

коммерческая недвижимость

Призрак дефицита не отступает

Рынок пополнился новыми предложениями, но нехватка помещений все еще ощутима

склады

В третьем квартале 2012 года было введено в эксплуатацию только 13 тыс. кв. м качественных складских площадей. Однако этот объем полностью приходится на объекты, возведенные компаниями для собственного использования; ни одного качественного спекулятивного объекта в отчетном периоде введено не было.

За первые восемь месяцев нынешнего года было введено около 156 тыс. кв. м новых складских помещений — рекордная за последние годы цифра. Но и она не способна побороть нехватку качественных помещений, что, по прогнозам аналитиков, выльется в рост ставок.

На фоне высокого уровня спроса это привело к усилению дефицита доступного для аренды спекулятивного предложения: на конец третьего квартала 2012 года на рынке Санкт-Петербурга в аренду предлагается лишь около 50 тыс. кв. м. В Knight Frank St. Petersburg отмечают, что этот объем преимущественно распределен между несколькими складскими комплексами блоками по 2–4 тыс. кв. м, а блоки площадью свыше 4 тыс. кв. м могут быть арендованы лишь в крайне ограниченном количестве объектов.

Всего, по данным Knight Frank St. Petersburg, за первые восемь месяцев 2012 года было введено в эксплуатацию почти 156 тыс. кв. м складских площадей. Причем около 110 тыс. кв. м этого объема приходится на новые спекулятивные комплексы, которые вышли на рынок впервые с 2010 года. Помимо проектов Nordway (класс А) и СТК (класс В), ввод которых состоялся в первом квартале текущего года, во втором квартале была также введена в эксплуатацию первая очередь спекулятивного складского комплекса класса В «Орион» площадью



Наиболее активными арендаторами на складском рынке Санкт-Петербурга являются торговые операторы

10 тыс. кв. м. Оставшуюся часть нового предложения составляют качественные складские комплексы, возведенные компаниями для собственных нужд. В целом по итогам первого полугодия 2012 года почти 63% всего нового ввода пришлось на класс В.

Директор департамента брокериджа NAI Bescag в Санкт-Петербурге Александра Смирнова приводит немного иные цифры: «В первом полугодии 2012 года предложение качественных спекулятивных складов пополнилось на 164 тыс. кв. м, данный объем в 13,5 раза превышает аналогичный показатель первого полугодия 2011 года, в котором был введен лишь один складской комплекс

класса А общей складской площадью 12 тыс. кв. м. Данный прирост предложения является максимальным за последние несколько лет: в первой половине 2012 года ввелось больше качественных складских площадей, чем с 2010-го по 2011 год».

Скупка на стадии строительства
Исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС» Дмитрий Беляев говорит, что срок экспозиции наиболее ликвидных помещений весьма короткий — до трех месяцев, при этом наиболее активными арендаторами на складском рынке Санкт-Петербурга являются торговые операторы.

Коммерческий директор «Энерго-логистик» Павел Смирнов отмечает, что строящиеся складские объекты зачастую сдаются в аренду еще до ввода в эксплуатацию. «Что касается дефицита складских площадей, то можно отметить дефицит на склады класса А метражом до 2000 кв. м», — говорит он.

Дмитрий Беляев говорит, что в данный момент активно развивается формат built-to-suit, когда строительство объекта происходит под конкретного клиента, с учетом его требований и особенностей. «Такая схема сотрудничества между девелопером и клиентом получила широкое распространение в Европе», — говорит он.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в третьем квартале текущего года так же, как и в первом полугодии 2012 года, спрос на качественные складские площади оставался стабильно высоким, а совокупное поглощение спекулятивных складских площадей за три квартала 2012 года составило около 90 тыс. кв. м, и это почти половина годового объема 2011 года. Такой невысокий объем поглощения при значительном уровне спроса связан с отсутствием подходов для аренды площадей.

В третьем квартале этого года на фоне высокого уровня спроса доля свободных площадей в среднем по рынку упала чуть больше чем на 1 п. п., со-

ставив на конец квартала 5% в классе А и 5,2% в классе В.

Анализ запросов, поступивших в компанию Knight Frank St. Petersburg от потенциальных арендаторов, показал, что число заявок на блоки площадью более 7 тыс. кв. м выросло в три раза по сравнению со вторым кварталом текущего года.

Ставки реагируют слабо
Вернувшийся на рынок дефицит свободных для аренды качественных складских площадей, по данным Knight Frank St. Petersburg, пока не отразился на ставках аренды, которые в третьем квартале 2012 года остались на уровне конца первого полугодия текущего года: \$120–127 за кв. м в год (triple net) в классе А и \$117–120 за кв. м в год в классе В. Коммерческий директор компании «Энерго-логистик» Павел Смирнов, впрочем, считает, что ставки на аренду все-таки росли, хоть и плавно: «Увеличение в среднем произошло в пределах инфляции». По данным NAI Bescag, арендные ставки на складские помещения в обоих классах по сравнению с концом 2011 года в среднем выросли на 8 процентов.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, говорит: «Быстрее всего растут ставки в складских комплексах класса В и С, поскольку здесь есть возможность арендовать сравнительно небольшие площади — порядка 1000–1500 кв. м. К тому же ставки здесь в принципе ниже, чем в складских объектах класса А».

По прогнозам аналитиков, в 2012 году поглощение складских площадей на рынке Санкт-Петербурга может составить порядка 100–110 тыс. кв. м. При этом до середины 2013 года не стоит ожидать ввода новых спекулятивных объектов. «По нашим оцен-

кам, в 2012 году суммарный объем ввода спекулятивных площадей будет практически равен годовому поглощению. Под давлением активного спроса дефицит свободных для аренды качественных складских площадей продолжит усиливаться, при этом доля вакантных площадей к концу года снизится до 4,3–4,7 процента», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

В ожидании удовлетворения
Михаил Тюнин, руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости и земли Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «Мы ожидаем, что прогнозируемый объем нового спекулятивного предложения, который выйдет на рынок в 2013–2014 годах (на данный момент к вводу в эксплуатацию заявлено 110–120 тыс. кв. м), полностью удовлетворит существующий спрос. Сейчас ставки аренды близки к максимально экономически приемлемому уровню, и мы полагаем, что в ближайшей перспективе контрактные ставки аренды не превысят уровень \$130 за кв. м в год (triple net). Девелоперы все еще осторожны в отношении запуска новых проектов, опасаясь повторения ситуации 2008 года, когда многие построенные объекты не были арендованы. Мы считаем, что в ближайшие два года наиболее динамично будет развиваться сегмент индустриальной и индустриальной складской недвижимости. Сейчас сложились практически идеальные условия для развития производства: рынок демонстрирует наличие стабильного уровня спроса, и на нем предлагаются индустриальные помещения хорошего качества, а профессиональные девелоперские компании готовы реализовывать проекты с учетом индивидуальных требований заказчиков».

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, считает, что складской рынок с точки зрения предложения пока остается на позиции осторожного поведения: «Мы не видим большого объема запланированных площадей, хотя участки для развития проектов имеются. По итогам второго квартала объем свободных площадей составлял около 4 процентов. Мы ожидаем, что к концу года этот показатель понизится дальше».

Владимир Скигин, совладелец управляющей компании «Сателлит Девелопмент», говорит, что у девелоперов сохраняется интерес к развитию индустриальных и технопарков, поскольку рынку необходимы современные производственные и качественные складские площадки. Среди индустриальных парков наиболее активно реализуются Greenstate (УП), производственная зона «Горелово» (АГИЗ), «Федоровское» (UFG Real Estate) и т.п.

В будущем, полагают участники рынка, ставки начнут расти. «Доля вакантных площадей существенно сокращается, что в совокупности создает предпосылки для повышения арендной ставки», — говорит госпожа Лапина.

«Сокращающееся доступное для аренды предложение спекулятивных складских площадей приведет к росту арендных ставок. Мы предполагаем, что до конца года рост ставок может составить 5–7 процентов по сравнению с результатами конца первого полугодия 2012 года. Кроме того, уже сейчас отсутствие достаточного для текущего уровня спроса объема спекулятивных площадей побуждает некоторые компании строить собственные склады, и таких компаний становится все больше», — говорит господин Тюнин.

РОМАН РУСАКОВ

Сергей Жевак: «Спустя несколько лет на телеком-рынке останется 3-4 крупных игрока»



В последние годы на российском телекоммуникационном рынке идет процесс консолидации. Заместитель директора филиала ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» (бренд «Дом.ру») в Петербурге Сергей Жевак рассказал о тенденциях телеком-отрасли, а также о новых сервисах и предложениях для абонентов.

— Какие последствия для конечного клиента несет монополизация на рынке телекоммуникаций?

— Происходящие на телеком-рынке процессы я бы не назвал монополизацией. Сейчас происходит централизация и укрупнение компаний-лидеров рынка. Федеральные компании поглощают более мелкие, региональные, и за счет этого расширяются. Спустя несколько лет останется 3–4 крупных игрока, которые будут занимать 98% рынка. Можно провести аналогию с рынком сотовой связи. Схожие явления мы наблюдали там пять лет назад. Рынок был переполнен операторами мобильной связи, которые предлагали абонентам свои услуги.

— В результате консолидации уровень конкуренции снизился?

— Компании развиваются, совершенствуются, запускают новые сервисы и услуги. Уровень проникновения телеком-услуг на данный момент в крупных городах достигает 90%. Это означает, что основной прирост абонентской базы в городах-миллионниках операторы будут обеспечивать за счет переключения абонентов. Вследствие этого поставщики телеком-услуг беспрестанно работают над своей продуктовой политикой, выводя на рынок все новые предложения и сервисы. Разумеется, в выигрыше от этого оказывается, прежде всего, абонент. Так, например, одной из главных тенденций формирования продукта сегодня является пакетное предложение услуг, которое обеспечивает пользователю ряд преимуществ, таких как экономия времени и средств, удобство расчетов и обслуживания, качество сервиса и поддержки. Кроме того, у него появляется возможность

выбора среди операторов того, чьи услуги в наибольшей степени подходят ему в соотношении цена-качество.

— Выходит, сейчас средние компании совсем исчезли? Остались только крупные и мелкие игроки?

— Исчезли как раз мелкие компании. Основную долю рынка сейчас занимают крупные операторы. Наряду с ними существует около десятка средних игроков. Оставшиеся мелкие компании занимают узкие ниши. Как правило, это локальные операторы, обеспечивающие услугами связи жителей одного района.

— За счет чего операторы привлекают новых абонентов?

— Последние два-три года в основе привлекательности предложений для абонентов лежит конечный сервис. Лет 5–7 назад, когда только начинал расти рынок широкополосного вещания, операторы привлекали новых абонентов за счет скоростей и цен. Сейчас уровень услуг примерно одинаковый у всех поставщиков услуг связи, поэтому на первый план выходит сервис и инновационные технологии, которые получает клиент при подключении. Например, это может быть бесплатный антивирус,

мультимедиа-зона, бонусы и пакеты услуг, богатый пакет HD-каналов.

— Потенциал сегмента обслуживания юридических лиц еще не исчерпан?

— По данным аналитических агентств, емкость рынка юридических лиц намного больше, чем физических. Особенно это касается стационарной телефонии, ведь представители бизнес-сообщества гораздо чаще пользуются услугами международной и международной связи. Потенциал сегмента юридических лиц в России еще не исчерпан: компаниям, предоставляющим услуги связи для B2B-сектора, есть куда расти. Причем прирост абонентской базы возможен за счет подключения не только новых организаций, но и новых точек уже существующих клиентов.

— Сколько корпоративных клиентов у «Дом.ру Бизнес» по всей России?

— Сейчас услугами «Дом.ру Бизнес» пользуются более 60 тысяч организаций. Корпоративные клиенты очень тщательно подходят к вопросу выбора оператора, поэтому новый провайдер не может быстро завоевать доверие абонентов. Преимуществом пользуются компании,

которые в течение многих лет предоставляют организациям услуги связи.

— А что нового в массовом сегменте?

— В августе мы вывели на рынок новую услугу «Дом.ру TV. Центр домашних развлечений». Это не просто телевидение, это HD-телевидение нового поколения. Услуга предоставляется абонентам по уникальной гибридной технологии, которая позволяет гарантировать высокое качество изображения вне зависимости от внешних факторов. «Дом.ру TV» представляет собой сочетание HD-телевидения, популярных интернет-приложений и функций управления эфиром. Кроме того, это еще и бесплатная видеотека из 29 тыс. единиц лицензионного контента. Мы уверены, благодаря «Дом.ру TV» телевизор в скором времени снова станет центром сбора всей семьи и самым распространенным способом проведения семейного досуга.

Российский телекоммуникационный холдинг «ЭР-Телеком» — оператор услуг triple play. Услуги связи — широкополосный доступ в интернет, кабельное и цифровое телевидение, фиксированная телефонная связь — предоставляются под брендом «Дом.ру», услуги для корпоративных клиентов — под брендом «Дом.ру Бизнес».

Основные направления деятельности реализуются на базе собственных Городских универсальных телекоммуникационных сетей, построенных с нуля и по единым стандартам в каждом городе присутствия по технологии «оптика до дома».

География деятельности «ЭР-Телеком» — 42 города, общее количество абонентов — более 4,7 млн человек.

Акционеры — «ПФПГ Холдинг», фонд «Бэринг Восток».

ПОДКЛЮЧИСЬ

8 800 333 7000

WWW.SPB.DOMRU.RU

