



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЗАПОЗДАВШИЙ КРИЗИС
ПОРТИТ СТАТИСТИКУ

Рынок коммерческой недвижимости Петербурга оказался в лучшем положении, чем в целом по миру. По крайней мере, как говорят аналитики, в Северной столице итоги развития в 2010 году оказались лучше, чем прогнозировалось 11 месяцев назад. В мире, напротив, аналитики ожидали, что объем инвестиций в коммерческую недвижимость составит 300 млрд евро, а на деле — хорошо если дотянут до 290 млрд. Превышение прогнозных показателей по Петербургу может говорить о том, что ситуация на нашем рынке лучше, чем, допустим, в целом по миру. Хотя в целом по миру инвестиции в недвижимость по сравнению с прошлым годом выросли. А у нас — упали. Связано это с тем, что в 2009 году в Петербурге вводились площади, начатые еще в 2007–2008 годах. В этом году — достраивались объекты, которые начинались, когда кризис вовсю бушевал и в России. Таким образом, нам аукнулась «тихая гавань», которой Россия оставалась в течение 2008 года — когда во всем мире все инвесторы уже испытывали очень серьезные финансовые сложности. А раз кризис начался с запозданием — с запозданием и закончится. По крайней мере в строительстве, где цикл длинный. Тем не менее даже оставшиеся негативные явления в экономике не смогли повлиять на развитие рынка — в городе не только достраивались крупные проекты, но и был начат ряд новых, чего в 2009 году практически не было. Но главным событием на рынке коммерческой недвижимости в уходящем году все-таки стало открытие двух торговых комплексов в Центральном районе — на Лиговке начал работать центр Galeria, площадью 200 тыс. кв. м, а на Невском — Stockmann, площадью 100 тыс. кв. м. Участники рынка говорят, что появление двух таких гигантов выведет Центральный район в число лидеров по объему торговых площадей в городе. Они же повлияют на стоимость аренды квадратного метра в торговых коридорах Невского проспекта и соседних улиц. Причем в сторону повышения — ожидается, что благодаря появлению новых комплексов поток потенциальных покупателей в центр возрастет, что положительно скажется на всей торговле в целом. Правда, из-за этой проблема пробок станет для центра еще более актуальной.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОЖИДАЛИ ЗА 10 МЕСЯЦЕВ
2010 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОКОЛО
110 ТЫС. КВ. М ПЛОЩАДЕЙ. КАК ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, ЭТО МЕНЬ-
ШЕ, ЧЕМ БЫЛО ВВЕДЕНО ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО
ГОДА, ОДНАКО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОГНОЗИРОВАЛОСЬ 10 МЕСЯЦЕВ НА-
ЗАД. НЕСМОТРЯ НА ОПТИМИСТИЧЕСКИЕ ПРОГНОЗЫ, В СЛЕДУЮЩЕМ
ГОДУ РОСТА СТАВОК АРЕНДЫ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ СПЕЦИАЛИСТЫ НЕ
ОЖИДАЮТ И ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА СЛЕДУ-
ЕТ ЖДАТЬ НЕ РАНЕЕ 2012 ГОДА.

РОМАН РУСАКОВ

По данным Colliers International, на ноябрь 2010 года объем офисных площадей в бизнес-центрах классов А и В составил 1,41 млн кв. м. За 10 месяцев 2010 года, по данным компании, было введено в эксплуатацию около 110 тыс. кв. м площадей. В первом квартале открылся офисный центр класса В «Гулливер» площадью 20 тыс. кв. м. В апреле 2010 года предложение увеличилось еще на 8 тыс. кв. м за счет ввода в эксплуатацию делового центра класса А Quattro Corti на Почтамтской улице. Кроме того, во II квартале было сдано два корпуса Pulkovo Sky, а также офисные центры «Бизнес-лайнер» и «Гельсингфорсский». В III квартале были введены в эксплуатацию «Технополис Пулково», офисный центр на Некрасова, 14, и «Стокманн Невский центр». До конца 2010 года, по прогнозам специалистов Colliers International, предложение увеличится еще на 20 тыс. кв. м.

Сергей Акулов, директор департамента маркетинга и продаж УК «Сенатор», вспоминает, что в 2008 году было введено 393 тыс. кв. м офисных площадей, в 2009-м — 307 тыс. кв. м, в 2010 году планировалось ввести 311 тыс. кв. м, из которых порядка 189 тыс. кв. м отводилось бизнес-центрам класса А и порядка 122 тыс. кв. м бизнес-центрам класса В. «Это общие цифры, однако если брать лишь офисную площадь, то она в корне может от этих цифр отличаться. Скажем, в планируемых в этом году бизнес-центрах класса А из заявленных 189 тыс. кв. м офисная площадь составит не более 100 тыс. кв. м. Что касается бизнес-центров класса В, то в этом году их вводилось не так много, основное внимание было сосредоточено на офисах класса А, однако можно говорить о том, что в следующем году основной акцент будет сделан на вводе в эксплуатацию именно бизнес-центров класса В», — говорит господин Акулов.

Вице-президент ГУД, управляющий партнер «АйБи Групп» Сергей Игонин рассуждает: «С одной стороны, если сравнивать с предыдущим периодом, — то в 2010 году введено офисных площадей меньше, чем в 2009-м. Но это объясняется тем, что многие объекты, заявленные ранее, то есть в докризисный период, к 2008–2009 году находились на достаточно высокой стадии готовности, что позволило их ввести в строй в 2009 году. В третьем квартале 2010 года было введено порядка 46 тыс. кв. м бизнес-центров (классов А и В), и если сравнивать с третьим же кварталом 2009 года — то цифра на треть меньше. С другой стороны, это больше, чем ежеквартальный прирост за предыдущие

два квартала. Соответственно, имеется тенденция к повышению».

ТЕМИ ЖЕ СИЛАМИ

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс», говорит, что кризис не внес существенных изменений в расстановку сил среди девелоперов, занимающихся офисными зданиями, по ее мнению, изменения могли быть больше — во всяком случае, такого развития событий опасались. Ушел, например, «Строймонтаж» (ОЦ «Монблан», 4 тыс. кв. м). Но «массовой гибели» девелоперов офисного рынка не произошло, несмотря на замораживание значительной части проектов (не появились в городе некоторые московские девелоперы, до кризиса планировавшие выход на рынок). «С другой стороны, подразделение „Дон-строй“ строит „Невскую ратушу“ — однако этот девелопер в кризис перешел под контроль ВТБ (инициатора проекта). Продолжал заявлять (в марте, несмотря на продолжающийся кризис) о намерении построить офисы в Петербурге немецкий девелопер Hochtief. Инвестиционно-девелоперская компания „Бьер Люмьер Холдинг“, Швейцария, приобрела в начале 2010-го (или декабре 2009-го) проект бизнес-центра на Университетской набережной», — сказала госпожа Шалаева.

Олег Барков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, говорит, что рынок меняется структурно. Он переходит от морально устаревших и стихийно управляемых объектов к качественной недвижимости с рынком профессионального управления. В Петербурге стали появляться специализированные офисные центры, целью которых является формирование и развитие бизнес-среды для специалистов в сфере высоких технологий и инноваций. Один из них — чисто коммерческий проект «Технополис» в Пулково, а другой — административно-деловой центр в ОЭЗ «Нойдорф» в Стрельне, созданный при государственной поддержке и исключительно для льготного размещения компаний-резидентов ОЭЗ. Господин Барков также констатирует, что девелоперы начинают размораживать офисные проекты. В III квартале стало известно о возобновлении работ по таким проектам, как Sun Gally Park (Лиговский проспект, 60–62, Raiffeisen Evolution), «Ладожский» (ст. м. «Ладожская», «Адамант»), бизнес-центр компании «Унисто-Петросталь» на Индустриальном проспекте, 44, бизнес-центр компании «Балтийский монолит» на проспекте Кима.

Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC, среди других изменений рынка

называет выросшие сроки окупаемости проектов. «Сроки окупаемости существенно изменились для проектов с заемным финансированием: если до кризиса нормальным считался срок окупаемости в 5–6 лет, то сейчас он находится на уровне 10 лет. Для тех проектов, которые реализуются на собственные средства девелопера, сроки окупаемости тоже выросли из-за падения ставок аренды, но не так существенно. Качественный проект с хорошей локацией до сих пор может иметь сроки окупаемости в 5–6 лет», — говорит господин Золин.

Рентабельность проекта строительства современного офисного центра (класс А или В) составляет 20–25% (до кризиса доходила до 40%). Показатели рентабельности будут восстанавливаться по мере восстановления рынка в целом, а также роста ставок аренды. Во II квартале 2010 года наметилась тенденция к небольшому росту ставок аренды, особенно в объектах с хорошим местоположением. Доходность высококачественных офисов сегодня составляет 12–13%.

ВОЗВРАЩЕНИЕ

Постепенно девелоперы начинают возвращаться к проектам, включающим офисную функцию. Эта тенденция затрагивает не только участки в центре города, где в течение всего кризиса сохранялась строительная активность, но и на периферии, где большинство проектов до сих пор заморожено. По некоторым проектам была проведена реконцепция в сторону уменьшения офисной составляющей, также на рынке есть примеры полного изменения функционального назначения с офисного на жилое.

В III квартале 2010 года, по данным Knight Frank, наблюдалось превышение объема поглощения над новым предложением, вследствие чего сократилась доля свободных помещений на рынке. Объем поглощения был на 54% больше нового предложения, что привело к уменьшению доли свободных площадей.

«Анализируя изменения в структуре поглощения, можно отметить существенное увеличение спроса на офисы класса А при относительно более стабильном спросе на офисы класса В. Так в классе В прирост поглощения за отчетный период составил 23 процента по сравнению с III кварталом 2009 года, а в сегменте класса А поглощение увеличилось в 2,2 раза. Увеличение спроса на офисы класса А объясняется довольно привлекательным текущим соотношением цены и качества по сравнению с помещениями класса В. По итогам квартала значительно выросла доля крупных →