценкам, увеличение объема предложения приведет к снижению темпа роста цен спроса и соответственно снижению темпа роста цен предложения, что приведет к продолжению постепенного замедления темпов роста цен сделок.

Таким образом, к началу 2007 года тенденция роста цен сохранится, а темп их роста замедлится и составит порядка 14% от уровня начала 2006 года (Диаграмма 4.7). В дальнейшем, в течение 2007 года, темп роста арендных ставок будет еще замедляться, в результате чего **рост арендной платы торговых помещений в период с января по декабрь 2007 года, вероятнее всего, составит порядка 11-13%.**

4.7. Выводы из анализа рынка аренды торговых помещений

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

- § Развитие крупных торговых сетевых фирм.
- § Открытие каждого нового крупного торгового объекта приводит к закрытию нескольких мелких торговых точек по соседству.
- § Стабильность спроса на встроенные помещения под торговлю, увеличение площадей запрашиваемых помещений.
- § Низкий спрос на торговые помещения в непроходных местах.
- § Стабильные фирмы активно развиваются в спальных районах и берут в аренду дорогие помещения.

§ Нехватка торговых помещений в проходных местах, рядом с метро приводит к росту арендных ставок на такие помещения.

§ В торговле сохраняется диспропорция спроса и предложения, цены предложения встроенных помещений в центральных районах достигли максимума, поэтому торговые организации ориентируются на аренду в крупных торговых комплексах.

§ Продолжается расселение квартир на первых этажах под коммерческие цели. В центральных районах практически все помещения на первых этажах, имеющие торговый потенциал, переведены в нежилой фонд.

§ Большой спрос на встроенные торговые помещения приводит к тому, что их чаще хотят купить, а не арендовать, но собственники не желают расставаться с торговыми объектами, а сдают их в аренду.

§ Продолжается децентрализация торговых комплексов – появилось много проектов, расположенных в отдалении от станций метро.

§ В конкурентной борьбе за покупателя на первое место выходят вопросы концепции торгового центра.

По мнению специалистов и аналитиков рынка, в 2006-2007 годах рынок торговых центров будет активно развиваться в соответствии с ожидаемым ростом платежеспособного спроса и связанного с ним роста оборотов розничной торговли.

В новых проектах ТЦ растет доля развлекательной составляющей. К традиционным мультиплексам и боулингам добавляются развлекательные центры для семейного отдыха. В этой связи в 2006 – начале 2007 года ожидается значительное увеличение предложения современных торговых площадей. По прогнозам участников рынка будет введено в строй около 1 млн. кв. м современных площадей в крупных торговых и торгово-развлекательных комплексах. Поэтому в этом секторе ожидается умеренный рост арендных ставок с тенденцией к стабилизации и некоторому росту, ориентированному на инфляционные изменения потребительского спроса. Общая площадь торговых объектов может превысить 2.5 млн. кв.м. Столь существенное увеличение площадей может привести к усилению сегментации торговых центров на «удачные» и «неудачные».

Объемы ввода и сделок по качественным торговым помещениям, степень удовлетворенности спроса, общий уровень развития рынка окажут влияние и на развитие рынка. В пессимистичном варианте (насыщение спроса, переизбыток предложения в некоторых точках) уровень ставок на современные торговые помещения в ближайшие 1-2 года составит 110-115% в сопоставимых ценах от уровня конца 2005 года. В оптимистичном варианте рост ставок качественных торговых помещений может составить от уровня конца 2005 года 118-121%.

В течение 2007 года, темп роста арендных ставок будет замедляться, в результате чего ***рост арендной платы торговых помещений в период с января по декабрь 2007 года, вероятнее всего, составит порядка 11-13%.***

5. ОБЗОР И АНАЛИЗ РЫНКА АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

5.1. Общая характеристика рынка

В настоящее время рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга остается одним из самых стабильных сегментов коммерческой недвижимости. На протяжении последних лет на рынке офисной недвижимости наблюдается устойчивый рост объемов вводимых в эксплуатацию офисных зданий и помещений, при этом темпы заселения помещений арендаторами не снижаются.

Непосредственное влияние на развитие рынка офисной недвижимости Санкт-Петербурга оказывает рост промышленного производства. Рост потребности в офисных площадях возникает как следствие процесса расширения существующих и создания новых предприятий, вызванного ростом производства валового регионального продукта, ростом торговли и товарооборота и притоком нефтедолларов как ресурса инвестиций.

Однако рынок по-прежнему далек от своего насыщения, что позволяет ожидать в ближайшие годы дальнейшей активизации строительства новых офисных объектов и продолжающегося роста их стоимости.

Важнейшим субъектом рынка коммерческой недвижимости является город (КУГИ), который лидирует по объемам предложения офисных помещений. Вторым по величине источником предложения офисов являются бизнес-центры - офисные здания с профессиональным управлением, предоставляющие арендаторам дополнительные услуги (охрана, уборка помещений, кафе и т.п.). Еще одним источником являются встроенные помещения, находящиеся в собственности частных компаний и физических лиц. Существенную долю составляет предложение помещений в переоборудованных под офисы бывших государственных предприятиях и гостиницах.

По мнению некоторых экспертов рынка, объем предложения рынка аренды офисных помещений значительно больше с учетом того, что источниками офисных площадей могут выступать творческие мастерские, а также учрежденческие, учебно-научные и производственные площади.

По данным ГУИОН объем офисных площадей города по состоянию на 1 января 2006 года составлял 9 980,5 тыс. кв. м, из которых площади офисных строений занимали 8 429,4 тыс. кв. м (84,5%), а площади во встроенных помещениях составляли 1 551,1 тыс. кв. м (15,5%). Распределение офисных площадей по типам помещений приводится в Таблице 5.1.

Таблица 5.1

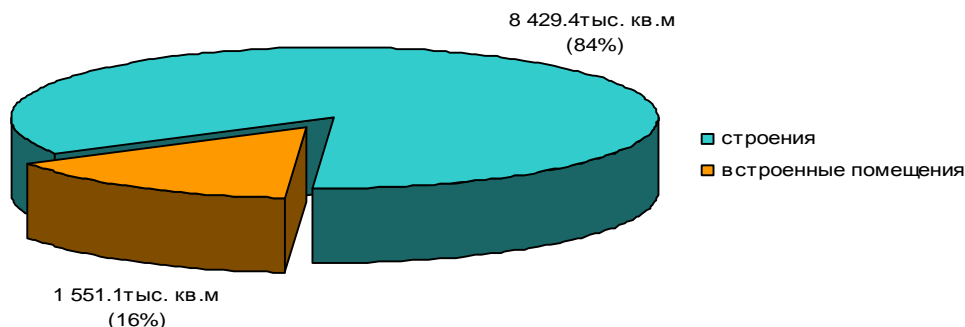
Распределение офисных площадей по типам помещений

Тип помещений	Кол-во строений (шт.)	Площадь строений (тыс. кв. м)	Площадь встроенных помещений (тыс. кв. м)	Общая площадь (тыс. кв. м)
Учрежденческий	3 519	8 356,6	1 369,4	9 726,0
Творческие мастерские	47	72,8	181,7	254,5
ИТОГО	3 566	8 429,4	1 551,1	9 980,5

Распределение офисных площадей в строениях и встроенных помещениях жилых домов на начало 2006 года приводится на Диаграмме 5.1.

Диаграмма 5.1

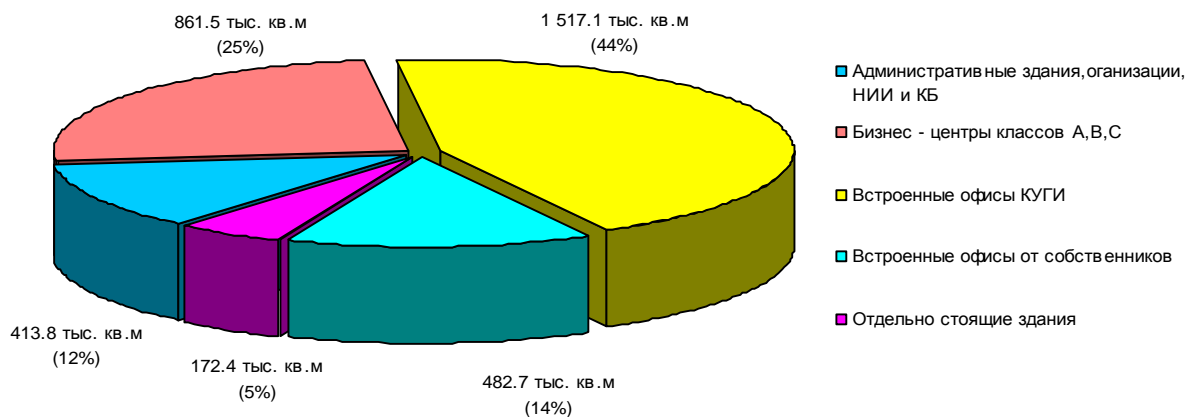
Распределение офисных площадей с учетом встроенных помещений



По оценкам специалистов компании «Besar Commercial Property», структура рынка офисной недвижимости представлена сегодня тремя основными сегментами. Около 25% этого рынка составляют бизнес-центры, примерно 12% – административные здания, 5% занимают отдельно стоящие здания, находящиеся в частной собственности и сдаваемые в аренду. На долю встроенных помещений приходится 58% рынка, из которых 44% - в собственности города (КУГИ) и 14% - в частном секторе. Структура рынка офисных помещений на начало 2006 года приводится на Диаграмме 5.2.

Диаграмма 5.2

Структура рынка офисных площадей



Несмотря на довольно высокие темпы строительства, основную часть помещений, используемых под офисы, по-прежнему составляют административные здания советского периода постройки (бывшие здания научных институтов, КБ, учебных заведений и т. д.).

Что касается оценки объема офисных площадей в бизнес-центрах классов А, В и С, то аналитики рынка из компаний «Астера», «Colliers International» «Swiss Realty Group» оперируют приблизительно одинаковыми данными – около 862 тыс. кв. м (или 25% от общего объема офисных площадей города).

Одной из тенденций прошедшего и текущего года явилось появление новых офисных центров не только в центре города. Формируются новые зоны деловой активности в различных районах города, а также вдоль набережных Невы.

Новой тенденцией на рынке можно назвать появление практики долевого строительства. В 2005 году активно продвигались несколько подобных объектов. Также были отмечены несколько примеров выставления на продажу действующих бизнес-центров различных классов.

В последнее время на рынке появилась новая (естественно, не слишком многочисленная) категория арендаторов – крупных компаний, которым требуются офисы площадью в несколько тысяч кв.м. Большинство же компаний, по-прежнему, отдают предпочтение небольшим офисам.

Несмотря на широкий выбор, на сегодняшний день офисных помещений, потенциальный арендатор не всегда может подобрать необходимый ему офис. Эта тенденция характерна для всего петербургского рынка коммерческой недвижимости. Далеко не все предлагаемые помещения остаются востребованными. Чаще всего причина в несоответствии цены аренды качеству предлагаемых помещений.

Все больше компаний, желающих арендовать офис, предпочитают площади бизнес-центров, а не отдельных офисов. Следствием этого является высокая заполняемость новых и действующих офисных зданий, которая в среднем превышает 90%. Также можно отметить возросший спрос на аренду помещений со стороны крупных арендаторов.

5.2. Территориальная структура рынка офисных помещений

Нежилые помещения офисного назначения распределяются по районам города весьма неравномерно. Сравнительное распределение встроенных офисных площадей жилых домов и площадей в отдельно стоящих офисных зданиях по районам города в начале 2006 год приводится в Таблице 5.2.

Таблица 5.2

Распределение офисных площадей по районам города

Районы	Площадь строений (тыс. кв. м)	Площадь встроенных помещений (тыс. кв. м)	Итого площадей (тыс. кв. м.)
Адмиралтейский	650,5	233,9	884,4
Василеостровский	457,7	96,0	553,7
Выборгский	671,2	74,6	745,8
Калининский	282,7	63,4	346,1
Кировский	530,5	75,1	605,6
Колпинский	190,5	18,1	208,6
Красногвардейский	191,4	49,2	240,6
Красносельский	185,9	21,0	206,9
Кронштадтский	32,3	14,0	46,3
Курортный	82,3	9,9	92,2
Московский	985,0	57,0	1 042,0
Невский	240,6	75,7	316,3
Петроградский	533,0	172,3	705,3
Приморский	508,0	84,0	592,0
Петродворцовый	112,4	19,9	132,3
Пушкинский	121,0	28,3	149,3
Фрунзенский	378,2	54,2	432,4
Центральный	2 276,1	404,5	2 680,6

Из приведенных данных видно, что лидерами по общему объему офисных площадей на начало 2006 года были Центральный - 2 680,5 тыс. кв. м (26,8%), Московский - 1 042 тыс. кв. м (10,4%) и

Адмиралтейский – 884,4 тыс. кв. м (8,9%) районы. Далее следуют – Выборгский (745,8 тыс. кв. м), Петроградский (705,3 тыс. кв. м) и Кировский (605,6 тыс. кв. м) районы.

Встроенных офисных помещений больше всего в Центральном (404,5 тыс. кв. м), Адмиралтейском (233,9 тыс. кв. м) и Петроградском (172,3 тыс. кв. м) районах.

В сегменте офисных площадей в отдельно стоящих зданиях безусловными лидерами являются Центральный (2 276,1 тыс. кв. м), Московский (985 тыс. кв. м) и Выборгский (671,2 тыс. кв. м) районы.

Доля исторического центра (Центральный, Петроградский, Адмиралтейский и Василеостровский районы) в общей структуре офисных площадей на начало 2006 года составила 4 824 тыс. кв. м (48,3%).

Столь значительная доля офисных площадей в центре города обусловлена, в первую очередь, значительным ростом объемов площадей жилого фонда, переводимого в нежилой под офисы во встроенных помещениях.

Все больше проявляется тенденция «смещения» строительства новых офисных объектов из исторического центра города к формирующимся деловым районам. Отчасти это вызвано исчерпыванием лимита земельных участков и зданий под застройку и реконструкцию. Высоким потенциалом в секторе нового строительства офисной недвижимости в настоящее время обладают Выборгский и Приморский районы.

5.3. Офисные помещения бизнес-центров

В настоящее время рынок помещений в бизнес-центрах характеризуется достаточно динамичным развитием. Из других секторов коммерческой недвижимости он уступает только сегменту торговых центров. В прошедшем году происходило масштабное строительство офисных центров. Некоторые крупные офисные объекты были введены в эксплуатацию.

По данным компании «Бекар», в Петербурге насчитывается более 200 зданий, предлагающих офисные площади в аренду. Совокупная площадь этих объектов составляет около 860-900 тыс. кв.м.

В течение минувшего года на рынке Петербурга было введено в эксплуатацию около 100 тыс. кв. м офисных площадей различных классов. Вместе с тем, вывод на рынок такого объема новых качественных площадей не вызвал затоваривания на рынке.

Предложение

По данным аналитиков компании «Vecar Commercial Property» в начале 2006 года на рынке Санкт-Петербурга объем предложения офисных помещений в аренду составлял 3 448 тыс. кв. м.

Объем офисных площадей в бизнес-центрах всех классов к началу текущего года составил 862 тыс. кв.м. При этом, на долю бизнес-центров класса А приходилось около 4,5% (38,5 тыс. кв. м). Доля бизнес-центров класса В составляла 31,5% (278,4 тыс. кв. м), площади в бизнес-центрах класса С - 64% (545 тыс. кв. м) от общего объема площадей в бизнес-центрах города.

По данным компаний «Swiss Realty Group» и «Maris Properties» объем офисных площадей в бизнес-центрах оценивается несколько выше - около 900-1 000 тыс. кв. м, что можно объяснить разными подходами в оценке площадей по их принадлежности к тому или другому классу офисных объектов.

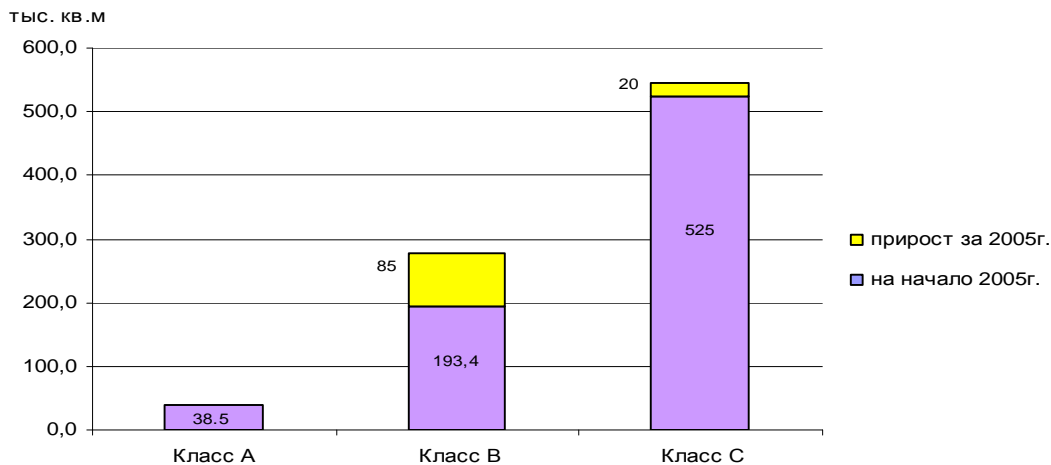
В целом, на рынке офисных помещений наблюдается высокая инвестиционная активность. Предложение в основном представлено новыми офисными проектами. На рынке появились офисные

объекты построенные «с нуля». В течение 2005 года было сдано в эксплуатацию несколько крупных офисных центров и незначительное число средних. Общий объем введенных площадей по данным компании «Colliers International» оценивается ориентировочно в 100 тыс. кв.м. Почти на все эти площади договора аренды заключались еще на стадии строительства или реконструкции.

Распределение и прирост офисных площадей к началу 2006 года в бизнес-центрах всех классов приводятся на Диаграмме 5.3.

Диаграмма 5.3

Распределение и прирост офисных площадей на начало 2006 года



(По данным компании «Besar Commercial Property»)

5.3.1. Офисные площади класса «А» и «В»

Из Диаграммы 5.3 можно заметить, что в объемах предложения офисных площадей класса «А» значительных изменений за прошедший год не произошло. Из заявленных к открытию в 2005 году бизнес-центров класса «А» (два бизнес-центра «Сенатор» на ул. Чайковского, д.1 и Садовой ул., д.10, II-я очередь «Северной Столицы» и «Веда Хаус») ни один не был введен в эксплуатацию в срок. Однако, заявленные к вводу в эксплуатацию в 2006 году новые площади, заметно улучшат ситуацию на рынке офисных помещений данного класса. Планируемые к открытию в 2006 году бизнес-центры класса А приводятся в Таблице 5.3.

Таблица 5.3

Бизнес-центры класса «А», планируемые к открытию в 2006 году

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв.м
«Австрийский бизнес-центр»	Оренбургская ул., 4	А	7 800
«Сенатор»	ул. Чайковского, 1	А	6 600
«Северная столица» (II очередь)	Волынский пер., 3	А	6 000
«Веда Хаус»	Петроградская наб., 20	А	6 000
«Лангензипен»	Каменноостровский пр., 9	А	6 000
«Магнус»	9-я линия В.О., 34	А	5 100
«Густав»	Средний пр., 38	А	4 500
«Оскар»	наб. Фонтанки, 13	А	4 000
БЦ	ул. Блохина	А	3 600
«Сенатор»	Садовая ул., 10	А	1 800
Итого		А	51 400

(По данным компании «Colliers International»)

Таким образом, в 2006 году ожидается появление на рынке более 51 тыс. кв. м качественных офисных площадей класса «А».

Объем предложения на офисном рынке города рос в основном за счет площадей в классе «В». Доля этого класса в структуре рынка бизнес-центров в настоящее время увеличилась до 32% по сравнению с началом 2005 года (24%). В большинстве офисных центров данного класса свободных площадей практически нет. Прирост офисных площадей класса «В» составил порядка 85 тыс. кв. м (около 44%)

Удельный вес офисных объектов класса «А» и «В» в общей доле офисных площадей, находящихся в коммерческом использовании (более 2 млн. кв. м), сравнительно невелик и составляет около 15%, но за последнее время наметилась тенденция к увеличению этой доли. Эксперты рынка дают по этому поводу разные объяснения. Во-первых, стоимость самой недвижимости и её обслуживания год от года растет, а арендные ставки класса «С» уже не дают необходимой окупаемости объекта. Во-вторых, финансовые ресурсы, в частности кредиты, стали доступнее, поэтому появилась возможность для реконструкции помещений, которой все чаще стали пользоваться собственники недвижимости относящейся к классу «С». В-третьих, деловая активность в городе увеличивается, и вместе с ней растет потребность в качественных офисных площадях.

Заявленные к открытию в 2006 году офисные площади в бизнес-центрах класса «В» приведены в Таблице 5.4.

Таблица 5.4

Бизнес-центры класса «В», планируемые к открытию в 2006 году

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв.м
«Kellermann Center»	10-я Красноармейская ул., 22	В	15 000
«Stels»	Боровая ул., 32/19	В	7 500
«Голицынь»	13-я линия В.О., 6-8	В	7 500
БЦ	14-я линия В.О., 7а	В	7 000
«Гренадерский»	Выборгская наб., 47	В	6 600
«Regent Hall»	Владимирский пр., 21	В	6 500
БЦ	пр. Добролюбова, 12	В	6 000
БЦ «Невский, 104»	Невский пр., 104	В	5 900
БЦ	Мебельная ул., 12	В	4 800
БЦ «Марата, 51»	ул. Марата, 51	В	3 500
БЦ	17-я линия В.О.	В	3 400
«Форум»	Б.Разночинная ул., 30	В	3 300
«Респект»	Детская ул., 5	В	3 100
БЦ	Малый пр. В.О., 50	В	3 000
БЦ	пр. Стачек, 18	В	3 000
«Истен» (II очередь)	пр. Шаумяна, 8	В	2 800
«Сенатор»	ул. Проф. Попова, 37	В	2 500
БЦ	Лиговский пр., 94	В	2 400
«Lidval Hall»	ул. Петропавловская, 4	В	2 500
БЦ	М.Митрофаньевская ул., 1	В	1 900
БЦ «Кронверк» (II очередь)	ул. Блохина, 9	В	н/д
Итого		В	95 700

(По данным компании «Colliers International»)

Прирост качественных площадей в 2006 году по сравнению с 2005 годом составит порядка 147 тыс. кв. м, что составит более 46% от существующих площадей этого уровня.

Таким образом, доля офисных площадей классов «А» и «В» с учетом планируемых к открытию в 2006 году значительно увеличится и составит 464 тыс. кв. м (более 22% против 15% в 2005 году) от общего объема предложения офисных площадей.

5.3.2. Офисные площади класса «С»

В общем объеме офисных площадей лидерство по-прежнему занимает класс «С», однако его доля за прошедший год сократилась до 63% по сравнению с началом 2005 года (71%). За это время на рынке появилось незначительное количество офисных площадей класса «С». По данным компании «Colliers International», были открыты только два офисных центра данного класса – БЦ «Троицкое поле» (7 000 кв.м) в одном из реконструированных зданий Обуховского завода и деловой центр «Н-49» (5 000 кв.м) на пр. Непокоренных, д. 49.

По данным компании «Бекар. Консалтинг» большая часть введенных в эксплуатацию бизнес-центров класса «С» находится в Центральном (15%), Адмиралтейском (13%) и Московском (12%) районах. Самая низкая активность отмечена в Кировском, Калининском и Приморском (5%) и Фрунзенском (3%) районах. Такое распределение и заметный разрыв между районами позволяют сделать вывод о том, что в Санкт-Петербурге существует несколько сформированных территориальных зон размещения бизнес-центров класса «С». Как правило, эти бизнес-центры находятся неподалеку от промышленных предприятий (или на их территории).

Конкуренцию бизнес-центрам класса «С» составляют собственные офисные площади промышленных предприятий и площади, арендуемые малыми предприятиями у промышленников.

По оценкам специалистов рынка темпы роста объемов офисных площадей в бизнес-центрах Санкт-Петербурга по сравнению с началом 2005 года составили около 12%. Общий прогнозируемый объем офисных площадей в бизнес-центрах города в 2006 году составит более 1 000 тыс. кв.м.

В настоящее время лидером по предложению офисных площадей в бизнес-центрах продолжает оставаться Центральный район, однако с ним практически сравнялся Петроградский район. В целом на центральные районы города, как отмечалось выше, приходилось около 50% предлагаемых офисных площадей. Следует отметить, что их доля постепенно сокращается в связи со «смещением» новых бизнес-центров из исторического центра города в формирующиеся деловые районы. Отчасти это вызвано исчерпыванием лимита земельных участков под застройку и зданий под реконструкцию. Высоким потенциалом в секторе бизнес-центров обладают Выборгский и Приморский районы.

Спрос

Активное развитие и рост значимости Санкт-Петербурга в экономической и общественно-политической жизни страны определяет продолжающееся увеличение спроса на качественные офисные помещения.

Спрос на офисные площади напрямую зависит от финансовых возможностей и размера компании, поэтому в каждом классе спрос достаточно индивидуален.

Спрос на помещения класса «А» и «В» формируется, в основном, за счет иностранных компаний и крупных российских фирм и в настоящее время неудовлетворен. По оценке специалистов компании «Астера» дефицит рынка составляет около 20 тыс. кв. м офисных площадей этих классов.

По оценкам специалистов компании «London Consulting & Management Company» (LCMC), в структуре арендаторов бизнес-центров класса «В» доля иностранных компаний существенно возросла – с 14% в 2004 году до 30% по итогам 2005 года.

По данным компании «Colliers International» наибольшее число заявок на офисные помещения класса «А» и «В» приходилось на площади 200-500 кв. м, в классе «С» наиболее популярными были

относительно небольшие помещения (менее 150 кв. м). При этом стоит особенно отметить достаточную долю неудовлетворенного спроса на офисные помещения большого размера (более 500 кв.м) в бизнес-центрах классов «А» и «В». Именно в этом сегменте наблюдается недостаток предложения.

Заполняемость качественных площадей офисных центров Санкт-Петербурга находится на стабильно высоком уровне. Значительная часть современных офисных объектов заполнены арендаторами более чем на 90%, при этом большая часть офисных центров класса «А» сдана в аренду полностью (в целом по данному классу доля вакантных площадей не превышает 1–2%).

Специалистами также отмечается, что в настоящее время на рынке офисной недвижимости местоположение играет уже не такую роль, как раньше. Все большее число арендаторов готовы отказаться от «элитности» в пользу более удаленного, но более комфортного и удобного объекта. Транспортная доступность и достаточное количество парковочных мест ставят такие офисные центры даже несколько выше традиционных «элитных» объектов с точки зрения удобства для арендатора.

Наибольшим спросом, причем как у арендаторов, так и у покупателей, пользуются офисы, расположенные в Выборгском, Калининском, Приморском, Василеостровском и Красносельском районах города. Девелоперы продолжают активно осваивать новые территории, наиболее привлекательными из которых являются набережные Невы - Выборгская, Петроградская, Пироговская и Ушаковская.

Необходимо отметить, что в течение прошедшего года большая часть сделок приходилась на аренду помещений, что объясняется наибольшей выгодностью именно такого варианта использования офисов.

В настоящее время наблюдается тенденция дифференциация спроса потребителей на офисные площади.

Другой тенденцией, наблюдаемой на рынке офисной недвижимости класса «В» является то, что арендаторы в большинстве своем отходят от совсем небольших офисов (до 50 кв. м). И если таких арендаторов в этом классе раньше было около 50%, то теперь их доля сократилась почти вдвое, все больше компаний расширяют свои офисные площади до 100-200 кв. м (таких сейчас около 21%, а желающих иметь офис в 500 кв. м еще больше (28%).

Структура спроса в бизнес-центрах классов «В» и «С» по размеру арендуемых площадей представлена в Таблице 5.5.

Таблица 5.5

**Структура спроса офисных площадей классов «В» и «С»
по размеру арендуемых площадей**

Арендуемые площади (кв. м)	Класс «В»	Класс «С»
до 50	20%	23%
51-100	7%	25%
101-200	21%	17%
201-300	11%	17%
301-500	13%	13%
более 500	28%	6%

(По данным компании «Vecar Commercial Property»)

Офисы класса «А» или «В» предпочитают фирмы, занятые в сфере финансов, страхования и грузоперевозок (40%), а также предприятия оптовой торговли (13%).

Помещения в офисах класса «С» арендуют компании, позиционирующие себя в секторе производства и «hi-tech» (40%), юридические и консалтинговые фирмы (30%), госучреждения (15%).

В классе «С» основной спрос обеспечивают небольшие отечественные фирмы. Большая часть заявок приходится на помещения площадью 50 - 150 кв.м. Если раньше около 50% арендаторов запрашивали офисные помещения именно такого размера, то в настоящее время их доля сократилась до 20%. Это происходит потому, что все большее количество потребителей нуждается в более качественных офисных площадях.

По мнению специалистов компании «Астера» сейчас на рынке наблюдается тенденция формирования в Санкт-Петербурге деловых зон вне центральных районов. В данном сегменте наиболее востребованы крупные офисные помещения (500 – 1000 кв. м и более). Несмотря на то, что сроки окупаемости проектов класса «В» увеличились с 5 лет (в 2000-2003 годах) до 7 лет (в 2004-2005 годах), а доходность на вложенный капитал снизилась по некоторым проектам с 20% годовых до 13-15%, этот сегмент остается наиболее перспективным для инвестиций.

Арендные ставки офисных помещений в бизнес-центрах

Реальные ставки аренды в прошлом году плавно росли. Рост ставок происходил благодаря нескольким факторам. Во-первых, за счет механизма изменения ставки, предусмотренного практически во всех договорах аренды, заключаемых на длительный срок. Во-вторых, рост запрашиваемой арендной ставки прямо пропорционален проценту заполняемости офисного здания – чем больше заполняемость, тем выше арендная ставка на оставшиеся свободные площади. Диапазон изменения арендной ставки по зданию может достигать 20%.

Диапазоны изменения арендных ставок по офисным помещениям всех классов к началу 2006 года представлен в Таблице 5.6.

Таблица 5.6

Уровень арендных ставок по классам офисных помещений

Класс	Уровень арендных ставок (\$/кв. м/год)	Средний рост арендных ставок (%/год)	Заполняемость (%)
Класс «А»	480 - 680	6-7	100
Класс «В»	270 - 480	7-9	95
Класс «С»	160 - 300	5-6	97

(По данным компании «Colliers International»)

В ставку аренды, как правило, включены услуги по эксплуатации здания, основные коммунальные услуги, организация охраны и базовый пакет по планировке и окончательной отделке офисного помещения. Достаточно часто на рынке встречается условие, когда отдельно оплачивается потребленная арендатором электроэнергия. Практически во всех офисных зданиях оплата услуг по парковке и пользованию средствами телекоммуникаций производится отдельно.

Уровень арендных ставок в некоторых планируемых к открытию в 2006 году бизнес-центров класса «А» и «В» приводятся в Таблице 5.7.

Таблица 5.7

**Уровень арендных ставок в некоторых планируемых к открытию в 2006 году
бизнес-центров класса «А» и «В»**

Название	Адрес	Класс	Ставки аренды (\$/кв.м в год, вкл. экспл.)
«Австрийский бизнес-центр»	Оренбургская ул., 4	А	364
«Сенатор»	ул. Чайковского, 1	А	587
«Северная столица» (II оч.)	Волынский пер., 3	А	550 - 580
«Веда Хаус»	Петроградская наб., 20	А	600
«Лангензипен»	Каменноостровский пр., 9	А	508
«Магнус»	9-я линия В.О., 34	А	470
«Густав»	Средний пр., 38	А	470
«Оскар»	наб. Фонтанки, 13	А	708
«Сенатор»	Садовая ул., 10	А	587
«Kellermann Center»	10-я Красноармейская ул., 22	В	330 - 430
«Авеню»	Аптекарская наб.	В	360 – 720 Продажа 2 000 – 2 500/кв. м
«Гренадерский»	Выборгская наб., 47	В	320 - 370
«Респект»	Детская ул., 5	В	420 - 455
БЦ	Малый пр. В.О., 50	В	360
«Сенатор»	ул. Проф. Попова, 37	В	380

(По данным компании «Colliers International»)

По данным компании «Maris Properties» среднегодовой прирост реальных арендных ставок в 2006 году будет находиться ниже уровня инфляции и составит порядка 5-7%.

5.4. 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 жилищном и коммерческом строительстве, а также за счет реновации производственных зданий.

По данным ГУИОН офисные площади в отдельных строениях (зданиях) и во встроенных помещениях жилых домов по состоянию на 1 января 2006 года составляли 8 429,4 тыс. кв. м (84,5%) и 1 551,1 тыс. кв. м (15,5%) соответственно при общем объеме офисных площадей в 9 980,5 тыс. кв.м. Данные по объемам офисных зданий и встроенных помещений приведены выше в Таблице 5.2.

Как отмечалось выше, распределение объемов предложения как офисных зданий, так и встроенных помещений по районам города в течение года оставалось неравномерным. Наибольшие объемы предложения приходились на центральные районы города.

Офисные здания в центральных районах города занимают 3 917,3 тыс. кв. м (около 46,5% от общего объема строений – 8 429,4 тыс. кв. м). На долю встроенных офисных помещений в центральных районах приходится 906,7 тыс. кв. м (около 58,5% от общего объема встроенных помещений города – 1 551,1 тыс. кв. м).

Основной тенденцией 2006 года является то, что доля предложения офисных зданий и встроенных помещений в центральных районах будет постепенно снижаться за счет увеличения предложения в других районах.

Арендные ставки встроенных офисных помещений

Арендные ставки встроенных офисных помещений существенно дифференцированы по местоположению. По мнению специалистов «Петербургской недвижимости» и «Астера» по уровню арендных ставок следует выделять 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.

На рынке офисных встроенных помещений по итогам 2005 года рост арендных ставок по данным «Colliers International» в среднем за год составил порядка 4,5%.

Наиболее активно росли цены аренды в Центральном (30%) и Адмиралтейском (10%) районах. В остальных районах даже наблюдался небольшой спад арендных ставок, но не более 10% (Калининский район). Это связано с ростом предложений площадей в бизнес-центрах, которые активно конкурируют с отдельными офисами.

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 150 кв. м (около 43% спроса). Далее по частоте заявок идут помещения площадью от 150 до 200 кв. м (порядка 30% заявок). Помещения площадью от 200 до 250 кв. м интересуют всего 5% потенциальных арендаторов.

5.5. 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 2007 и 2008 годах (Таблицы 5.8, 5.9 и Диаграммы 5.4, 5.5).

Таблица 5.8

**Изменение состояния рынка аренды офисных помещений
в период с ноября 2000 г. по февраль 2006 г. и прогноз до февраля 2008 г.
(по сравнению с докризисным уровнем – весна 1998 года)**

Основные характеристики	ноя 00	фев 02	фев 03	фев 04	фев 05	фев 06	фев 07п	фев 08п
Активность рынка								
Активность спроса	82%	112%	128%	126%	127%	133%	137%	140%
Активность предложения	150%	173%	210%	253%	309%	345%	371%	394%
Реальные сделки	58%	66%	73%	75%	78%	79%	79%	79%
Уровень цен								
Уровень цен спроса	51%	62%	66%	77%	84%	91%	97%	104%
Уровень цен предложения	78%	97%	117%	139%	165%	186%	206%	226%
Уровень цен сделок	59%	71%	78%	90%	101%	108%	117%	123%

Таблица 5.9

Изменение темпов роста показателей рынка аренды офисных помещений

Динамика рынка	ноя 00	фев 02	фев 03	фев 04	фев 05	фев 06	фев 07п	фев 08п
Активность рынка								
Активность спроса	10%	36%	15%	-2%	1%	5%	3%	2%
Активность предложения	3%	16%	21%	20%	22%	12%	7%	6%
Реальные сделки	7%	13%	11%	3%	3%	2%	1%	0%
Уровень цен								
Уровень цен спроса	4%	22%	7%	16%	9%	9%	7%	7%
Уровень цен предложения	11%	25%	20%	19%	18%	13%	11%	10%
Реальные сделки	9%	21%	9%	16%	12%	7%	8%	5%

Диаграмма 5.4

Динамика спроса и предложения на рынке офисной недвижимости

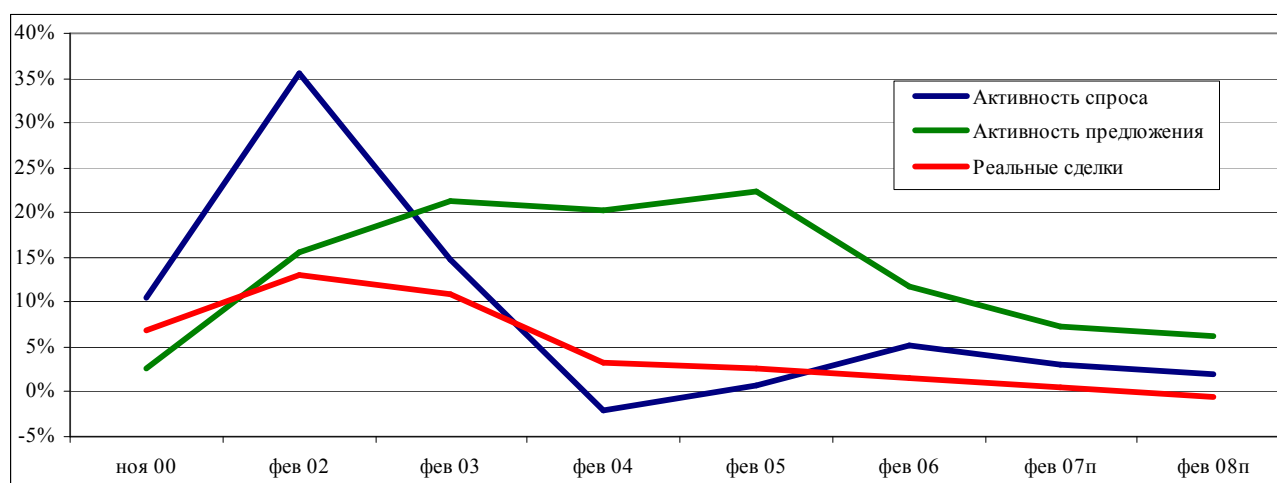
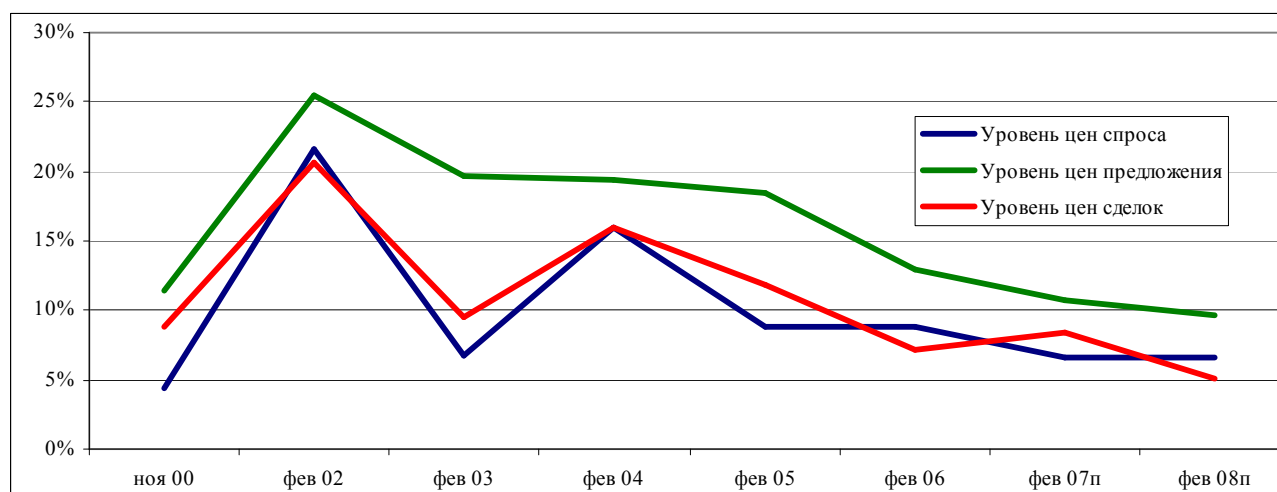


Диаграмма 5.5

Динамика цен аренды на рынке офисной недвижимости



Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений офисного назначения за период с августа 1998 года по февраль 2005 года и прогноз развития рынка аренды офисных помещений до начала 2008 года представлены в Приложениях.

Анализ динамики показателей активности рынка аренды офисных помещений показывает, что начиная с начала 2002 года, темпы роста количества сделок снижаются. С февраля 2002 до начала 2004 года падение темпов роста количества сделок было обусловлено увеличением темпа роста активности предложения, сопровождавшегося падением темпа роста активности спроса. С начала 2004 года, вследствие повышения интереса к Санкт-Петербургу со стороны крупных российских и иностранных фирм, а также вследствие процесса развития местного бизнеса наметилась тенденция к повышению темпов роста активности спроса, которая продолжалась до начала 2006 года. Вместе с тем, повышение темпов активности спроса не прекратило, а только несколько замедлило падение темпов роста активности реальных сделок. Ситуацию не изменило даже наметившееся с февраля 2005 года снижение темпов роста активности предложения. По существу, объемы количества сделок в 2006 году стабилизировались на уровне 79% от докризисного уровня цен и практически не имеют тенденций к повышению.

Ценовая ситуация на рынке аренды офисных помещений определяется соотношением темпов роста уровня цен спроса и предложения. Причем наибольшее влияние на динамику цен сделок оказывает динамика цен спроса. При сохранении тенденции общего роста цен с февраля 2002 года на рынке наблюдается устойчивое падение темпов роста цен предложения. Из диаграммы 5.5. видно, что характер изменения темпов роста цен спроса и характер изменения темпов роста цен реальных сделок до февраля 2005 года, по существу, повторялись. С февраля 2005 по февраль 2006 года темп роста цен спроса стабилизировался, а темп роста уровня цен сделок продолжал снижаться. По мнению экспертов, такая ситуация приведет к незначительному (на 1%) увеличению темпа роста уровня цен к началу 2007 года, которое вызовет соответствующее снижение темпа роста цен спроса, что, в свою очередь, приведет к снижению темпа роста цен сделок в период с начала 2007 по начало 2008 года, сопровождающемуся очередной стабилизацией темпа роста цен спроса.

Таким образом, к началу 2007 года тенденция роста цен сохранится, а темп их составит порядка 8% от уровня начала 2006 года (Диаграмма 4.7). В дальнейшем, в течение 2007 года, темп роста арендных ставок будет замедляться, в результате чего *рост арендной платы офисных помещений в период с января по декабрь 2007 года, вероятнее всего, составит порядка 4-6%*.

5.6. Выводы из анализа рынка аренды офисных помещений

Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга на сегодняшний день является одним из перспективных рынков коммерческой недвижимости. Его современное состояние характеризуют следующие основные тенденции:

§ Большинство желающих арендовать офис – предпочитают офисные центры.

§ Ожидается, что в среднем в 2006 спрос и цены на офисные помещения стабилизируются. Однако цены на офисы небольшой площади еще сохранятся на высоком уровне по причине высокого спроса.

§ Для рынка аренды офисов (особенно в бизнес-центрах класса А и В) 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.

§ Рост предложения небольших офисов (до 100 кв.м) в бизнес-центрах приводит к насыщению рынка в этом сегменте.

§ Уменьшение темпов роста предложения новых площадей в существующих бизнес-центрах. Выход на рынок новых бизнес-центров класса А.

§ Отмечается существенное снижение арендных ставок офисных помещений низкого качества.

§ Замедление темпов роста арендных ставок офисной недвижимости, увеличение спроса на крупные блоки (>500 м²) в бизнес-центрах класса В.

§ Больше банков (в т.ч. с иностранным капиталом) ищет помещения для открытия офисов в Санкт-Петербурге (аренда или покупка).

Очевидно, что объемы ввода и сделок по качественным офисным помещениям, степень удовлетворенности спроса, общий уровень развития рынка окажут влияние на развитие рынка в целом.

Ожидается, что в 2007 спрос на рынке помещений бизнес-центров стабилизируется, цены также войдут в стадию стабилизации. Вместе с тем, цены на офисы небольшой площади сохранятся на достаточно высоком уровне по причине высокого спроса. Сохранится рост спроса и на офисные помещения в бизнес-центрах класса «В». Для рынка аренды офисов бизнес-центров класса «В» и «А» заметна тенденция увеличения размера запрашиваемых площадей, повышение требовательности к набору и качеству услуг.

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.

В пессимистичном варианте уровень арендных ставок на современные офисные помещения в ближайшие 1-2 года составит 107-109% в сопоставимых ценах от уровня 2005 года. В оптимистичном варианте рост ставок качественных офисных помещений может составить от уровня 2005 года 109-111%.

В течение 2007 года темп роста арендных ставок, вероятнее всего, будет снижаться, в результате чего можно ожидать, что **рост арендной платы офисных помещений в период с января по декабрь 2007 года, составит 4-6%.**

6. ОБЗОР И АНАЛИЗ РЫНКА АРЕНДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

6.1 Общая характеристика рынка

При анализе производственно-складского сектора рынка нежилого фонда 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.

По данным ГУИОН на 1 января 2006 года объем производственно-складской недвижимости составлял 25 825,3 тыс. кв. м, из которых 19 835,3 тыс. кв. м занимал производственный сектор и 5 990 тыс. кв. м – складской. Совокупная доля производственно-складских объектов составляла около 36,5% от общего объема нежилого фонда города. При этом площади строений производственных объектов занимали 19 670 тыс. кв. м (76,2%), складских – 5 295,7 тыс. кв. м (20,5%) от общего объема производственно-складских помещений.

Площади во встроенных производственно-складских помещениях занимали 859,6 тыс. кв. м, из которых 165,3 тыс. кв. м составляли площади производственных объектов и 694,3 тыс. кв. м – складские площади. Совокупная доля встроенных производственно-складских объектов составляла около 3,3% от общего объема производственно-складских площадей.

Распределение производственно-складских площадей по типам помещений приводится в Таблице 6.1.

Таблица 6.1.

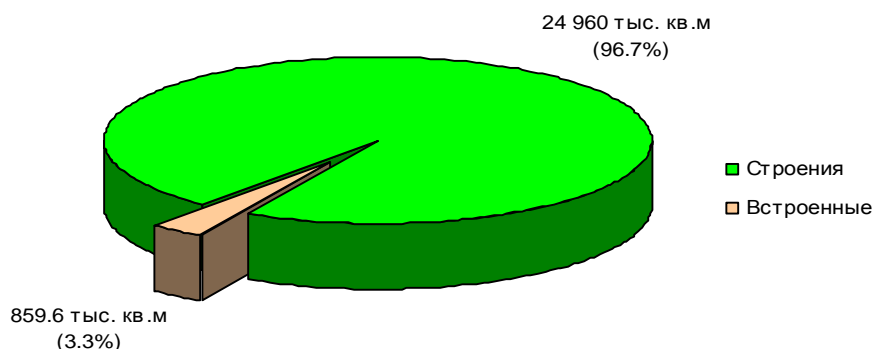
Распределение производственно-складских площадей по типам помещений

Тип помещений	Кол-во строений (шт.)	Площадь строений (тыс. кв. м)	Площадь встроенных помещений (тыс. кв. м)	Общая площадь (тыс. кв. м)
Производственный	7 671	19 670,0	165,3	19 835,3
Складской	4 503	5 295,7	694,3	5 990,0
ИТОГО	12 174	24 965,7	859,6	25 825,3

Распределение производственно-складских площадей в строениях и встроенных помещениях на начало 2006 года приводится на Диаграмме 6.1.

Диаграмма 6.1

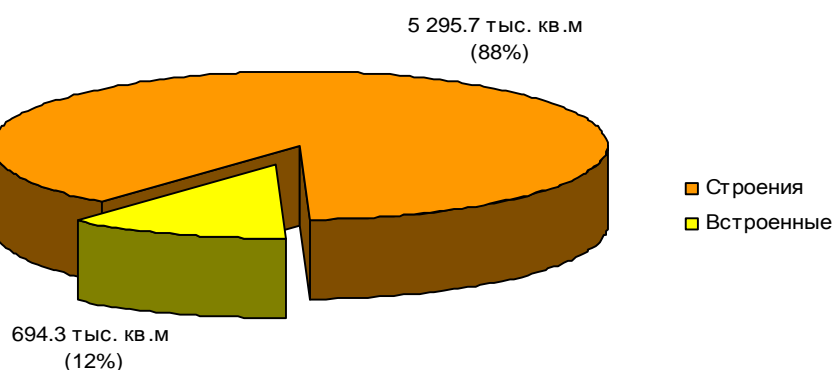
Распределение производственно-складских площадей с учетом встроенных помещений



Распределение складских площадей в строениях и встроенных помещениях на начало 2006 года приводится на Диаграмме 6.2.

Диаграмма 6.2

Структура складских площадей



Предложение

По оценкам специалистов компании «London Consulting & Management Company» (LCMC) общий объем предложения складских площадей всех классов на начало текущего года, включая открытые площадки, составил около 5 817 тыс.кв. м. Объем предложения складских площадей всех классов по состоянию на начало 2006 года выглядит следующим образом - класс «А» (4,2%), класс «В» (6,2%), класс «С» (57.1%, класс «D» - 32,5%).

Структура рынка складских помещений на начало 2006 года приводится в Таблице 6.2.

Структура рынка складских площадей

Типы складских помещений	Класс	Площадь (тыс. кв. м)	Доля на рынке (%)
Складские комплексы класса «А»	А	244,3	4,2
Складские комплексы класса «В»	В	360,7	6,2
Складские комплексы класса «С»	С	3 321,5	57,1
Складские комплексы класса «D»	D	1 890,5	32,5
ИТОГО (включая открытые площадки)		5 817	100

Наибольшая доля вакантных складских помещений в общем объеме вакантных складских площадей, предлагаемых в аренду приходится на Невский и Московский районы (25,8% и 25,6%). Наибольшее количество предложений вакантных складских помещений приходится на Московский район (32,4%).

Наибольший объем предложений приходится на помещения площадью 100-500 кв. м (37%), а также на помещения площадью 500-1000 кв.м (22%). В структуре предложения вакантных помещений за прошедший год наблюдалась следующая динамика - доля небольших помещений (100-500 кв. м) уменьшилась на 15%, в то время как доля помещений площадью более 3 тыс. кв. м увеличилась более чем в 2 раза. По данным на конец 2005 года вакантные складские помещения площадью более 5 тыс. кв. м составляли значительную долю в структуре предложения Невского, Приморского и Красносельского районов. Отсутствие вакантных складских помещений, площадью более 1 000 кв.м, наблюдается в центральных районах города (Центральном, Василеостровском, Адмиралтейском).

В конце 2005 года было введено в эксплуатацию 6 высококачественных складских комплексов, среди которых: складской комплекс «БАТ-Россия» (Конная Лахта, 38), общей складской площадью 27,5 тыс. кв. м, складской комплекс «PNK Logistics» (Московское шоссе), общей площадью 14 тыс. кв. м, складской комплекс компании «MeatLand L&D» (Софийская, 6), общей площадью 5 тыс. кв. м. и ряд других.

На современные комплексы классов «А» и «В» приходится чуть более 10% имеющегося в городе предложения. Причем высококачественные площади редко появляются на свободном рынке. Действующие терминалы, которые отвечают международным стандартам, построены в основном крупными производителями и торговыми сетями для собственных нужд. Между тем дефицит профессиональных складов в Петербурге очевиден и, по оценке экспертов, превышает 2 млн. кв. м.

По данным компании «Colliers International», рынок качественных складских помещений в прошедшем году демонстрировал устойчивый рост. В частности, наблюдалось расширение сегмента складских комплексов класса «А» – было введено в эксплуатацию около 50 тыс. кв. м.

Прогнозы относительно объемов складского строительства разнятся еще более существенно. Компания «Бекар» прогнозирует, что уже до конца 2006 года будет введено около 500 тыс. кв. м складских площадей в новых и реконструированных объектах. Специалисты «Петербургской недвижимости» значительно осторожнее в выводах и ограничиваются цифрой 275 тыс. кв. м. По данным этой компании, в начале 2006 года в стадии проектирования и строительства находились 72 складских проекта, еще по восьми объектам идут изыскательские работы и по трем готовится документация. Инвесторы рассчитывают освоить в общей сложности 320 га земли, разместив на них около 900 тыс. кв. м складов. Но о сроках реализации этих проектов, как, впрочем, и об их точных параметрах, пока можно говорить лишь предварительно.

В общем объеме ввода высококачественных складских комплексов (классы «А» и «В») в прошедшем году 53,3% складских площадей построено для сдачи помещений в аренду. Наибольший объем вводимых площадей пришелся на класс «А» (72,5% в сегменте аренды).

Спрос

Развитие складской недвижимости не успевает за темпами развития торговли, что приводит к образованию дефицита на рынке. Дефицит в основном наблюдается на склады категории «А» и «В». На конец 2005 года по разным оценкам объем неудовлетворенного спроса на складские помещения классов «А» и «В» в 600 000–1 000 000 кв.м.

На протяжении последних нескольких лет на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга наблюдается стабильный рост спроса, в особенности на высококачественные складские площади, в том числе и на большие площади. Уровень заполняемости складских комплексов классов «А» и «В» близок к 100%. Качественные складские комплексы класса «С» заполнены не менее чем на 80%.

По оценкам экспертов, в настоящее время на рынке наблюдается тенденция снижения спроса на некачественные складские помещения. Конкуренция торговых компаний между собой стимулировала повышение требований к поставщикам и производителям товаров, что, в свою очередь, привело к ужесточению требований к складским комплексам.

Клиенты все чаще предпочитают арендовать современные складские помещения при полном наличии дополнительных услуг (погрузочно-разгрузочные услуги, учет и контроль, логистические услуги и т.д.). Кроме того, арендаторы предпочитают снимать складские помещения в комплексе с офисными и производственными помещениями, находящимися на этой же территории. Выдвигаются и технические требования к складам: здание склада должно быть прямоугольным, на каждые 500 кв. м должны приходиться одни ворота, потолки высотой не ниже 7 м, полы с антипылевым покрытием, все помещения должны быть оснащены системами принудительной вентиляции и пожаротушения.

Наиболее востребованы на рынке аренды складской недвижимости помещения площадью 1000-1500 кв. м. Основными арендаторами таких площадей является средний и крупный бизнес. Достаточно весомую долю в спросе имеют складские помещения площадью 500 -1000 кв.м. Увеличился спрос на более крупные складские помещения, площадью 2 000 – 3 000 кв.м. Основными арендаторами таких площадей являются представители среднего и крупного бизнеса, а также иностранные компании. Крупные логистические и торговые компании предпочитают арендовать помещения от 2000 до 6000 кв. м. Имеется на рынке предложение арендовать от 50000 кв. м, которое исходит от одной из крупнейших в России логистических компаний, развивающей сеть своих терминалов.

Наиболее востребованное на рынке складское помещение – одноэтажное отдельностоящее здание с выровненными полами, выдерживающими большие нагрузки. Здания 2-3 этажные также рассматриваются потенциальными арендаторами, но только при наличии грузовых лифтов. В качестве обязательных требований выделяют хорошую транспортную доступность, желательно наличие поблизости железнодорожной ветки. В отношении местоположения – близость к магистралям, для объектов ближайшего пригорода – близость к КАД.

Средний и малый бизнес для размещения складов ищет объекты небольшой площади, расположенные в городской черте, поблизости от станций метро. К таким арендаторам относятся в основном мелкие и средние розничные торговые операторы. Площади востребованных ими помещений составляют от 50 до 500 кв. м. Примерно 65% заявок на склады приходится на небольшие помещения площадью до 300 кв.м., объекты от 1000 кв.м. нужны только 5% таких арендаторов.

Основной спрос на производственные объекты создают сегодня малые и средние предприятия, которым требуются помещения от 350 до 1000 кв.м. Все больше комбинированных заявок: предпринимателям одновременно нужны площади под производство, склад и небольшой офис.

Специалисты предполагают, что петербургский рынок промышленно-складских помещений в 2006 году будет характеризоваться высоким спросом и недостаточным предложением.

Дефицит складских комплексов классов «А» и «В» вынуждает крупные производственные и торговые компании строить собственные объекты (например, склад компании «Pepsi» в промзоне Парнас). По мнению экспертов рынка, высок спрос на аренду помещений в офисно-складских комплексах.

Несмотря на то, что практически всеми участниками рынка отмечается дефицит складских площадей высокого класса (А, В). Имеются сведения, что ряд комплексов, построенных не под конкретного заказчика, испытывает некоторые трудности с заполнением арендаторами. По мнению «Colliers International» это может быть связано как с недостатками местоположения, так и с иными причинами: например, неготовность потенциальных арендаторов к появлению комплексов такого уровня и, как следствие, достаточно высоким арендным ставкам.

Дефицит на рынке складских площадей привел к увеличению количества договоров долгосрочной аренды. Арендаторы вынуждены инвестировать в переоборудование предлагаемых площадей, поэтому стремятся защитить свои вложения.

Наиболее популярными у арендаторов складских помещений районами являются Выборгский и Красногвардейский, растет спрос на складские помещения, расположенные в ближайших пригородах (до 10 км от черты города).

6.2. Территориальная структура рынка производственно-складских помещений

Нежилые помещения производственно-складского назначения распределяются по районам города весьма неравномерно. Распределение встроенных производственно-складских площадей и площадей в отдельно стоящих зданиях по районам города в начале 2006 год приводится в Таблице 6.1.

Таблица 6.1

Распределение производственно-складских площадей по районам города

Районы	Площадь строений (тыс. кв. м) произв./склад	Площадь встроенных помещений (тыс. кв. м) произв./склад	Всего площадей (тыс. кв. м.) произв./склад	Итого площадей (тыс. кв. м.)
Адмиралтейский	259,4/247,6	26,9/74,5	286,3/322,1	608,4
Василеостровский	232,9/98,4	4,8/21,0	237,7/119,4	357,1
Выборгский	2 386,0/428,8	5,3/25,7	2 391,3/454,5	2 845,8
Калининский	1 766,2/326,3	0,4/15,6	1 766,6/341,9	2 108,5
Кировский	273,8/ 680,2	15,0/ 86,8	2 088,8/767,0	2 885,8
Колпинский	2 560,6/215,6	0,2/1,9	2 560,8/217,5	2 778,3
Красногвардейский	577,2/230,6	6,5/42,0	583,7/272,6	856,3
Красносельский	490,2/137,4	0,9/6,0	491,1/143,4	634,5
Кронштадтский	110,8/23,8	5,0/2,5	115,8/26,3	142,1
Курортный	158,6/96,5	0,3/3,3	158,9/99,8	258,7
Московский	1 462,0/ 662,0	6,0/38,0	1 468,0/ 700,0	2 168,0
Невский	1 610,4/375,3	39,3/63,5	1 649,7/438,8	2 088,5
Петроградский	1 509,4/93,3	9,1/55,0	1 518,5/148,3	1 666,8
Приморский	1 245,0/499,0	5,0/17,0	1 250,5/516,0	1 766,5
Петродворцовый	438,6/82,8	-/3,6	438,6/86,4	525,0
Пушкинский	246,7/114,5	2,5/6,3	249,2/120,8	370,0
Фрунзенский	1 594,5/ 643,4	7,6/18,8	1 602,1/ 662,2	2 264,3
Центральный	947,0/340,2	30,5/212,8	977,5/553,0	1 530,5

В секторе производственно-складских площадей лидерами являются, Кировский (2 885,8 тыс. кв. м), Выборгский (2 845,8 тыс. кв. м) и Колпинский (2 778,3 тыс. кв. м) районы, доля которых в общем объеме производственно-складских помещений составляет около 33%. Далее следуют Фрунзенский (2 264,3 тыс. кв. м), Московский (2 168 тыс. кв. м) и Калининский (2 108,5 тыс. кв. м) районы.

Лидерами по объемам производственно-складских площадей в отдельных строениях также являются Колпинский (2 560,8 тыс. кв. м), Выборгский (2 391,3 тыс. кв. м) и Кировский (2 088,8 тыс. кв. м).

В сегменте встроенных производственно-складских площадей первое место принадлежит Кировскому району (767 тыс. кв. м). Далее идут - Московский и Фрунзенский районы (700 тыс. кв. м и 662,2 тыс. кв. м соответственно).

Больше всего складских объектов запланировано к вводу в эксплуатацию в Выборгском, Красногвардейском, Московском и Пушкинском районах. В Выборгском районе (север города) новые проекты сосредоточены в основном в нежилой зоне «Парнас». Она сформировалась в 1970-1980 годах и имеет развитую инфраструктуру, однако свободных мест здесь практически не осталось.

Популярно у инвесторов и Выборгское шоссе в зоне пересечения с КАД. В Красногвардейском районе (на востоке) развивается промзона «Ручьи». В Московском районе (юго-запад города) склады сосредоточены в нежилой зоне «Предпортовая», а в Пушкинском (юг) - в зоне «Шушары». Именно Пушкинский район - абсолютный лидер по масштабу реализуемых проектов (под складское строительство здесь уже забронировано 156 га земли), вместе с тем, именно здесь наблюдаются и наибольшие проблемы с организацией строительства – практически все заявленные проекты зоны «Шушары» расположены на землях поселений, предназначенных под сельскохозяйственную функцию использования.

По мнению компании «Бекар» южное направление сегодня наиболее востребовано инвесторами. Во-первых, их привлекает близость к морскому порту и стратегическому московскому направлению. Во-вторых, «Шушары» - это бывшие совхозные земли и территорий для освоения здесь более чем достаточно. Так, в промзоне «Шушары» японская компания «Toyota» построит на 220 га автомобильный завод. Город взял на себя прокладку дорог и инженерных сетей, сооружение объектов инфраструктуры. На это потребуется до \$100 млн. Планируется, что инженерное развитие «Шушар» будет комплексным, с учетом нужд нынешних потребителей и будущих перспективных строек.

По новому генплану Санкт-Петербурга освоение территорий «Шушары-2», «Предпортовая-3», «Нойдорф» в Стрельне (наряду с «Металлостроем-2» и «Конной Лахтой») отнесены к промзонам первоочередного развития. В последнее время к этой категории все чаще относят и нежилую зону «Юго-Западная». Кроме того, в промзону «Шушары-3» из центра города переедет ж/д станция Московская-Товарная, что даст дополнительный стимул к развитию этой зоны.

6.3. Производственно-складские помещения

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

Помещения, которые относятся к классам «А» и «В» (качественные помещения), составляют порядка 605 тыс. кв. м (чуть более 10% от общего объема складских площадей). На данный момент уровень вакантных площадей, сдающихся в аренду, в таких складских комплексах практически отсутствует. Большая часть их используется собственниками (товаропроизводителями или торговыми операторами) исключительно для собственных нужд. Дефицит площадей класса «А» и «В» оценивается экспертами рынка в 15-20%. Особенно острый, по мнению специалистов компании «Colliers International», дефицит наблюдается в сегменте предложения производственных и складских помещений площадью от 3 тыс. кв. м. Спрос на такие площади превышает предложение, в среднем, в два-три раза.

Лидирующими районами по площади введенных в прошедшем году качественных складских комплексов являются: Московский (30,9%) и Выборгский (27,8%). Наибольший объем ввода складских помещений класса «А» пришелся на Фрунзенский район (30%), класса «В» - на Московский район (52,8%). Между тем, в собственности качественные складские помещения имеются у немногих компаний, поэтому в основном склады берутся в аренду, что и порождает высокий дефицит в этом секторе аренды помещений.

Важным ценообразующим фактором для складской недвижимости является местоположение и транспортная доступность. В связи с существенным увеличением транспортных потоков в городе, оптимальным местоположением объектов промышленной и складской недвижимости является промзона, находящиеся вблизи КАД и других крупных магистралей при выезде из города, обеспеченных ж/д ветками. Цены аренды производственно-складских помещений в черте города различаются незначительно.

Наиболее «дешевым» сегментом рынка производственно-складской недвижимости являются производственные помещения в Ленинградской области, находящиеся на удалении 20 км и более от Санкт-Петербурга. Однако, поскольку предложений складских помещений в черте города (в наиболее спрашиваемой 10-ти км зоне) становится все меньше, многие арендаторы готовы арендовать площади в ближайшем пригороде - в радиусе 30-40 км от Санкт-Петербурга.

Последние несколько лет арендные ставки на производственно-складские помещения характеризуются положительной динамикой. Рост арендной платы в этом секторе в течение 2005 года, по разным оценкам, составил 20-22%.

Рост арендной стоимости специалисты объясняют вводом в эксплуатацию качественных объектов складской недвижимости, преимущественно классов «А» и «В», определяющих не только новый уровень технической оснащенности, уровень сервиса, но и новый уровень арендных ставок.

По данным компании «Colliers International» значения средних ставок аренды на помещения класса «А» в течение прошедшего года достигали \$160 за кв. м в год (без НДС, но с учетом эксплуатационных расходов). Погрузо-разгрузочные работы, как правило, оплачиваются отдельно.

Похожие данные приводят и другие компании, работающие на рынке аренды производственной и складской недвижимости. В соответствии с их данными, средние арендные ставки на начало 2006 года для помещений класса «А» находились в диапазоне \$100-160 и выше, класса «В» в диапазоне \$80-120 за кв. м в год.

Для этих классов производственно-складской недвижимости широкий диапазон изменения арендных ставок объясняется не до конца оформившимися требованиями к классу объектов - ставки сильно зависят от местоположения объекта и его общего состояния.

Разделение на классы в этом секторе во многом условно, поскольку 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».

В течение 2006 года не ожидается резкого повышения или понижения стоимости аренды складских помещений. Эксперты отмечают, что рост конкуренции на этом рынке положительно скажется на стабилизации цен. Прогнозируемый годовой прирост ставок в 2006 году будет находиться на уровне 5-12%.

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

Отапливаемые производственные помещения класса «С» в хорошем состоянии арендовались по \$80-100 за кв. м в год. Складские помещения с отоплением предлагались по цене \$50-70 за кв. м в год. Не отапливаемые помещения класса «D» в плохом состоянии сдавались по \$10-50 за кв. м в год.

6.4. Тенденции и прогноз рынка производственно-складских 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 2007 и 2008 годах (Таблицы 6.2, 6.3 и Диаграммы 6.3, 6.4).

Таблица 6.2

Изменение состояния рынка аренды производственно-складских помещений в период с ноября 2000 г. по февраль 2006 г. и прогноз до февраля 2008 г. (по сравнению с докризисным уровнем – весна 1998 года)

Основные характеристики	ноя 00	фев 02	фев 03	фев 04	фев 05	фев 06	фев 07п	фев 08п
Активность рынка								
Активность спроса	128%	166%	196%	226%	242%	278%	301%	316%
Активность предложения	103%	113%	128%	140%	145%	154%	161%	166%
Реальные сделки	53%	56%	62%	69%	70%	72%	73%	73%
Уровень цен								
Уровень цен спроса	45%	61%	68%	85%	96%	111%	126%	142%
Уровень цен предложения	68%	90%	119%	150%	182%	216%	254%	293%
Уровень цен сделок	54%	69%	79%	98%	112%	129%	147%	165%

Таблица 6.3

Изменение темпов роста показателей рынка аренды производственно-складских помещений

Динамика рынка	ноя 00	фев 02	фев 03	фев 04	фев 05	фев 06	фев 07п	фев 08п
Активность рынка								
Активность спроса	20%	30%	18%	15%	7%	15%	8%	5%
Активность предложения	-8%	10%	12%	10%	3%	6%	4%	3%
Реальные сделки	10%	6%	11%	11%	0%	3%	2%	1%
Уровень цен								
Уровень цен спроса	8%	34%	13%	25%	12%	16%	13%	12%
Уровень цен предложения	16%	34%	31%	26%	21%	19%	18%	15%
Реальные сделки	7%	28%	16%	24%	15%	15%	14%	12%

Диаграмма 6.3

Динамика спроса и предложения на рынке аренды

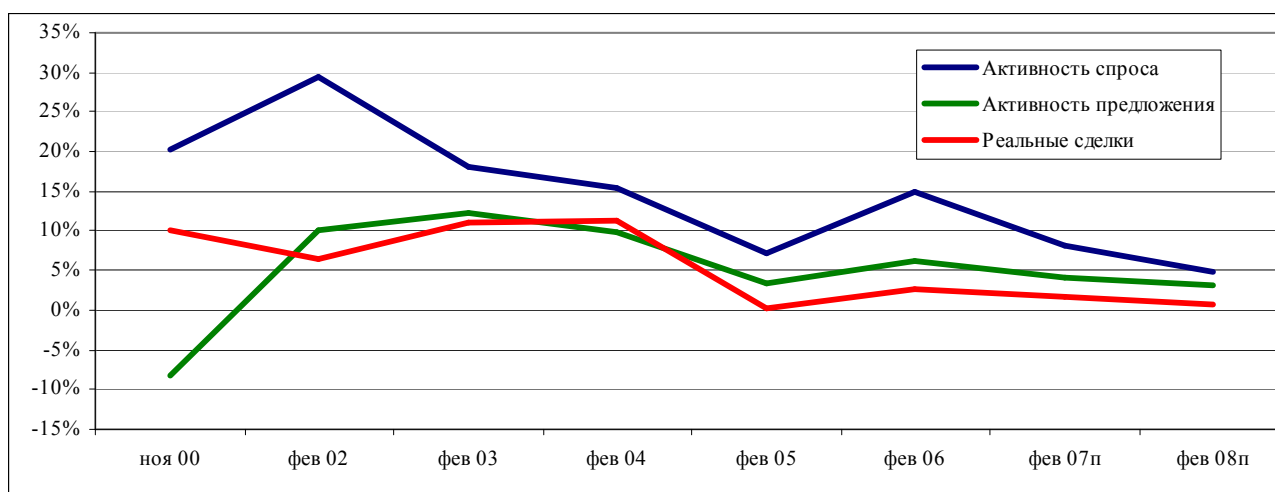
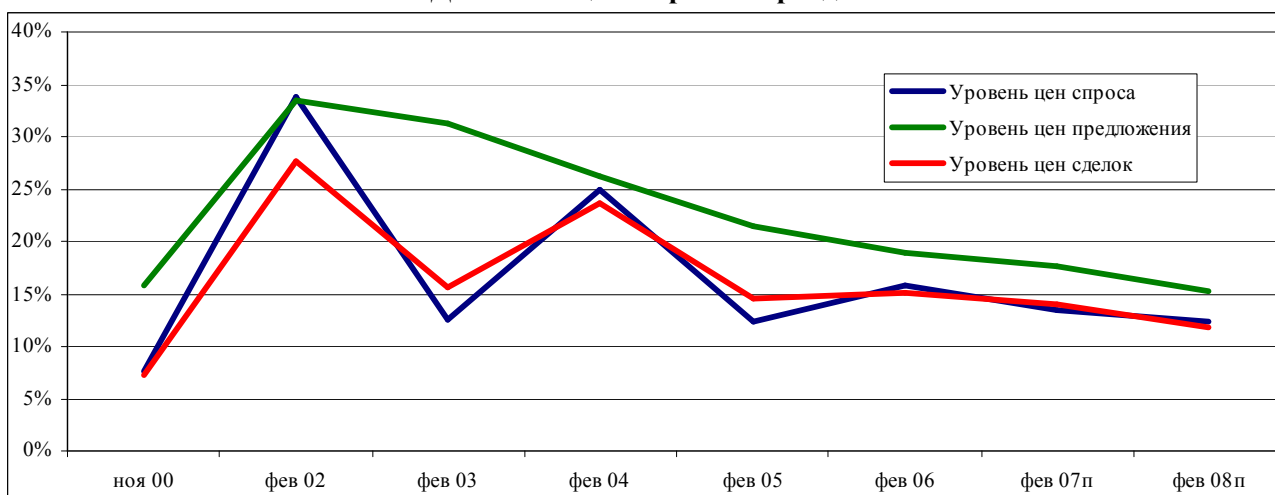


Диаграмма 6.4

Динамика цен на рынке аренды



Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений производственно-складского назначения за период с августа 1998 года по февраль 2005 года и прогноз развития рынка аренды производственно-складских помещений до начала 2008 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 начале 2007 года выйдет на уровень 8% по спросу и на 4% по предложению, в начале 2008 года этот показатель, вероятнее всего, еще уменьшится, до 5% и 3% соответственно. При этом активность заключения сделок, вследствие дефицита адекватного предложения, в течение ближайших лет, вероятнее всего, будет расти еще медленнее: на 2% в течение 2006 года и еще на 1% в течение 2007 года. В результате, в начале 2008 года активность сделок, вероятнее всего, будет составлять 102,3% от уровня конца 2005 года.

Ценовая ситуация на рынке аренды производственно-складских помещений определяется соотношением темпов роста уровня цен спроса и предложения. Причем, наибольшее влияние на динамику цен сделок оказывает динамика цен спроса. При сохранении тенденции общего роста цен с февраля 2002 года на рынке наблюдается устойчивое падение темпов роста цен предложения. Из диаграммы 6.4. видно, что характер изменения темпов роста цен спроса и характер изменения темпов роста цен реальных сделок до февраля 2005 года, по существу повторялись. С февраля 2005 по

февраль 2006 года темп роста цен сделок стабилизировался, а темп роста уровня цен спроса продолжал повышаться. По мнению экспертов, такая ситуация приведет к незначительному (на 1%) снижению темпа роста уровня цен к началу 2007 года, которое вызовет соответствующее (более значительное) снижение темпа роста цен спроса, что, в свою очередь, приведет к снижению темпа роста цен сделок в период с начала 2007 по начало 2008 года, сопровождающемуся очередным (меньшим по величине) снижением темпа роста цен спроса.

Таким образом, прогнозируется умеренный рост цен аренды промышленно-складской недвижимости при снижающихся темпах роста. В результате арендные ставки производственно-складских помещений к началу 2007 года по сравнению с началом 2006 года вырастут еще на 14% (Диаграмма 6.4). В течение 2007 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 2007 года, вероятнее всего, составит 11-13%**.

6.5. Выводы из анализа рынка аренды производственно-складских помещений

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

§ Спрос на производственно-складские площади, в связи с отсутствием адекватного предложения значительно вырос. Спрос не носит ярко выраженного сезонного характера, но незначительные колебания все же присутствуют.

§ Уменьшилось число заявок на аренду производственных помещений в черте города, увеличилось число заявок на аренду производственных помещений в ближайших пригородах.

§ Сохраняется дефицит готовых складских площадей, соответствующих требованиям арендаторов, уровень ставок на предлагаемые складские площади не всегда соответствует качеству сдаваемых площадей.

§ Имеется спрос на покупку земли для организации складских площадок в промышленной зоне. Спрос превышает предложение из-за плохого состояния производственных территорий - нет хороших подъездных путей.

§ Увеличилось предложение загородных объектов (в основном производственных), находящихся в удовлетворительном техническом состоянии.

§ В производственном секторе сохраняется неудовлетворенный спрос на благоустроенные складские терминалы. Начал формироваться рынок логистических комплексов и технопарков класса «В» и «В+».

§ Наиболее востребованы на рынке аренды складской недвижимости помещения площадью 1 000 - 1 500 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 - 1 000 кв.м.

§ 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 от 50 до 500 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.

§ 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 – этому будет способствовать постепенное насыщение рынка.

§ 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 на помещения класса «С», 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 складские помещения класса «А» и «В» до 2007 – 2008 г.г. 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) уровень ставок на складские помещения в ближайшие 2-3 года составит 112-116% в сопоставимых ценах от уровня конца 2005 года. В оптимистичном варианте рост ставок производственно-складских помещений может составить в начале 2008 года 118-121% от уровня конца 2005 года.

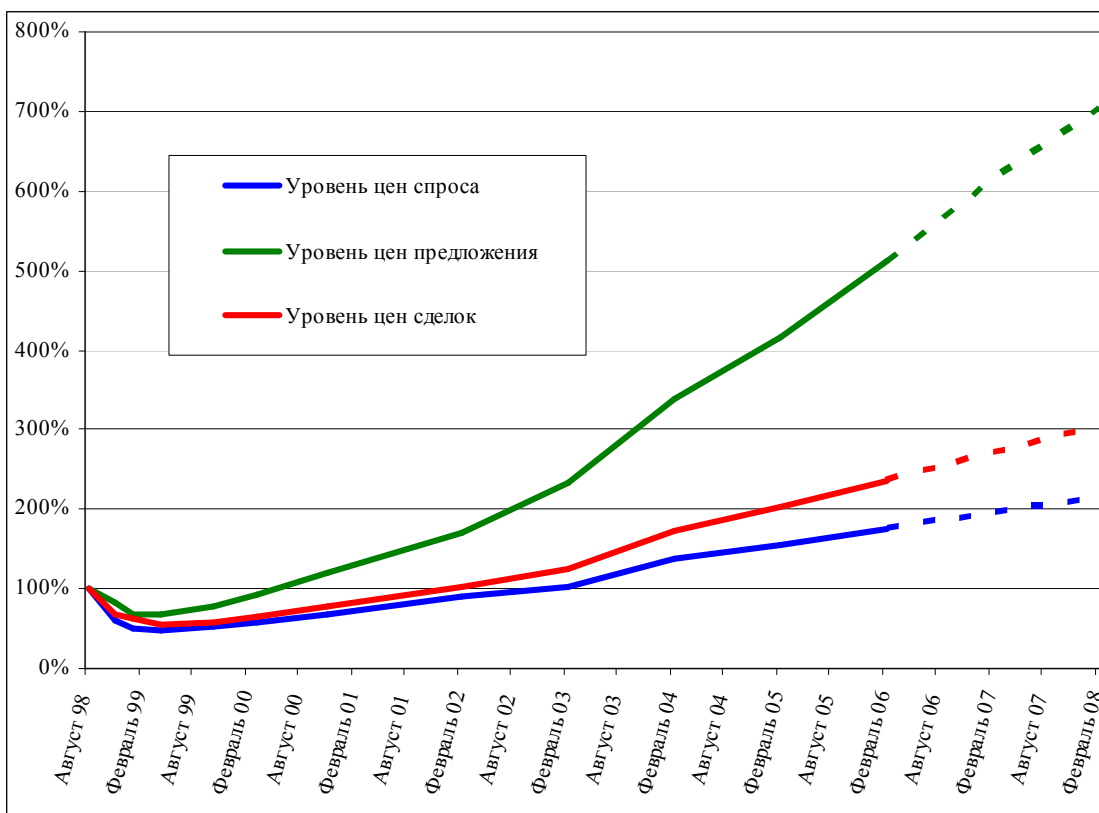
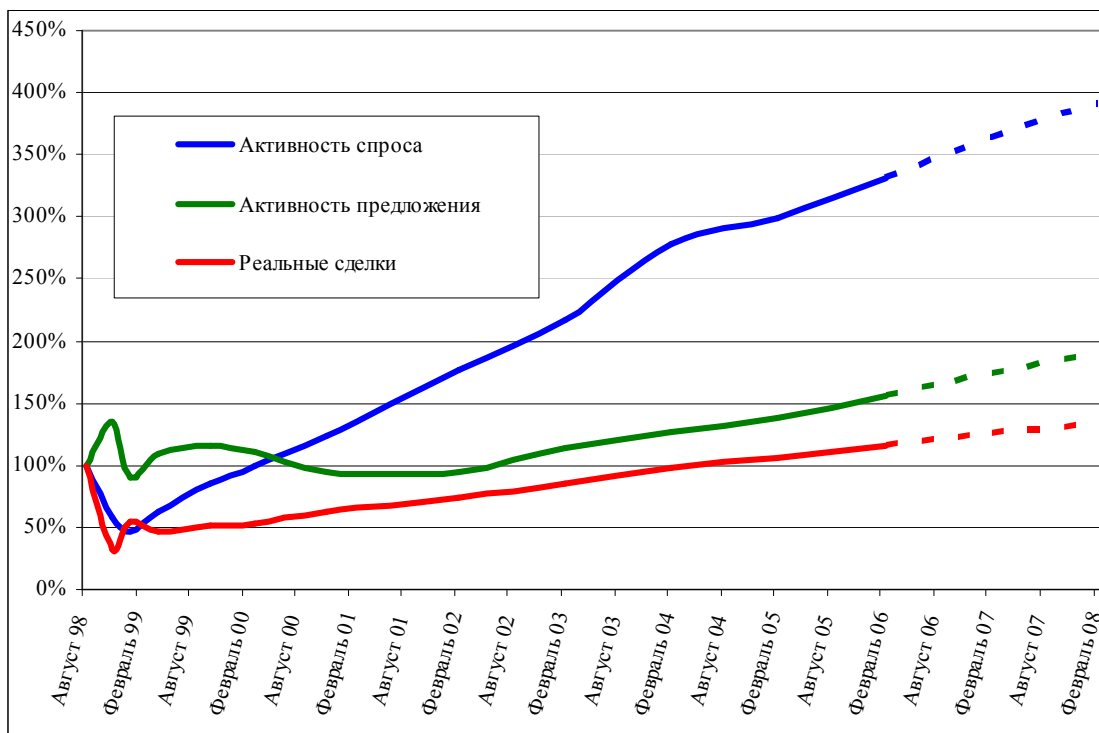
Прогнозируется умеренный рост цен аренды при снижающихся темпах роста. В результате арендные ставки производственно-складских помещений к началу 2007 года по сравнению с началом 2006 года вырастут еще на 14%. В течение 2007 года темп роста арендных ставок будет продолжать снижаться, в результате чего можно ожидать, что **рост арендной платы производственно-складских помещений в период с января по декабрь 2007 года, вероятнее всего, составит 11-13%.**

7. ВЫВОДЫ

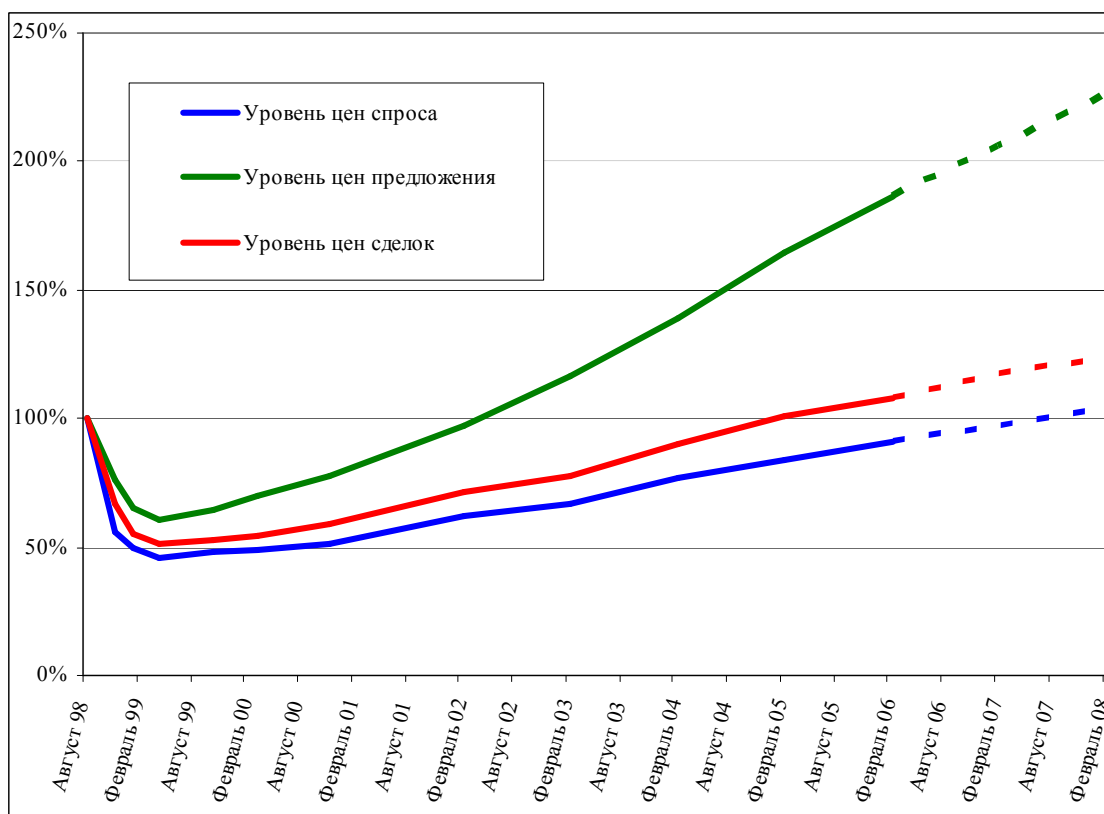
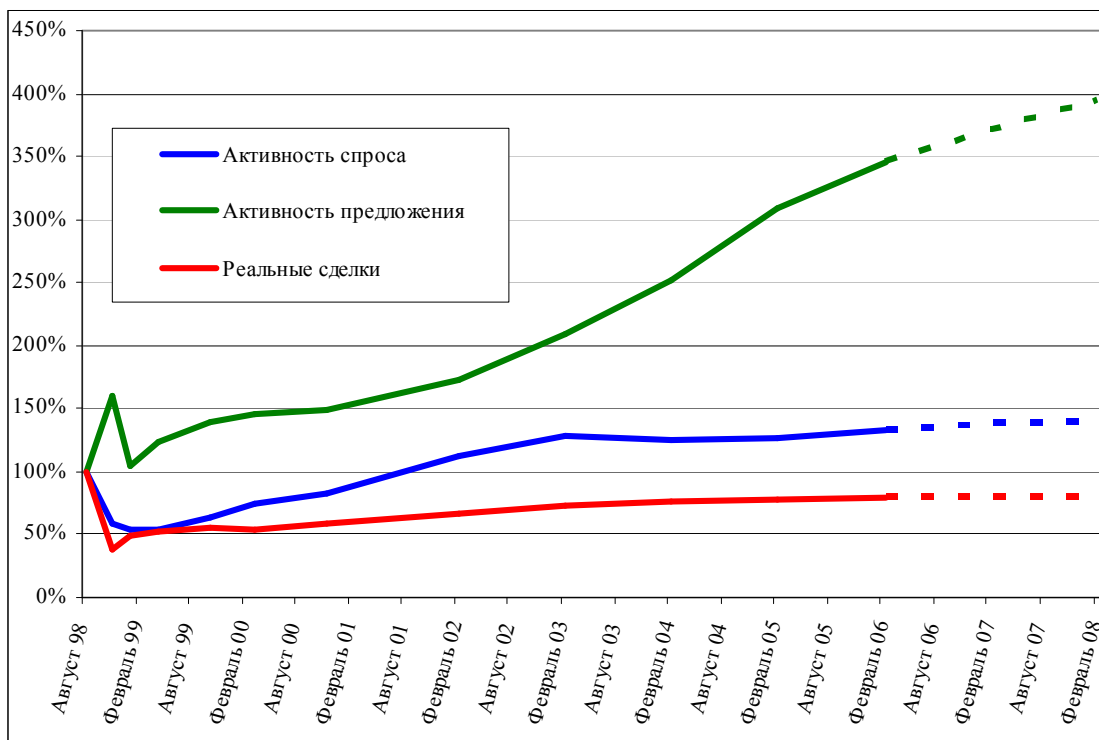
1. Анализ динамики рыночных цен аренды показал, что в 2006 году для торговых и офисных помещений продолжилось незначительное (на 1% и 5%) **снижение годовых темпов роста цен аренды**, и **стабилизация темпов роста цен аренды** производственно-складских помещений. Продолжающееся снижение темпов роста, свидетельствует о том, что на рынке наметилась **тенденция к стабилизации цен аренды**.
2. На рынке торговых помещений в феврале 2006 года продолжилась тенденция снижения темпов роста цен (16% против 17% в феврале 2005 года). По прогнозным оценкам, к началу 2007 года рост цен сохранится, но темп их роста замедлится и составит порядка 14% от начала 2006 года. В дальнейшем, в течение 2007 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 2007 года составит 11-13%**.
3. Анализ динамики арендных ставок офисных помещений показал, что в феврале 2006 года в этом секторе продолжилась тенденция снижения темпов роста цен (7% против 12% в феврале 2005 года). По прогнозным оценкам, арендные ставки офисных помещений к началу 2007 года по сравнению с началом 2006 года вырастут еще на 8%. В течение 2007 года темп роста арендных ставок, вероятнее всего, будет снижаться, в результате чего можно ожидать, что **рост арендной платы офисных помещений при их номинации в долларом выражении в период с января по декабрь 2007 года составит 4-6%**.
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 2007 года по сравнению с началом 2006 года вырастут еще на 14%. В течение 2007 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 2007 года составит 11-13%**.
5. С учетом структуры и качественных характеристик помещений, сдаваемых в аренду КУГИ Санкт-Петербурга, рост цен аренды помещений при их номинации в рублях в течение 2007 года **не должен превышать 4-6% от уровня цен 2006 года**. При этом, вследствие общерыночного замедления темпов роста цен нежелательно **единовременное повышение цен более, чем на 2%**.
6. Приложение 2 к постановлению Правительства Санкт-Петербурга от 21.12.2005 г. № 1958 предусматривает поэтапный порядок пересчета величины арендной платы за объекты нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург. В соответствии с этим порядком пересчета в течение 2007 года продолжится повышение арендной платы объектов КУГИ, арендная ставка которых отличается от ставки, определяемой в соответствии с Методикой определения арендной платы методом массовой оценки. В результате поэтапного приведения арендной платы действующих договоров к рыночному уровню, **арендные платежи по объектам нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург будут в течение 2007 года увеличиваться, в среднем, на 6% в квартал**, в результате чего начисленная арендная плата в 4 квартале 2007 года будет на 26% больше, чем в 4 квартале 2006 года.
7. Учитывая поэтапность повышения уровня арендной платы объектов КУГИ и тенденции замедления роста рыночных цен, **повышение курса условной единицы**, применяемого для расчета арендной платы за нежилые помещения, арендодателем которых является Санкт-Петербург, относительно величины, применяемой в 2006 году (35 руб.), **является крайне нежелательным**.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений торгового назначения за период с августа 1998 года по февраль 2006 года и прогноз развития рынка аренды торговых помещений до начала 2008 года



Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений офисного назначения за период с августа 1998 года по февраль 2006 года и прогноз развития рынка аренды офисных помещений до начала 2008 года



Графики изменения показателей рынка аренды нежилых помещений производственно-складского назначения за период с августа 1998 года по февраль 2006 года и прогноз развития рынка аренды производственно-складских помещений до начала 2008 года

