

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга

www.maris-spb.ru

2011

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- По итогам 2011 года объем предложения качественной офисной недвижимости в бизнес-центрах класса А и В составил 2,2 млн. кв.м.
- В текущем году введено в эксплуатацию 210 тыс. кв.м офисной недвижимости, что на 20% больше, чем в предыдущем году. Среди новых объектов 40% или 80 000 кв.м относится к классу А.
- В общем объеме действующих офисных центров города в 2011 году увеличилась доля проектов класса А с 23% до 25%.
- Географическое распределение офисной недвижимости по районам города неравномерно. Наибольшее количество офисов расположено в Центральном (18%) и Петроградском (14%) районах города. В 2011 году увеличилась доля офисной недвижимости в Красногвардейском районе с 3% до 6%, в связи с открытием офисных центров «Санкт-Петербург Плаза», «Охта хаус», Scandinavian House. Также продолжает расти количество офисной недвижимости в Московском районе города за счет развития деловой зоны Пулково и активного строительства на площади Конституции.

Основные показатели рынка офисной недвижимости по итогам 2011 года

	Класс А	Класс В
Общий объем предложения, кв.м	546 000	1 657 000
Введено в 2011 г, кв.м	80 000	130 000
Вакантные площади	17%	13%
Средний срок аренды	3-5 лет	11 мес.-3 года
Ставка капитализации	11-12%	
Средняя арендная ставка, руб./кв. м/мес., вкл. НДС	1 500	1 100

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

В 2011 году стабильный спрос со стороны потенциальных арендаторов привел к плавному росту арендных ставок. Высокий уровень конкуренции не позволяет офисным центрам существенно изменять коммерческие условия.

В течение года ставки в офисных центрах класса А и В выросли на 8%, что немногим выше темпов официальной инфляции в стране.

Таким образом, по итогам года средний уровень арендных ставок для офисных центров класса А составляет 1 350-1 600 рублей за кв.м в месяц (включая НДС и операционные расходы), для класса В - 900-1 200 рублей.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НА ПАРКОВОЧНЫЕ МЕСТА

Стоимость аренды парковочного места зависит от класса здания, от общего количества машиномест на парковке офисного центра, от типа парковки (крытый паркинг всегда дороже, чем открытая охраняемая стоянка), от удаленности от центра города.

Диапазон запрашиваемых арендных ставок одного парковочного места на открытой охраняемой парковке достаточно широк - от 1 500 до 8 000 рублей в месяц с учетом НДС (в среднем – 4 400 рублей). Арендные ставки в крытом многоуровневом или подземном паркинге выше – от 4 000 до 10 000 рублей (в среднем 7 000 рублей).



www.maris-spb.ru
www.cbre.com

АНАЛИЗ СПРОСА

В 2011 году активность спроса находилась на достаточно высоком уровне, однако на докризисные показатели спрос ещё не вышел. Интерес потенциальных арендаторов ориентирован в первую очередь на небольшие помещения до 100 кв.м по ставкам ниже 1 000 рублей за кв.м в месяц. Большая часть сделок приходилась на офисы класса В (63%).

Анализируя географию переездов компаний в 2011 году, мы определили ряд тенденций:

- Зона Пулково, которая несколько лет назад считалась безнадежной с точки зрения развития офисной недвижимости, постепенно превращается в сформировавшийся деловой район. В 2011 году в офисные центры «Технополис» и «Пулково скай» переехали такие крупные компании как: Metso* (3 000 кв.м), Schneider Electric (1 050 кв.м), «Сбербанк» (1 800 кв.м). Бизнес-центры в Пулково привлекают эффективными планировками, большими паркингами и гибкими коммерческими условиями.
- Большинство арендаторов перемещались в пределах своего текущего местоположения, улучшая при этом класс здания или транспортную доступность, например, близость к метро.
- Центральный и Петроградский районы в приоритете у арендаторов и по числу запросов, и по объему сделок. Лишь высокие арендные ставки и недостаточное количество свободных площадей в центре вынуждают потенциальных арендаторов искать офисы в других районах города.

В 2011 году доля новых компаний, арендующих помещения в офисных центрах класса А и В, увеличилась с 5% до 7% по сравнению с предыдущим годом. Таким образом, новых компаний на рынке по-прежнему мало, и говорить о существенном росте поглощения пока рано.

Основным источником спроса являются арендаторы, мигрирующие из зданий класса С, а также офисных центров класса В, построенных в начале 2000-х годов, концепции которых уже устарели, в более современные бизнес-центры.

В 2011 году переезжали и расширялись преимущественно торговые, IT компании, СМИ, а также связанные с энергетикой, промышленным производством и оборудованием.

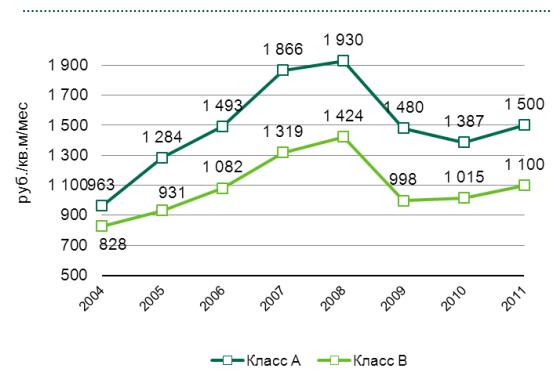
Основная миграция арендаторов, обусловленная снижением арендных ставок и большим количеством вакантных площадей, происходила в 2010 году. В текущем году крупных сделок (более 1 000 кв.м) было значительно меньше, и во многом это обусловлено тем, что уже достаточно сложно найти офис площадью 1 000 кв.м единым блоком в одном здании.

УРОВЕНЬ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ

По сравнению с кризисным 2009 годом уровень вакантных площадей в офисных центрах класса А снизился с 26% до 17%, класса В – с 21% до 13% к концу 2011 года. Несмотря на стабильный уровень спроса в 2011 году, в среднем по городу заполняемость офисных центров существенно не выросла, поскольку прирост новых офисных площадей с начала года составил 210 000 кв.м, а объем сделок – чуть более 190 000 кв.м.

Большая часть офисных зданий заполнена на 90-95%, а оставшаяся часть на 50% и менее. Практически в каждом здании есть офисные помещения небольшого метража на разных этажах.

Динамика арендных ставок

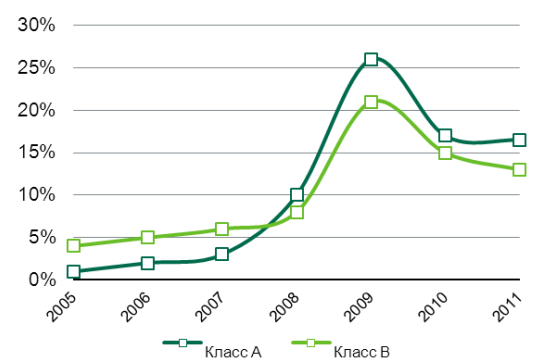


Примеры крупных сделок в 2011

Компания	Офисный центр (класс)	Площадь, кв.м
МРСК	БЦ на пл. Конституции, 3 (класс В)	6 000
Конфиденциально*	БЦ на Рентгена, 5 (Класс В)	3 500
СПб Реновация	БЦ на Некрасова, 14 (класс А)	3 000
Metso*	Технополис (класс А)	3 000
Филипп Морис	БЦ на Некрасова, 14 (класс А)	2 300
NCC	Стокманн	1 900

*Брокер сделки – Maris

Уровень вакантных площадей





Лето



Лиговь



Академ Парк



О'КЕЙ Академическая

РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В 2011 году рынок торговой недвижимости развивался достаточно динамично и преодолел негативные последствия кризиса. Это подтверждает увеличение спроса, снижение уровня вакантных площадей, рост арендных ставок и увеличение количества строящихся проектов.

К концу года объем действующих торговых центров в Санкт-Петербурге составил 3,7 млн. кв.м. За год было введено в эксплуатацию 11 торговых объектов общей площадью 291 000 кв.м.

Ряд торговых центров перенесли сроки открытия на 2012 год, среди них многофункциональный центр с аквапарком Piterland в Приморском районе. В ТРК «РИО» открылся только гипермаркет Окей, а открытие всего комплекса перенесено на начало 2012 года.

Новой тенденцией на рынке стала реконцепция торговых объектов. В 2011 году в результате смены концепции открылся ТК «Академ Парк» (ранее мебельный центр «Грейт»). Кроме того, о намерении провести реконцепцию заявили такие торговые центры как: «Феличита», «Рыбацкий», «Пассаж».

Среди районов города по количеству торговых центров лидируют спальные, на них приходится 86,7% площадей. Из них наибольшую долю занимают Приморский (18%) и Выборгский (13%) районы на севере города, а также Московский (16%) на юге.

Основными девелоперами в сегменте торговой недвижимости в Санкт-Петербурге являются «Адамант», IKEA и новый игрок на этом рынке - Fort Group.

АНАЛИЗ СПРОСА

Спрос арендаторов в 2011 году был ориентирован в первую очередь на торговые центры, расположенные в спальных районах города.

Наиболее активными торговыми операторами, которые расширились и искали торговые площади, были кафе и рестораны, продуктовые магазины, операторы одежды, а также электроники и бытовой техники.

Среди новых брендов, ранее не представленных в городе и пришедших в Санкт-Петербург в 2011 году, большая часть приходится на ТРК «Галерея»: Firetrap, OVS, Reiss, Happyton, Dorothy Perkins. Кроме того в Петербурге появились Spar (продуктовые супермаркеты), кофейная Nespresso на Невском пр., магазин одежды Grandini на Литейном пр. и др.

В среднем по городу уровень заполняемости торговых центров к концу года составил 93-95%. Успешные проекты, как до кризиса, так и в период кризиса, были заполнены на 100%.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

По мере достижения высоких показателей по заполняемости собственники торговых центров начали повышать арендные ставки. В течение 2011 года ставки выросли в среднем на 7-10%.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ

- В 2011 Fort Group купила компанию «Макромир», среди активов которой 5 действующих торговых центров и один строящийся.
- Компания «Старт» купила сеть супермаркетов товаров для дома, входившую в холдинг «Адамант».
- Morgan Stanley купила ТРК «Галерея» Galeria (191 000 кв.м). По экспертным данным цена продажи составила 1,1 млрд. долларов, а ставка капитализации – 9%.
- Jensen Russian Real Estate Fund II купил торговый центр «Пассаж» (21 500 кв.м) на Невском пр., 48. По экспертным данным цена продажи составила 80 млн. долларов.

РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По итогам 2011 года в Санкт-Петербурге действует 68 современных отелей на 15 368 номеров категории 3*, 4* и 5* (с номерным фондом более 50).

В течение года было открыто 7 гостиниц на 1 045 номеров. При этом в городе стало одним трёхзвёздочным отелем меньше. В результате реконцепции гостиница «Карелия» (256 номеров) превратилась в жилой дом.

Среди наиболее крупных отелей в 2011 году были открыты:

- W (5*, 137 номеров, Starwood Hotels & Resorts)
- Crowne Plaza Ligovsky (4*, 195 номеров, Inter Continental Hotels Group)
- Crowne Plaza Airport (4*, 294 номера, Inter Continental Hotels Group)

Девелоперы продолжают строить гостиницы верхнего ценового сегмента. К концу 2011 года доля номеров в отелях категории 4-5* составила уже 58%. При этом Петербургу по-прежнему не хватает отелей уровня «три звезды» в приближенных к центру районах города.

На гостиничном рынке Петербурга в 2011 году появился новый международный оператор Starwood Hotels & Resorts. В 2012 году ожидается приход таких сетей как Domina Hotels and Resorts, Four Seasons Hotels and Resorts, Fairmont Raffles Hotels International. Интерес к городу проявляют также Lotte Hotels & Resorts и Hilton.

Кроме того, планируют дальнейшее развитие в Санкт-Петербурге такие международные сети как: Marriott International (отель в Пулковке) и InterContinental Hotel Group (бутик-отель Indigo и Crowne Plaza).

АНАЛИЗ СПРОСА

По данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам на основе сведений о пересечении границы в Санкт-Петербурге и Ленобласти, опроса туроператоров, гостиниц в 2011 году наш город посетило около 5,5 млн. туристов, что на 7-8% больше, чем в 2010 году (5,1 млн. чел.)

Наибольший прирост гостей города достигается в первую очередь за счет развития водного туризма.

Соотношение российских и иностранных туристов в течение последних 5 лет существенно не меняется. Объем внутреннего спроса, по-прежнему, превышает объемы иностранного туризма. Около 52-55% въездного потока приходится на российских туристов и 45-48% на иностранных.

Для петербургских гостиниц характерной особенностью является сезонность. Максимальная заполняемость отелей – в июне (период белых ночей), минимальная – в зимний период.

По сравнению с 2010 годом в среднем по городу уровень заполняемости повысился до 58% (в 2010 году – 52%). По-прежнему, наименьший среднегодовой уровень загрузки - в отелях 5* (48%), наибольший - в отелях 3* (62%).

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

По сравнению с 2010 годом средние цены номеров у стойки (rack rates) в 5* отелях в 2011 году не изменились, при этом в 3* и 4* гостиницах выросли в пределах 10%.

Среднегодовая стоимость номеров (ADR) в 2011 году была выше предыдущего года в среднем на 5% и составила для пятизвёздочных отелей – 8 500 рублей, для четырехзвёздочных отелей – 4 600, для трехзвёздочных отелей – 2 500 рублей.

ОТЕЛИ, ОТКРЫТЫЕ В 2011 ГОДУ



W



Crowne Plaza Ligovsky



Crowne Plaza Airport



Введенский

	Класс А	Класс В
Предложение, кв.м	1 млн.	512 тыс.
Прирост предложения в 2011 году, кв.м	12 000	0
Вакантные площади	6%	3%
Средний срок аренды	5 лет	3 года
Ставка капитализации	13%	14%
Арендная ставка, руб./кв. м/год (triple net)	От 2 800 До 3 500	От 2 400 До 3 000

Рынок складских помещений в 2011 году постепенно и неравномерно начал восстанавливаться после кризиса. С одной стороны спрос активизировался, и заполняемость объектов выросла, с другой стороны – девелоперы пока осторожны и не выводят на рынок новые проекты, что привело к дефициту ликвидных помещений и росту арендных ставок.

АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В 2011 году на рынке складской недвижимости отразились последствия кризиса. Поскольку в 2009-2010 годах девелоперы не начинали строить новые проекты, замораживали строящиеся объекты, это привело к минимальным объемам ввода новых площадей. В течение года открылся лишь один складской комплекс общей площадью 12 000 кв.м (девелопер – ГК «Стерх»). Таким образом, было введено лишь 12% от запланированных складских объектов.

По итогам года общий объем качественной складской недвижимости в Санкт-Петербурге составляет 1,5 млн. кв. м (без учета складских комплексов, построенных для собственных нужд).

До кризиса объем строящихся и проектируемых проектов складской недвижимости составлял около 2 млн. кв.м, на текущий момент он немногим превышает 500 тыс. кв.м, из них только около 106 700 кв.м будет введено в 2012 году:

- Первая очередь проекта «Инвест-Бугры» (55 000 кв.м)
- Первая очередь Nordway (40 000 кв.м)
- Первая очередь «Орион Лоджистик» (11 700 кв.м).

При стабильном уровне спроса это приведет к дальнейшему росту арендных ставок.

АНАЛИЗ СПРОСА

В 2011 года активность спроса находилась на стабильно высоком уровне, что подтверждается большим количеством сделок. Объем поглощения за год составил 170 000 кв.м.

Уровень вакантных площадей в складских комплексах класса А к концу года снизился до 6%, класса В - до 3%.

Структура спроса по размеру запрашиваемых площадей вернулась к докризисным показателям – арендаторы рассматривают крупные помещения площадью 3 000-5 000 кв.м. При этом к концу 2011 года в городе сложился дефицит предложения от 5 000 кв.м единым блоком.

Наиболее крупной сделкой в 2011 году стала аренда помещения площадью 19 000 кв.м компанией TRV Technology в складском комплексе класса А «АКМ Лоджистикс» в Шушарах.

В структуре спроса в 2011 году наибольшую долю занимают торговые и производственные компании.

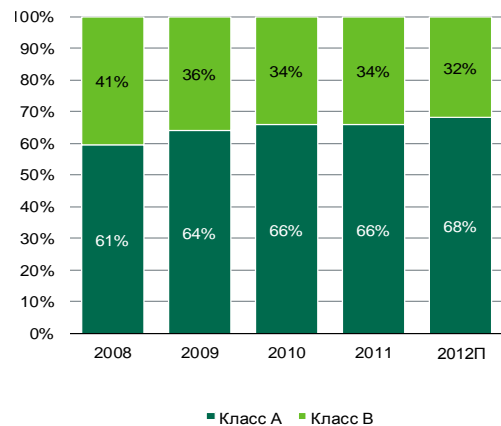
КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Стагнация на рынке складской недвижимости закончилась. В 2011 году благодаря стабильно активному спросу и уменьшению объема свободных помещений, а также отсутствию новых проектов, произошло первое после кризиса повышение арендных ставок. В складских комплексах класса А рост к концу года составил 4-5%, класса В – около 10%.

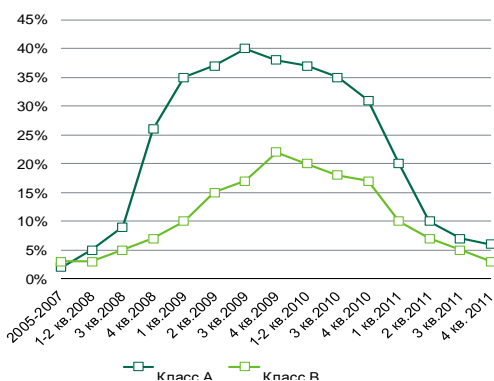
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ

- В 2011 году британский инвестиционный фонд Raven Russia передал складской комплекс АКМ Лоджистик в районе Шушары Ленинградской области НОМОС-банку в счет погашения кредита в 44 млн. долл.
- Raven Russia выкупила у ГК «Эспро» долю в складском комплексе «Кулон-Пулково». Ранее Raven Russia владела примерно 1/3 долей в складском комплексе. Сумма сделки не разглашалась.

Структура предложения по классам



Уровень вакантных площадей



MARIS | part of the CBRE affiliate network

Maris – одна из ведущих и активно развивающихся на рынке Санкт-Петербурга компаний-консультантов по недвижимости, предлагающая полный комплекс услуг по работе с коммерческой недвижимостью.

Основная сфера нашей деятельности включает в себя:

- Брокерские услуги для офисных, торговых, промышленных помещений
- Консалтинг и оценка
- Работа с корпоративными клиентами
- Инвестиционные услуги
- Управление недвижимостью
- Жилая недвижимость

Богатый опыт работы сотрудников компании на рынке коммерческой недвижимости (более 15 лет), а также стратегические партнерские отношения с мировыми лидерами в области услуг по недвижимости, дает нам возможность сочетать понимание особенностей российского рынка с ресурсами стран восточной и западной Европы и Америки.

В своей деятельности Maris ориентируется, прежде всего, на интересы своих клиентов. Мы предлагаем каждому клиенту экономичные и эффективные решения, отвечающие именно его индивидуальным требованиям в сфере недвижимости. Наши клиенты доверяют нам свои проекты, так как знают, что успех пришел к нам благодаря чуткому отношению к делу.

Задача специалистов Maris – понять основной бизнес клиента и оценить перспективы его развития в условиях меняющегося рынка. Несмотря на то, что современная российская экономика находится в динамике, для достижения успеха в бизнесе необходимо видеть перспективу, преодолевать препятствия и решать поставленные задачи, используя новые возможности и обеспечивая максимальную пользу для каждого клиента.

Нашими клиентами уже стали такие компании как: Siemens, Sun Microsystems, American Express, Franke, ОАО «Вымпелком» (БиЛайн GSM), Текс, Avaya, Bristol-Myers Squibb, JTI, Johnson & Johnson, Odnoklassniki.ru, БалтНефтеПродукт, Веб Плас, Теле2, Emerson, Кадис

Примечание 2011 Maris | part of the CBRE affiliate network

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, основана на достоверных по мнению Maris данных. Несмотря на все предпринятые меры обеспечить достоверность содержащейся в отчете информации, Maris не может предоставить гарантии того, что в нем отсутствуют фактические неточности. Данный обзор ранее подготовлен для клиентов Maris. Авторские права защищены. Ни одна из частей настоящего отчета не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения Maris

Для получения дополнительной информации, пожалуйста, обращайтесь:

Наталья Киреева
Старший аналитик

Maris

191025, Санкт-Петербург,
ул. Маяковского, 3Б

Тел. +7 812 346 5900

nk@maris-spb.ru

www.maris-spb.ru

www.cbre.com