

Сложности, которые испытывает мировая экономика, положительно сказались на инвестиционном рынке Петербурга и России в целом. Прошлый год оказался рекордным по объему закрытых инвестиционных сделок на рынке недвижимости города, причем более половины инвестиций приходится на зарубежных игроков. Эксперты прогнозируют, что по крайней мере в первой половине года ситуация с инвестициями в российскую недвижимость будет оставаться благополучной.

Возвращение в тихую гавань

инвестиции

Последняя четверть 2011 года, характеризующаяся ухудшением экономического климата, пагубно отразилась на рынках коммерческой недвижимости практически всего мира. В то время как Германия, Польша и Россия продолжают демонстрировать положительные результаты, другие европейские рынки, такие как Франция и Нидерланды, становятся все более нестабильными.

Это утверждает опубликованный глобальный обзор коммерческой недвижимости компании RICS. В докладе также говорится, что отрицательные новости в сфере макроэкономики подрывают уверенность в будущем у все большего числа мировых стран. Это приводит к падению спроса на аренду, к увеличению нерезализованных запасов продукции, а также к уменьшению инвестиционной активности в большей части рассмотренных государств. Однако, несмотря на существующие проблемы, показатели Китая продолжают оставаться оптимистичными. Страна остается в списке самых стабильных экономик мира, наравне с Канадой, Бразилией и Россией.

Россия на фоне всеобщего переполоха продолжает демонстрировать позитивные результаты. Несмотря на то, что рентные ожидания должны вскоре прийти к равновесию, государство предполагает не только рост стоимости основного капитала, но и



Покупка зарубежной компанией TRK «Галерея» стало самой крупной сделкой последних лет на рынке недвижимости

увеличение инвестиционной активности в стране. По данным глобального обзора коммерческой недвижимости	RICS, уровень активности на российском экономическом рынке не только останется стабильным в течение первой	четверти 2012 года, но и может в результате принести государству существенную прибыль.	В Европе с долговым кризисом и последующим за ним экономическим упадком лучше всех справляется Герма-	ния. Специалисты фиксируют увеличение потребительского спроса, рост ожидаемой арендной платы и инвестици-
---	--	--	---	---

онной активности, однако в более медленном темпе, чем на конец прошлого года. Похожие показатели демонстрирует и польский рынок.

Неустойчивая ситуация на других финансовых рынках Европы означает, что все большее количество стран вынуждено принимать меры по борьбе с кризисом. Среди них наиболее неутешительные показатели у Франции: рост количества нерезализованной продукции, падение потребительского спроса и пессимистичные прогнозы на ближайшую четверть 2012 года. Финансовые рынки в Нидерландах и Италии реагируют на ситуацию примерно так же.

Однако самыми слабыми рынками Европы до сих пор остаются Греция, Португалия, Ирландия и Испания. Показатели этих рынков непрерывно падают, хотя и медленнее, чем в 2011 году.

Саймон Рубинсон, главный экономист RICS, говорит: «Перспектива минимального роста, но без возврата в явную рецессию, в долгосрочном прогнозе много значит для Европы, находящейся в гуще экономического хаоса и долгового кризиса. Тем не менее результаты опроса показывают, что коммерческая недвижимость во многих странах мира демонстрирует положительные результаты. В частности, данные указывают на то, что во многих быстро растущих экономических системах показатели продолжают увеличиваться, однако не так стремительно, как в прошлом году».

(Окончание на стр. 15)

14
страница
Интернет от А до С
В бизнес-центрах высокого класса расходы на связь значительно выше
14
страница
Гости города на положении хозяев
Рынок отелей остается «рынком туриста»
14
страница
Рынок без инноваций
Офисные комплексы арендаторов ничем не удивляют
16
страница
Неравномерная торговля
Статистика демонстрирует рост, однако в нем есть «провалы»

ГРУППА КОМПАНИЙ

ЦДС

Коммерческая недвижимость от группы компаний «ЦДС»

Беспроцентная рассрочка

Скидки

16 готовых и строящихся объектов в разных районах города

Тел.: (812) 320 12 00

8-800-555-80-70 звонок по России бесплатный

www.cds.spb.ru

ЗАО «ЦДС», Республика

коммерческая недвижимость

Интернет от А до С

В бизнес-центрах высокого класса расходы на связь значительно выше

телеком

В среде операторов связи нет однозначного мнения, существует ли прямая зависимость показателей дохода оператора от классности бизнес-центра, на котором предоставляются телекоммуникационные услуги. Большинство компаний все-таки придерживаются мнения, что чем выше классность бизнес-центра, тем больше доходы оператора. Хотя есть и другая точка зрения.

Андрей Суходольский, генеральный директор компании «Смарт СПб», говорит, что в докризисное время доходы операторов связи, работающих в бизнес-центрах, находились в прямой зависимости от динамики доходов собственников квадратных метров.

«В период с 2007 по 2012 год динамика расходов компаний на услуги связи имела прямую зависимость от динамики показателей дохода собственников с квадратных метров коммерческих площадей, — комментирует Андрей Суходольский. — В докризисный период, в 2007–2008 годах, расходы арендаторов как на аренду, так и на услуги связи имели устойчивый рост, зачастую достигавший 25 процентов за год. Затем наблюдалось значительное сокращение данной статьи расходов у большинства коммерческих организаций. Кроме того, многие компании освободили арендуемые площади и перестали пользоваться услугами связи».

Специалисты «Смарт СПб» замечают, что с конца 2010 года началось постепенное восстановление телеком-рынка, заполнение коммерческих площадей, увеличение расходов компаний на услуги связи. «Но даже по истечении прошедшего 2011 года говорить о достижении уровня доходности, какой был в докризисные времена, к сожалению, не приходится», — добавляет господин Суходольский.

По словам Андрея Лука, генерального директора

компании «Обит», основной доход оператора от работы в бизнес-центре приносят абонентские платежи арендаторов. Также бывают и разовые прибыли — например, от продажи телекоммуникационного оборудования или от строительства СКС в бизнес-центре. Все это дополнительные деньги, суммы их сильно варьируются. Средний доход от одного бизнес-центра подсчитать сложно, он колеблется в пределах 300 тыс. — 1 млн рублей в месяц.

Конкретная цифра зависит от доли проникновения оператора в конкретный бизнес-центр, количества арендаторов, площади объекта. Класс же бизнес-центра, комментирует Андрей Лук, на доход оператора не влияет. «Бытует мнение, что арендаторы бизнес-центров класса А расходуют гораздо больше средств на связь, но это совсем не так, — говорит специалист. — Они точно так же, как и клиенты бизнес-центров классов В и С, стремятся найти наилучшее сочетание цены и качества и не склонны переплачивать».

Кроме того, отмечает Андрей Лук, зачастую в бизнес-центрах класса А компании-арендаторы занимают большую площадь и менее плотно размещают своих сотрудников. Получается, что фактических пользователей услуг связи меньше, чем в более плотно «заселенном» бизнес-центре класса С.

Впрочем, как отмечает Игорь Ситников, генеральный директор ТК «Миран», чем ниже класс бизнес-центра, тем проще политика управления компанией по поводу прихода новых операторов. Это приводит к тому, что, например, в бизнес-центрах класса В конкуренция между операторами более высока, нежели в классе А. Соответственно, соперничество между провайдерами ведет к понижению стоимости услуг и доходов оператора.

«За последние пять лет стоимость услуг телефонии снизилась на 20–40 процентов в зависимости от направления, по интернет-услугам показатели уменьшились в разы, — комментирует эксперт. — Безусловно, в каких-то бизнес-центрах заключен эксклюзивный договор на обслуживание единственным оператором, поэтому цены там могли снизиться не так сильно. Но любой оператор понимает, что конкуренция на рынке высока, и арендатор может переехать в другой офисный комплекс, поэтому практически все провайдеры приводят свой ценник в соответствии с рыночными показателями».

При этом если рассматривать вопрос выгоды оператора связи при обеспечении услугами бизнес-центров, торговых центров и жилых домов, то участники рынка сходятся во мнении, что наиболее прибыльными являются бизнес-центры. «Это объясняется тем, что арендаторы там — это компании, активно ведущие свой бизнес и заинтересованные в его развитии, — комментирует Антон Виноградов, коммерческий директор ЗАО «Северен-Телеком». — Потребность в широком спектре качественных услуг у них вполне объяснимо выше, чем у тех же арендаторов торговых центров».

Обеспечивать связью бизнес-центр выгоднее потому, что юридические лица потребляют значительно больше услуг связи, чем физические (в жилых домах), а плотность заселения в офисных центрах выше, чем в торговых комплексах. Так, если в бизнес-центре на 20 кв. м может размещаться 5–6 сотрудников, то в торговом центре на такой же площади будет располагаться только небольшая часть магазина с одним сотрудником, нуждающимся в минимальном наборе услуг связи или не нуждающимся в них вообще.

ДАША ГИЛЕВА

Гости города на положении хозяев

Рынок отелей остается «рынком туриста»

индустрия гостеприимства

За минувшие четыре года в Петербурге был бум по вводу отелей. Это привело к тому, что заполняемость гостиниц снизилась. Сегодня уровень загрузки гостиничного комплекса города отстает от показателя 2007 года почти на 20%. В текущей ситуации рынок отелей Северной столицы остается рынком гостя. Именно турист является сейчас основным положением.

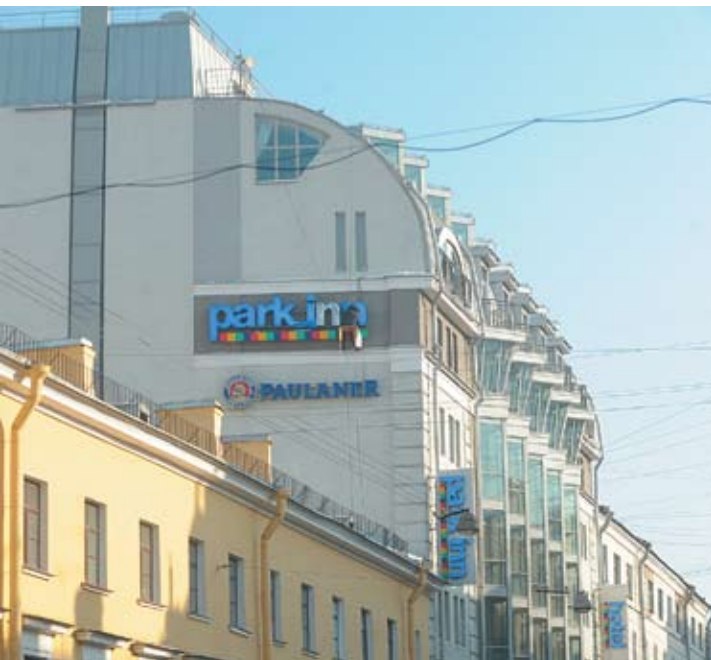
По данным Jones Lang LaSalle, около 40% качественного номерного фонда (около 3440 номеров) было выведено на рынок в период 2008–2011 годов, что, по мнению аналитиков, вызвало существенное давление на уровень цен и загрузки по городу.

В 2008–2009 годах гостиницы Санкт-Петербурга находились в затруднительном положении: резкий рост предложения на рынке совпал с глобальным экономическим кризисом. В результате в 2009 году основные показатели качественных гостиниц значительно ухудшились: ADR (средняя цена за номер в сутки) и RevPAR (доходность за номер) сократились в долларовом выражении на 34,1 и 47,6% соответственно.

«Снизив цены в кризис, отели Санкт-Петербурга постепенно восстанавливают объем загрузки, однако текущий уровень отстает от показателя 2007 года почти на 20 процентов», — говорят в Jones Lang LaSalle Hotels.

После сложного для туристической Санкт-Петербурга 2009 года объем посещений города в 2010 году снова пошел в рост и даже превысил докризисный уровень, достигнув показателя в 5,1 млн прибытий. Положительная динамика отмечена как по иностранным туристам, так и по объему прибывших россиян, которые по-прежнему преобладают в общем объеме посетителей города на Неве.

«Благодаря своему культурному и историческому наследию Санкт-Петербург является популярным туристическим направлением. В отличие от гостиничного рынка Москвы, где доминирующую роль



Гостиничные объекты Петербурга привлекательны для консервативных инвесторов, среди них присутствуют и частные инвесторы, и непрофильные девелоперы ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

играет бизнес-туризм, Санкт-Петербург зависит от культурно-познавательного туризма, генерирующего 55–65 процентов спроса. Одновременно, по мере восстановления былой мощи промышленной базы Санкт-Петербурга, доля бизнес-поездки в последние шесть лет демонстрировала постепенный рост — с 25 до 39 процентов от общего объема лиц, размещаемых в гостиницах города», — рассуждает Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels.

Запуск в эксплуатацию скоростного поезда «Сапсан» позволил москвичам, на долю которых приходится более 30% всего объема внутреннего спроса, отказываться от ночевки в городе, сокращая время пребывания в Северной столице до одного дня. Очевидно, сходные процессы происходили и в сегменте въездного международного туризма, о чем говорит тот факт, что в 2008–2009 годах уменьшалось только количество ночующих посетителей как россиян, так и иностранцев, тогда как количество прибытий в город в этот же период

оставалось на прежнем уровне или росло.

«Обычно это явление наблюдается на рынках с выраженной мотивацией поездок, когда посетители предпочитают сократить сроки пребывания на направлении, чем вовсе отказаться от путешествия. В данном случае это является еще одним доказательством роста делового потенциала города, что находит выражение в перераспределении спроса между традиционными туристами и деловыми посетителями», — поясняет госпожа Смирнова.

Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels, говорит, что после «ударного» четырехлетнего периода вывода на рынок новых гостиничных номеров количество проектов, находящихся в начальной или активной стадии строительства, невелико. Ожидается, что к концу 2015 года рынок увеличится на 1389 номеров, 70% из которых будут соответствовать категориям mid-market / economy.

Среди новых гостиниц, завершаемых в течение 2011 года, следует отметить сразу

два «знаковых» проекта, которые вывели рынок Санкт-Петербурга на качественно иной уровень гостиничного сервиса — W St. Petersburg (137 номеров), первый в России сетевой lifestyle-бутик-отель, а также состоявшееся 11.11.11 официальное открытие Four Seasons St. Petersburg (183 номера, но полностью отель откроется в 2012 году, в котором мы и учитываем его номерной фонд). Вместе с тем, несмотря на столь стремительное увеличение предложения, Санкт-Петербург все еще уступает основным европейским рынкам по объему качественного гостиничного предложения.

Александр Волошин, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает: «Гостиничные объекты Петербурга привлекательны для консервативных инвесторов, среди них присутствуют частные инвесторы и непрофильные девелоперы. Они рассматривают отели как актив с низким уровнем доходности (5–7 процентов), но с высокой вероятностью получения этого дохода».

Уровень обеспеченности гостиничными номерами в Петербурге пока значительно уступает среднеевропейскому уровню. «В ближайшие два года ожидается пополнение общего номерного фонда на 10 тыс. номеров, половина из них придется на сегмент премиум. В то время как наибольшим спросом пользуются гостиницы уровня 3*, нехватка которых ощущается наиболее

остро», — говорит Александр Волошин.

В течение 2011 года было введено в эксплуатацию 20 гостиничных объектов с общим номерным фондом 1060 номеров. Наибольший ввод был отмечен в 2009 году, тогда в городе появилось 1404 новых гостиничных номера. На конец 2011 года в Санкт-Петербурге функционирует 634 гостиницы с номерным фондом 26 539 номеров. По данным комитета по инвестициям и стратегическим проектам, по результатам 2011 года лидером по количеству номеров стал Центральный район (8638 номеров), во втором и третьем месте Курортный (6079 номеров) и Адмиралтейский (3490 номеров) районы.

Андерсон-Бунтз Блейк, председатель комитета по гостиничной недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор Hospitality Management, считает, что на гостиничном рынке начинается оживление: «На рынок выводятся долгожданные объекты (Domina Prestige, Four Seasons, Swissotel и другие), проходят сделки по приобретению знаковых объектов недвижимости (например, покупка отеля на пл. Островского, 2, предпринимателем Валерием Израйлитом), развиваются новые форматы (апартаменты, lifestyle-отели). Таким образом, можно говорить о продолжающемся посткризисном восстановлении рынка гостиничной недвижимости и росте инвестиционной активности».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Запланированные к вводу в 2012–2015 годах гостиницы			
Название	Количество номеров	Анонсируемый год открытия	Категория
Four Seasons	183	2012	Luxury
Domina Prestige	109	2012	Upscale
Indigo, Ul. Chalkovskogo	119	2013	Upscale
Novotel St. Petersburg Centre II	165	2014	Mid-market
Ibis Fontanka	150	2014	Economy
Ibis, Mayakovskogo St.	200	2014	Economy
Holiday Inn, Ligovsky prospekt, 21	129	2015	Mid-market
Crowne Plaza Nikolskiye Ryady	334	2015	Upscale
Итого:	1389		

Источник: Jones Lang LaSalle Hotels

Рынок без инноваций

Офисные комплексы арендаторов ничем не удивляют

в поисках новых форм

Несмотря на обостряющуюся конкуренцию на рынке бизнес-центров, принципиально новых форматов офисной недвижимости на рынок не выводится. В качестве более или менее свежего решения девелоперы лишь могут предложить «коворкинги» (оборудованные рабочие места для краткосрочной аренды фрилансеров) и «зеленые технологии».

Руководитель направления коммерческого строительства генподрядной компании STEP Виктор Фролов отмечает, что помимо увлечения «зелеными» строительными технологиями (энергосбережение, качественные стройматериалы и т. д.), которое ожидает российских девелоперов в ближайшие годы, на петербургском рынке бизнес-центров теоретически могут прижиться такие форматы, как загородный бизнес-центр и коворкинг. Впрочем, шансов у новичков не так много, считает господин Фролов: в Петербурге традиционно принято работать в деловом центре или строящихся деловых зонах на окраине, но все же в городской черте. «Кроме того, для полноценного развития сегмента загородных бизнес-центров, работа в которых, безусловно, несет в себе ряд плюсов, необходима очень хорошо развитая транспортная инфраструктура, чего в Петербурге пока нет», — отмечает он.

А коворкинги, нацеленные в первую очередь на арендаторов из малого бизнеса, ограничены в развитии площадками. По мнению Виктора Фролова, их логично развивать только в существующих зданиях, чаще всего в бывших

промышленных объектах. «Такие помещения у нас в городе есть, но если сравнивать с общими объемами офисного рынка, их не так много. А если говорить именно о строительстве бизнес-центров с функцией коворкинга, то девелоперам и управляющим компаниям это не очень выгодно. Количество договорных отношений (а, следовательно, и организационные затраты) в этом случае существенно вырастает. Значительно проще строить классические бизнес-центры и сдавать их крупным арендаторам, тем более что рынок офисных помещений этому способствует. Кроме того, в России пока не самые хорошие условия для развития малого бизнеса, что также не самым лучшим образом сказывается на популярности коворкингов», — рассуждает господин Фролов.

«Коворкинги — это когда у сотрудника нет своего рабочего места, он совмещает его еще с кем-то, либо соотношение рабочих мест к числу общего количества работников составляет 70 процентов. При подобном способе организации рабочего пространства сотрудники заранее бронируют рабочее место. При этом их личные вещи хранятся отдельно. Такой принцип организации офисного пространства востребован у компаний, чьи сотрудники зачастую работают на выезде. Например, такая специфика работы в офисе компании PwC, Procter & Gamble. В Петербурге такой тренд будет развиваться медленнее в силу управленческого менталитета — «человек должен работать в офисе», — поясняет Вероника Лежнева,

руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, полагает, что знаковых нестандартных проектов на рынок в 2011 году не вышло. «Бизнес-парки, клубные офисы или объекты других новых форматов в Санкт-Петербурге практически не представлены. На декабрь 2011 года в городе насчитывалось 10 многофункциональных комплексов, еще шесть находятся на различных этапах реализации, офисная функция при этом существует во всех проектах. Из «эксотики» можно назвать проектируемый на Васильевском острове МФК «Театр песни имени Аллы Пугачевой», который вместит концертный зал, торговые и офисные площади», — говорит госпожа Валуева.

С ней согласен управляющий директор NAI Besar в Санкт-Петербурге Илья Андреев: «В настоящее время на рынке практически не появляются бизнес-центры новых форматов. Безусловно, существуют проекты, основной функцией которых является офисная, но при этом они имеют свою специфику, связанную, например, с арендаторами или с конструктивным устройством самого объекта. Примером могут служить loft-проекты». Он указывает на то, что сегодня в Санкт-Петербурге реализуется проект БЦ «Качи», который расположен на набережной Обводного канала. «Качи» — многофункциональный центр, сочетающий в себе event — пространство, лекционные аудитории, офис-

ные и торговые площади, кафе, рестораны и клубы. «К потенциальным основным арендаторам такого БЦ можно отнести различные организации, деятельность которых связана с искусством и творчеством», — говорит господин Андреев.

Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург», считает, что новым трендом в строительстве бизнес-центров является использование новейших технологий, в том числе и экологических, которые обеспечивают максимальный комфорт и хорошее самочувствие в офисе будущим арендаторам. «По нашим наблюдениям, офисные центры европейского качества появляются в зоне Пулковско — Airport City, Technopolis, Pulkovo Sky. «Аэропорт-Сити» позиционируется как проект из города будущего — при строительстве которого применены только экологически чистые и, что главное — и на чем никогда ранее не акцентировалось внимание, — безопасные для окружающей среды. Кроме того, особые технологии применены при устройстве вентиляции и других инженерных систем», — говорит господин Казанский.

Вероника Лежнева добавляет: «Нередко можно слышать о концепции „жить и работать в одном месте“. Но ее сложно отнести как к временной моде, так и к долговременному тренду. Концепция „жить и работать в одном месте“ уже присутствовала лет пять назад. Она подразумевает определенную специфику работу. Зачастую речь идет об IT-компаниях, об инженерных компаниях. То есть

о компаниях, в которых работают люди с ненормированным рабочим графиком и ненормированным программой полетом мысли. В версии light мы видим эту концепцию в современных компаниях, которые и не подразумевают круглосуточное пребывание в офисе, но чье руководство делает все для того, чтобы человек чувствовал себя на работе максимально комфортно. Это подразумевает организацию на работе комфортной кухни, релакс-комнат, в которых можно вздремнуть 1–2 часа, возможно, душевые кабины. И сейчас появляются условия, чтобы в рамках офисного здания организовать такое многофункциональное пространство. Ведь при отсутствии открытой планировки это сложно сделать».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, считает, что в качестве относительно нового формата офисного центра стоит отметить технопарк. Пример такого объекта в Санкт-Петербурге — «Технополис». «В классическом понимании технопарки объединяют офисы и лаборатории, высокотехнологические производства, расширенную инфраструктуру, помещения для лабораторных исследований, испытательные стенды и другое необходимое оборудование, иногда жилье и располагаются рядом с высшими учебными заведениями и/или научно-исследовательскими институтами. Функционирование технопарка направлено на развитие какого-то определенного сегмента высокотехнологичной деятельности — IT, биотехнологии, энергетики. В Финляндии,

например, в таких объектах дополнительно предлагают услуги приходящего бухгалтера, который составляет отчеты для небольших компаний, и это действительно работает. В наших реалиях дополнительные сервисы в таких проектах востребованы далеко не всеми арендаторами, поскольку они часто арендуют офис исходя из соотношения цена-качество, а не по отраслевому принципу», — говорит господин Пашков.

«В России наиболее глобальный проект технопарка — это проект „Сколково“ (хотя формально таковым он не называется). В Санкт-Петербурге масштаб скромнее, зато реализация наиболее заметного проекта („Ингрия“) производится рядом со значимым высшим учебным заведением. Это единственный технопарк Петербурга, входящий в соответствующую государственную программу. В развитии петербургского технопарка „Ингрия“ произошло значимое изменение — переход от яркой и романтической, но труднореализуемой архитектурной концепции к более реалистичной. Также у нас действуют небольшие технопарки, которые созданы обычно на базе производственных помещений или научно-исследовательских институтов. Они также часто декларируют помощь организации в развитии, но для получения глобального значимого эффекта технопарк должен иметь значимый размер, четко выбранное направление развития и понятную научную и кадровую базу», — заключает господин Пашков.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



ЭНЕРГО
ЛОГИСТИК

Логистический терминал класса А
Московское шоссе, д. 235 (5 км от КАД)
Тел. +7 812 459 97 95
www.energo-logistic.ru



ЭНЕРГО
ЛОГИСТИК

ZPL логистический оператор

- складские услуги любой сложности
- транспортные услуги
- автоматизированная система управления складом
- 35 единиц электрической погрузо-разгрузочной техники
- 35 порталов приемки
- высота потолков — 14,2 м, 7-ярусное хранение
- общая площадь склада — 20 000 кв. м
- контроль влажности и температуры



коммерческая недвижимость

Год крупных перемен

Законодательство в сфере недвижимости претерпело серьезные коррективы

семинар

В 2011 году существенно изменилось законодательство в сфере недвижимости и инвестиций. Изменения носят отнюдь не косметический характер, они меняют сложившиеся за последние годы правила и устоявшиеся подходы. Об этом говорили эксперты группы PricewaterhouseCoopers (PwC) по предоставлению юридических услуг в сфере недвижимости и строительства на прошедшем в январе семинаре, который был организован совместно с издательским домом «Коммерсантъ».

Принятые в прошлом году поправки в Градостроительный кодекс повлекут за собой изменения сложившейся практики строительства и девелопмента. Об этом заявила директор юридической практики PwC по недвижимости Инга Шахназарова.

Так, одно из важных изменений в градостроительном законодательстве — появление определения технического заказчика. Перечень его функций не является революционным. Важно, что технический заказчик теперь действует от имени застройщика. «Пока не до конца понятно, можно ли продолжать использовать прежнюю модель, когда технический заказчик действовал от собственного имени», — отмечает Инга Шахназарова. Эта поправка, по ее мнению, призвана создать профессиональное сообщество технических заказчиков и повысить их ответственность как участников строительного процесса.

Среди прочих изменений в законодательстве — возможность проведения негосударственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий. Правда, остается перечень объектов, при строительстве и реконструкции которых допускается проведение только государственной экспертизы. Речь об объектах, строительство и реконструкция которых финансируется за счет бюджета. Нормы о негосударственной экспертизе вступают в силу с 1 апреля 2012 года, но для того чтобы они заработали на практике, предстоит принять еще ряд подзаконных нормативных актов, говорит эксперт.

Внесены изменения, касающиеся получения разрешения на строительство. В частности, была сужена компетенция органов местного самоуправления, которые на данный момент являются основным органом, выдающим это разрешение. В то же время появились ряд федеральных органов исполнительной власти, которые теперь компетентны его выдавать. Это практически не затрагивает коммерческую недвижимость, а касается специальных объектов, таких как аэропорты, гидротехнические сооружения, объекты культурного наследия.

Важные изменения произошли в отношении линейных объектов. Для получения разрешения на строительство и разрешения на ввод в эксплуатацию линейного объекта теперь вместо градостроительного плана земельного участка нужно иметь проекты планировки и межевания территории. «Это изменение может несколько замедлить реализацию существующих проектов», — полагает Инга Шахназарова.

Приняты поправки, которые должны облегчить деятельность застройщиков. Теперь новый правообладатель земельного участка наследует разрешение на строительство, полученное прежним правообладателем. Впрочем, по словам Инги Шахназаровой, остается много вопросов: «Можно передать разрешение на строительство, но существует еще масса разрешительной документации. Как быть с ней?»

Изменения коснулись и капитального ремонта, под которым теперь понимается замена или восстановление строительных конструкций или их элементов, кроме несущих конструкций, а также замена или восстановление инженерных сетей. Под капитальный ремонт подпадает также и замена отдельных элементов несущих конструкций. Инга Шахназарова полагает, что



Эксперты PwC дали разъяснения по ряду животрепещущих вопросов в сфере законодательства, регулирующего рынок недвижимости. Фото Александра Корякова

теперь могут возникать сложности с разграничением понятий капитального ремонта и реконструкции, а ведь с точки зрения получения разрешительной документации это два совершенно разных процесса.

С 1 января 2013 года вступает в силу новая глава Градостроительного кодекса, посвященная вопросам эксплуатации зданий и сооружений. В Градостроительном кодексе будет закреплена норма о запрете эксплуатации объекта до получения соответствующего разрешения, которая, несмотря на свою очевидность, раньше нигде закреплена не была.

С 1 июля 2013 года изменится порядок возмещения вреда вследствие повреждения здания или нарушения требований по эксплуатации. В случае смерти или вреда здоровью будет выплачена компенсация от 1 до 3 млн рублей. Иски должны быть адресованы собственнику здания, концессионеру, застройщику или техническому заказчику, которые затем приобретают право регресса к реальным причинителям вреда, если сами таковыми не являются.

Придется поторговаться

Константин Лапшин, старший юрист группы PwC по предоставлению юридических услуг по сделкам с недвижимостью группы PwC, рассказал, что в настоящее время вопрос аренды государственного и муниципального имущества регулируется одновременно и новым постановлением пленума Высшего арбитражного суда №73, и региональным законом, что вызывает противоречия. В частности, согласно постановлению ВАС, договоры аренды, по общему правилу, заключаются и продлеваются только по итогам торгов. В Петербурге такой подход не всегда соблюдается, договоры об аренде муниципального и государственного имущества заключаются на основании распоряжения комитета по строительству или актов органов исполнительной власти.

Согласно постановлению пленума, у арендатора есть преимущественное право на заключение нового договора аренды, даже если он не участвовал в торгах. Он вправе по суду требовать перевода на себя прав победителя торгов. Если договор аренды с победителем торгов еще не заключен, можно получить судебное решение по переводу прав на бывшего арендатора. Однако преимущественное право бывшего арендатора ограничено. Оно может быть аннулировано, если он своевременно не воспользовался предложением собственника о заключении нового договора.

Пленум ВАС внес коррективы в механизм взыскания убытков, понесенных победителем торгов в случае, если договор аренды заключен не с ним, а с прежним арендатором. Согласно постановлению ВАС, задаток несостоявшемуся арендатору возвращается в однократном размере, а убытки покрываются только в случае, если в извещении о проведении торгов не было сказано о существовании бывшего арендатора.

Расставлены точки в вопросе выкупа арендованного имущества. В частности, урегулированы споры о том,

когда прекращаются арендные платежи. В постановлении пленума ВАС указывается, что по общему правилу арендные платежи не начисляются с момента заключения договора купли-продажи. При этом, если в договоре аренды было оговорено право выкупа, арендные платежи прекращаются после уплаты всей выкупной цены.

В постановлении ВАС были рассмотрены также вопросы, связанные с покупкой арендуемых земельных участков. Позиция пленума такова: если обязанность по уплате арендных платежей прекратилась, а право собственности бывшего арендатора еще не зарегистрировано, то до регистрации перехода права собственности арендатор должен компенсировать расходы по уплате земельного налога.

Однако может быть и так, что бывший собственник — публично-правовое образование, которое по закону не платит налог. В этом случае арендная плата начисляется до момента перехода на бывшего арендатора права собственности.

Закон для ИЗУ

Принятие федерального закона №246 об искусственных земельных участках (ИЗУ), созданных на водных объектах, избавило девелоперов от некоторой головной боли, полагает Евгений Гук, старший юрист, руководитель юридической практики PwC в Санкт-Петербурге. Впервые создание ИЗУ, так распространное в Петербурге, получило правовое регулирование. Согласно новому закону, ИЗУ создаются только на федеральных водных объектах. Впрочем, почти все водные объекты, за исключением некоторых прудов и карьеров, являются федеральной собственностью. Искусственный участок может быть как приращением к береговой территории, так и островом. Создать его можно только с целью строительства зданий или сооружений.

Евгений Гук обратил внимание на правовую статус ИЗУ: он является сооружением до введения в эксплуатацию, после чего получает статус земельного участка. Как следствие, ИЗУ появляется в гражданском обороте, на него начинают распространяться нормы Градостроительного кодекса.

По словам Евгения Гука, закон сформировал понятный механизм создания ИЗУ, установил жесткие сроки для принятия решений со стороны органов государственной власти, а также определил скатый перечень документов, которые инвестор должен предоставить. Кроме того, закон избавил операторов проектов от головной боли, которая связана с переводом земель из одной категории в другую. Теперь это происходит автоматически с момента эксплуатации.

Закон также позволил экономить время на стадии регистрации прав на участки и объекты, которые на нем построены, подчеркивает Евгений Гук. Разрешения на ввод в эксплуатацию ИЗУ и расположенный на нем объект теперь выдаются одновременно.

Закон также позволил экономить время на стадии регистрации прав на участки и объекты, которые на нем построены, подчеркивает Евгений Гук. Разрешения на ввод в эксплуатацию ИЗУ и расположенный на нем объект теперь выдаются одновременно.

Закон также позволил экономить время на стадии регистрации прав на участки и объекты, которые на нем построены, подчеркивает Евгений Гук. Разрешения на ввод в эксплуатацию ИЗУ и расположенный на нем объект теперь выдаются одновременно.

Закон также позволил экономить время на стадии регистрации прав на участки и объекты, которые на нем построены, подчеркивает Евгений Гук. Разрешения на ввод в эксплуатацию ИЗУ и расположенный на нем объект теперь выдаются одновременно.

Карты в руках государства

Федеральный закон №427, принятый в конце 2011 года, внес значимые изменения в закон о введении в действие Земельного кодекса и закон об инвестиционной деятельности, говорит Ирина Те, юрист группы PwC по предоставлению юридических услуг по сделкам с недвижимостью.

Закон разрешил органам власти Москвы и Санкт-Петербурга в одностороннем внесудебном порядке расторгать договоры аренды государственных и муниципальных земельных участков и инвестиционных договоров по строительству и реконструкции объектов на таких земельных участках. Это относится только к договорам, заключенным до 1 января 2011 года. Их можно расторгать в случае существенного нарушения условий, под которым понимается несоблюдение сроков строительства, а также в случае существенного изменения обстоятельств, из которых стороны исходили

при заключении договоров. Договор считается расторгнутым по истечении месяца с момента направления органом власти уведомления о расторжении.

Инвестиционное похолодание

Постановление пленума ВАС №54, которое было принято в июле прошлого года, существенно меняет судебную практику по разрешению споров застройщиков и инвесторов. При этом, как заметила юрист группы PwC по предоставлению юридических услуг по сделкам с недвижимостью Мария Невзорова, с формальной точки зрения документ не порождает новых правовых норм, а является толкованием действующего законодательства.

Ранее инвестор приобретал первоначальное право собственности на определенную долю построенного объекта. Теперь инвестиционный договор утратил свой особый статус и фактически превратился в договор купли-продажи. Инвестор может потребовать передачи объекта только после того, как застройщик зарегистрирует свое право собственности. В случае споров инвестор сможет подать иск о передаче объекта, но для его удовлетворения потребуются регистрация прав застройщика, а принудить к ней нельзя.

В этом случае инвестор может подать иск о взыскании денежных средств, однако первоочередной целью для инвестора является получение объекта финансирования в собственности. Поэтому постановление может снизить интерес инвесторов к рынку строящейся недвижимости.

Впрочем, в декабре прошлого года были приняты поправки в закон об инвестиционной деятельности, которые вывели часть инвестдоговоров из-под действия постановления. Речь идет о тех договорах, которые были заключены с публичным субъектом до 1 января 2011 года в отношении строительства объектов на территории государственных или муниципальных участков за счет внебюджетных средств. Таким образом, для одних и тех же ситуаций созданы разные правовые последствия.

По словам менеджера налоговой практики PwC Натальи Коротяевой, постановление ВАС не затрагивает налогов, а только дает оценку юридической природе инвестиционного договора. Чтобы оценить налоговые последствия того или иного инвестиционного договора, и ранее приходилось анализировать его юридическую природу. Теперь судам предложено классифицировать инвестиционные договоры в соответствии с видами договоров, описанными в Гражданском кодексе, поэтому налоговые последствия такой квалификации следует оценивать в каждом конкретном случае. В частности, инвестиционный договор может быть квалифицирован как договор подряда, простого товарищества, купли-продажи и как агентский.

КРИСТИНА НАУМОВА

Возвращение в тихую гавань

ИНВЕСТИЦИИ

(Окончание. Начало на стр. 13) Согласно отчету компании CBRE, инвестиции в европейскую торговую недвижимость выросли до €9,4 млрд в четвертом квартале 2011 года, за год этот показатель достиг €37,2 млрд. Константин Лысенко, директор из отдела инвестиционных услуг «CBRE Россия», отмечает: «Если в 2009–2010 годах инвестиции в торговую недвижимость были непропорционально мало представлены в России, то сейчас ситуация быстро меняется в лучшую сторону. Качественные проекты в торговой недвижимости привлекают инвесторов возможностями активного управления, потенциалом к росту арендных ставок и тем, что традиционно выступают инструментом защиты от инфляции. С другой стороны, подобные объекты значительно более сложны с точки зрения анализа и зачастую находятся в руках владельцев или долгосрочных инвесторов, не желающих выводить их на рынок. Как показывает пример недавних сделок, еще один вызов, который представляют собой проекты в сфере торговой недвижимости, заключается в их объемах. Классическим инвесторам непросто переварить сделку на сумму более миллиарда долларов. Тем не менее завершение недавно приобретение торгового комплекса «Галерея» в Санкт-Петербурге является хорошим примером успешного вложения в торговую недвижимость».

По данным Colliers International, по итогам 2011 года общий объем закрытых сделок купли-продажи объектов коммерческой недвижимости в Петербурге, включая покупку участков под жилищную застройку, составил около \$2,3 млрд и превысил более чем вдвое показатели 2007–2008 годов (\$980 и \$930 соответственно) и в пять раз — показатель предыдущего 2010 года.

Самым динамичным сектором по итогам года стал сегмент торговой недвижимости: 70% от общего объема инвестиций составили сделки купли-продажи торговых активов (в большинстве своем действующих объектов, генерирующих доход). Самой крупной сделкой 2011 года как на рынке коммерческой недвижимости Петербурга, так и России в целом стала покупка американским фондом Morgan Stanley Real Estate Fund торговоразвлекательного центра «Галерея» у холдинга Meridian Capital за \$1,1 млрд. Ставка капитализации в этой сделке оценивается в 9%.

Также к знаковым событиям 2011 года следует отнести покупку компанией Fort Group портфеля недвижимости компании «Макромир», включающего в себя все действующие и перспективные торговые центры «Макро-

мира» в Санкт-Петербурге общей площадью 260 тыс. кв. м. Кроме того, в третьем квартале 2011 года был продан торговый центр «Пассаж» на Невском проспекте. Сумма транзакции оценивается в \$80 млн. Продавцом выступил банк ВТБ, покупателем — компания Jensen Group.

«Доля сделок с офисной недвижимостью составила около 6 процентов. В основном это покупки для собственных нужд. С инвестиционными целями была совершена покупка офисного центра «Аэроплаза» площадью 33 тыс. кв. м компанией ЗАО «ПАН» в деловой зоне аэропорта Пулково», — рассказывают сотрудники Colliers International.

По итогам 2011 года был отмечен рост цен на действующие активы, приносящие арендный доход (офисные и торговые центры). Так, ставки капитализации на высококачественные активы класса А достигли докризисного уровня и были зафиксированы в диапазоне 9–10%, для класса В — 10,5–12%. Оценочные значения ставок капитализации для складских объектов недвижимости класса А — 10–11%, для класса В — 11–13%.

В течение 2011 года сохранялся устойчивый спрос на проекты в сфере жилищного девелопмента. Сделки по приобретению земельных участков на различной стадии готовности под жилищное строительство составили 24% от всего объема инвестиционных сделок за период. В числе застройщиков, активно пополнявших свой земельный банк в 2011 году, можно отметить такие компании, как ГК «Эталон», Setl City, холдинг RBI, ГК ЦДС, ЗАО «ЮИТ Лентек». Стоимости земли в стоимости квадратного метра

будущих улучшений (продаваемых жилых площадей) многоэтажного жилья эконом- и комфорт-классов на начало 2012 года находится в диапазоне \$200–800 за кв. м (в среднем по городу — \$400 за кв. м).

Поддавливающее большинство сделок (около 90% по числу транзакций) происходило с участием локальных инвесторов. Однако по объему совершенных операций в денежном выражении около 55% было инвестировано иностранными игроками.

«Несмотря на волатильность европейской и американской экономик и возможные проблемы на мировом фондовом рынке, мы прогнозируем продолжение трендов 2011 года. Активность инвесторов сохранится в сфере жилищного девелопмента и объектов коммерческой недвижимости, генерирующих стабильный денежный поток, — это действующие бизнес-центры с удачным месторасположением, а также торговые центры с успешной концепцией. В 2012 году ожидается выход на рынок Петербурга ранее не представленных профессиональных западных девелоперов, в частности, в сегменте гостиничной недвижимости. Условия банковского финансирования становятся более гибкими. Большинство крупных банков готовы кредитовать строительные проекты, но реально доступными остаются кредитование под залог и рефинансирование. При этом сроки кредитования не превышают 3–5 лет. Ставки кредитования находятся на уровне 10–15 процентов в рублях и 7–12 процентов в валюте», — подводят итог в Colliers International.

РОМАН РУСАКОВ, ВАЛЕРИЙ ТРИБАНОВ



ForexClub

Начни на www.forexclub.ru

Запись на бизнес-семинар:
+7 (812) 449-69-00

ул. Марата, д. 69-71 литер «А»
Бизнес-центр «Renaissance Plaza»

Искусство находить решения

Интеграция связи для Вашего бизнеса

(812) 329 4444
www.smart.spb.ru

smart
telecom



коммерческая недвижимость

Неравномерная торговля

Статистика демонстрирует рост, однако в нем есть «провалы»

ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ

Петербург продолжает удерживать пальму первенства среди российских городов по обеспеченности населения качественными торговыми центрами. Однако в этой статистике есть некоторые подводные камни. В ряде районов города наблюдается переизбыток торговых центров. А качественных микрорайонных комплексов в городе вообще крайне мало — в основном девелоперы предпочитают вводить мегакомплексы.

По данным NAI Besac, в 2011 году прирост общей площади в сегменте торговых и торгово-развлекательных центров составил 247,55 тыс. кв. м. Темпы прироста сохранились практически на том же уровне, что и в 2010 году. На 2012 год запланировано к вводу порядка 537,8 тыс. кв. м, при этом большинство объектов находятся в активной стадии строительства. Рост арендной платы по различным объектам за 2011 год составил от 4 до 10%. Ставки аренды в новых качественных проектах приблизились к докризисному уровню.

По оценкам АРИН, обеспеченность качественными торговыми площадями в Петербурге приближается к показателям европейских городов и по-прежнему существенно опережает показатели столицы.

Дмитрий Золин, управляющий партнер ICMC, отмечает, что в 2011 году основной объем нового строительства был сконцентрирован в Приморском районе, по его мнению, торгово-развлекательные комплексы Ритейлэнд и «Фоника» являются крупнейшими инвестиционными проектами.

Вообще же, наиболее обеспеченными качественной торговой недвижимостью районами города являются Приморский, Московский и Выборгский. Открытие двух крупных торговых комплексов вывело Центральный район в лидеры по показателю обеспеченности торговыми площадями на тысячу жителей — 2 526 кв. м. В Петроградском и Василеостровском районах торговая недвижимость развивается низкими темпами, эти районы города в большей степени можно отнести к центрам деловой активности.

Эксперты считают, что, несмотря на достаточно высокую обеспеченность торговыми площадями, город еще способен усилить несколько крупных торговых комплексов. А в сегменте микрорайонных торговых центров ниша практически не заполнена, качественных

проектов — единицы. «Поэтому основные перспективы в сегменте торговой недвижимости — у формата микрорайонных ТЦ. Подобные проекты привлекательны с точки зрения девелопмента, так как требуют меньших затрат и при правильном подборе пула арендаторов и последующем позиционировании имеют высокую доходность», — говорит господин Золин.

Специалисты GVA Sawyer отмечают, что по итогам 2011 года оборот розничной торговли в Санкт-Петербурге вырос более чем на 3% и составил около 700 млрд рублей. В то время как, по данным Jones Lang LaSalle, докризисные показатели редко демонстрировали годовой рост ниже 10%.

Низкие значения роста реальных доходов и розничного товарооборота сдерживают интерес международных брендов к рынку. Ритейлеры, которые еще не вышли на российский рынок, заняли выжидательную позицию, пока экономическая ситуация не станет более определенной. В то же время многие операторы, уже присутствующие на рынке Москвы, рассматривают Санкт-Петербург для дальнейшего развития.

Наиболее активно в 2011 году на рынке Санкт-Петербурга развивались операторы детских развлеканий. Самыми крупными из открывшихся парков развлечений стали: Harrylon (4200 кв. м) в ТРК «Галерея» и «Кидбург» (2800 кв. м) в ТРК «Гранд Каньон». Еще несколько операторов этого профиля планируют выйти на рынок Санкт-Петербурга в 2012 году (проект, аналогичный «Кидбургу», направленный на детскую аудиторию, планирует ком-

пания «Эспро» в составе ТРК «Питерлэнд»).

По данным АРИН, на конец 2011 года средний уровень вакантных площадей в торговых центрах составил 4%. В пиковый период кризиса этот показатель составлял 15%. Спрос на площади в торговых центрах вернулся на уровень 2007 года.

«Снижавшийся в течение трех кварталов средний уровень свободных площадей к концу 2011 года несущественно вырос до 4 процентов (в III квартале 2011 года показатель достиг своего исторического минимума в 3,5 процента), что связано со значительным по сравнению с предыдущими кварталами объемом ввода новых объектов. Уменьшение доли свободных площадей в течение I–III кварталов года происходило как благодаря росту спроса, так и постепенному поглощению площадей в не очень успешных торговых комплексах, давно функционирующих на рынке и ранее не очень востребованных арендаторами. Кроме того, новое предложение на рынке появлялось равномерно, при этом некоторые объекты вводились уже довольно высокими показателями заполняемости», — отмечает Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Максимальные арендные ставки для торговой галереи в качественных торговых центрах в четвертом квартале 2011 года сохранились на уровне \$2 тыс. за кв. м в год. В то же время в торговых комплексах наблюдается увеличение ставок для помещений фудкорта и ресторанов, развлекательной зоны на 10–20% в зависимости от сегмента. Из-за высокого уровня конкуренции среди этих опера-

торов рост арендных ставок в 2011 году был быстрее, чем среднерыночный. «Мы ожидаем, что рост ставок в 2012 году составит 5–10 процентов для операторов торговой галереи», — говорит Андрей Розов, руководитель филиала компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

По прогнозам АРИН, в 2012 году объем качественных торговых площадей увеличится в полтора раза по сравнению с 2011 годом. Это связано с тем, что некоторые девелоперы перенесли проекты на 2012 год. Так, например, «ТРК «Питерлэнд», ТЦ «Поэма у трех озер», «Рио» откроются только в этом году.

Несмотря на значительный объем ввода торговых площадей в предшествующий период, объем вакантных площадей на рынке Санкт-Петербурга существенно не увеличился.

Наиболее высокие арендные ставки сохраняются в торговых центрах класса «элит» — в среднем 3333 руб. за кв. м в месяц. В сегменте «мидл-элит» средняя ставка составляет 2596 руб. за кв. м в месяц, в сегменте «мидл» — 2284 руб. за кв. м в месяц, в сегменте «эконом» — 1741 руб. за кв. м в месяц (арендные ставки для помещений средней площади).

В 2011 году на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга произошло несколько знаковых инвестиционных покупок. Компания Fort Group купила торговые объекты компании «Макромир» и в финальной стадии находится сделка по покупке ТРЦ «Галерея» компанией Morgan Stanley. Среди важных сделок 2011 года следует отметить также приобретение УК «Старт» сети магазинов товаров для дома «Домовой».

РОМАН РУСАКОВ

На уступки идут все реже

Спрос на новые офисные помещения опережает их ввод

бизнес-центры

Оживление экономики, наблюдавшееся последний год, ведет к тому, что рынок офисной недвижимости постепенно перестает быть «рынком арендатора». Собственники бизнес-центров, имеющих удачную концепцию и местоположение, теперь с неохотой идут на компромисс по снижению ставок аренды, а дополнительные места на парковке придерживают только для крупных арендаторов. Впрочем, продолжится ли такая тенденция в этом году — большой вопрос.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, обращает внимание на то, что последние два года объем поглощения в офисных центрах в среднем на 20% превышает объем нового ввода. По его данным за год средние ставки аренды выросли: в бизнес-центрах класса А значительно — на 20,7%, в классе В изменение составило 8,1%.

Значительный рост ставок аренды был отмечен еще в первом квартале 2011 года на фоне позитивных тенденций в конце 2010 года, когда средние ставки аренды буквально за квартал выросли в классе А на 10%, а в классе В на 3–4%. Однако собственники офисных объектов переоценили реальный рост рынка, и уже в следующем квартале средние ставки аренды в рублях немного снизились, в долларах же рост продолжился, причиной чему стало падение валюты на 1,16 руб. за квартал. Во втором полугодии ставки вновь начали расти. Тем не менее в классе В рост был стабилен, а в классе А значителен, что было обусловлено, во-первых, выходом на рынок современных высококачественных объектов со ставками, превышающими среднерыночные по сегменту, а во-вторых, ставки в рублях взлетели в тех объектах, где они изначально выставились в валюте, поскольку за полгода курс доллара вырос на 3,24 руб., а курс евро — на 1,78 руб.

На конец 2011 года арендные ставки на помещения класса А варьируются в диапазоне от \$350 до \$880 за кв. м в год, включая операционные расходы и не включая НДС. В классе В ставки находятся в пределах от \$190 до \$630 за кв. м в год.

«Речи о каких-то скидках и специальных предложениях уже не идет, у многих арендаторов, заключавших договоры в кризисный период, закончился льготный период аренды. Однако, несмотря на то, что рынок офисной недвижимости находится в фазе подъема, складывающаяся сегодня экономическая ситуация оказывает сдерживающее влияние как на арендаторов, рассматривающих возможность переезда, так и на девелоперов. Таким образом, многие игроки рынка продолжают откладывать принятие финального решения и по-прежнему занимают выжидательную позицию», — рассуждает господин Пашков.

Доля свободных площадей в бизнес-центрах продолжает снижаться: за год показатель упал с 14,9 до 10,6% по обоим классам. В классе А доля свободных площадей снизилась на 8,9 п. п., до 13,3%, в классе В — на 3 п. п., до 9,7%.

Небольшой рост свободных

площадей был зафиксирован лишь в третьем квартале 2011 года (доля свободных площадей поднялась до 13,7%) в связи с выходом на рынок новых объектов с большим объемом свободных площадей.

«В абсолютном выражении объем свободных площадей на конец года составляет 174,1 тыс. кв. м», — говорит Николай Пашков. Господин Пашков полагает, что все это указывает на то, что рынок перестает быть «рынком арендатора».

С ним не согласен Андрей Розов, руководитель филиала компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. Он считает, что рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга в 2011 году остался «рынком арендатора». «Доминирующую роль арендаторов можно отметить и для большинства европейских рынков. Данный тренд, скорее всего, сохранится и в 2012 году», — уверен он.

Нестабильная финансовая ситуация уже внесла определенные коррективы в планы арендаторов. «Если в первой половине 2011 года компании-арендаторы вели себя довольно активно, то к концу года ситуация изменилась. Объем чистого поглощения в октябре — декабре 2011 года достиг 20 430 кв. м офисных площадей (против 59 790 кв. м в четвертом квартале годом ранее). Такой низкий уровень поглощения за квартал свидетельствует о неуверенности рынка в будущей экономической ситуации. Потенциальные арендаторы заняли выжидательную позицию как минимум до весны 2012 года. Тем не менее показатели поглощения за год довольно высоки — 236 800 кв. м. «Для сравнения: в 2008 году объем

чистого поглощения составил 238 940 кв. м», — говорят в Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

Некоторые эксперты рынка, рассуждая о новых тенденциях, обращают внимание на то, что с улучшением экономической ситуации наметились первые признаки возвращения «децентрализации» офисных центров.

«В 2011 году наметилась тенденция расширения деловой зоны в Петербурге. В центре города появление новых проектов было единичным, и почти 80 процентов введенных за прошедший год площадей расположено за его пределами», — говорит Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК девелопмент».

Впрочем, Любава Пряникова, руководитель направления маркетинговых исследований коммерческой недвижимости КЦ «Петербургская недвижимость», отмечает, что в основном предложение офисных центров продолжает концентрироваться в деловых зонах — из 14 введенных в 2011 году объектов лишь два располагаются вне территорий офисных кластеров.

«Наибольшее увеличение объема предложения офисных площадей за 2011 год зафиксировано в формирующихся кластерах „Охта“ и „Пулково-3“. В „Охте“ были введены три корпуса бизнес-центра „Санкт-Петербург Плаза“ общей площадью 104 тыс. кв. м, при этом доля кластера в географической структуре предложения увеличилась с 4 до 9 процентов. В „Пулково-3“ были введены два корпуса офисного комплекса „Аэропорт-Сити“ — „Юпитер“ и „Аэропорт“. Общая площадь объектов — 16 тыс. кв. м», — говорит госпожа Пряникова.

«В 2012 году мы ожидаем ввод в эксплуатацию 190–210 тыс. кв. м качественных офисных площадей. Почти половина площадей в заявленных проектах располагается в Московском районе. Среди них 38-этажный небоскреб Leader Tower на площади Конституции, бизнес-центр компании „Адамант“ на Цветочной улице, общая площадь которого составит 56 тыс. кв. м, бизнес-центр „Цепелин“, входящий в состав многофункционального комплекса „Аэропорт-Сити“ в зоне Пулков», — говорит господин Пашков.

По данным АРИН, в 2012 году ожидается ввод 15 качественных офисных объектов совокупной арендопригодной площадью порядка 190 тыс. кв. м.

Столь серьезные объемы (сопоставимые с объемами ввода в 2011 году и даже несколько выше) дают основания полагать, что рост ставок по-прежнему будет незначительным. Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, прогнозирует: «В 2012 году темпы снижения доли свободных площадей будут довольно медленными, поскольку объем нового предложения будет существенным для рынка и потребует время для его поглощения. При этом высокий объем свободных площадей продолжит сдерживать рост ставок. Мы ожидаем, что реальный рост ставок будет происходить в диапазоне до 5–7 процентов, при этом в наиболее востребованных проектах этот показатель будет несколько выше».

РОМАН РУСАКОВ

Ключевые сделки в 2011 году			
Наименование компании	Объем сделки, кв. м	Наименование объекта	Адрес объекта
«Газпром нефть»	11 000	Quattro Corli	Почтамтская ул., 3–5
МРСК	6000	Конституции, 3	Конституции пл., 3
ГУП ТЭК	5200	Белоостровская, 6	Белоостровская ул., 6
Exigen Services	5000	Технополис «Пулково»	Пулковское ш., 30/4
«Лентройинвест»	4000	Белоостровская, 6	Белоостровская ул., 6
«Водоканал» (центр обслуживания абонентов)	3700	РЕСО	Гаккелевская ул., 21
«Ренессанс-страхование»	3500	Технополис «Пулково»	Пулковское ш., 30/4
«СПБ Реновация»	3000	Некрасова, 14	Некрасова ул., 14
Metso	2900	Технополис «Пулково»	Пулковское ш., 30/4
Сервисно-вызовый центр Финляндии	3200	«Олимпик Плаза»	Марата ул., 5/21
Philip Morris	2300	Некрасова, 14	Некрасова ул., 14
NCC	1900	«Стокман Невский центр»	Невский пр., 114
Сбербанк	1800	Pulkovo Sky	Внуковская ул., 2
ТТК-1-Сервис	1800	«Охта-хаус»	Индустриальный пр., 44
«Унисто-Петросталь»	1760	«Охта-хаус»	Индустриальный пр., 44
Coca-Cola HBC Eurasia	1350	«Обуховь-центр»	Обуховской обороны пр., 271, лит. А
Orilame	1300	«Греческий»	Литовский пр., 13–15
«Интервим»	1100	«Сенатор»	Профессора Попова ул., 37
«Эптех СПб»	1030	Технополис «Пулково»	Пулковское ш., 30/4
«Милтэнд»	1000	«Зерика»	Седова ул., 11
«Фертинг»	1000	Технополис «Пулково»	Пулковское ш., 30/4
Schneider Electric	1000	Технополис «Пулково»	Пулковское ш., 30/4

Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2012 год

Ключевые объекты, планируемые к вводу в 2012 году			
Название	Расположение	Девелопер	Площадь офисных помещений, кв. м
Класс А			
Leader Tower	Ленинский пр., 153, лит. В	«Лидер»	38 000
«Преображенский»	Литейный пр., 26	«Петербургстрой»	15 000
«Цепелин»	Стартовая ул., 6	«Авиелен А.Г.»	10 400
«Сенатор»	Большая Пушкарская ул., 22	«Импери»	5000
«Универс»	Университетская наб., 7–9–11	«Бьер Люмьер Холдинг»	4600
Бизнес-центр	Морской пр., 24А	«Элефакт-М	4500
Бизнес-центр	Синопская наб., 62	«Сфера»	3000
Класс В			
Цветочная	Цветочная ул., 25	«Адамант»	36 000
«Русские самцветы» (2-я оч.)	Фаберже пл., 8	«Русские самцветы»	18 000
«Мегапарк»	Заставская ул., 22, лит. А	ВЭП	11 000
«Вант» (3-я оч.)	Обуховской Обороны пр., 120	«Вант»	10 000
Dominat (2-я оч.)	Магнитогорская ул., 30–32	VMB Trust	7500
«Сенатор» (2-я оч.)	Большой пр., 80	«Импери»	6500
Темпо	Невский пр., 104	ТСТ	5400
«Москва» (4-я оч.)	Александра Невского пл., 2	«Адамант»	3000

Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2012 год

качественная информация с доставкой в офис

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

2012 ПОДПИСКА 2 ПОЛУГОДИЕ

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические глянцевые приложения формата А2: «Дом», «Банк», «Медицина», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ», «Аудит. Консалтинг. Право», «Энергетика»; деловые специализированные приложения формата А3 Business Guide «Территория комфорта», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг Топ-менеджеров», «Экономический форум», «Экономика региона».

(812) 271 36 35

РЕКЛАМА