

## Обзор рынка офисной недвижимости Санкт-Петербурга в I полугодии 2005 г.

### *Источники информации:*

- «Городское обозрение недвижимости» № 6/2005 г.;
- «Коммерческая недвижимость» № 29/01.08.05;
- Commercial Real Estate («Коммерческая недвижимость») № 31/июль 2005 г.;
- «Городское обозрение недвижимости» № 5/2005 г.;
- [www.becar.ru](http://www.becar.ru);
- базы данных ГК «Аверс».

Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга бурно развивается. Основной точкой роста здесь являются бизнес-центры, объемы площадей которых увеличиваются не только за счет ремонта и реконструкции существующих зданий, включая промышленные, но и за счет нового строительства.

### **Характеристика рынка офисной недвижимости**

Структуру рынка офисной недвижимости Санкт-Петербурга образуют четыре составляющие:

- помещения, принадлежащие городу;
- нежилой фонд, принадлежащий физическим и юридическим лицам;
- офисные площади, расположенные в бизнес-центрах класса А, В и С;
- офисные площади, находящиеся в зданиях бывших НИИ и административных корпусах производственных предприятий.

Основным игроком на рынке офисной недвижимости города является КУГИ, в управлении у которого находятся около 1,5 млн кв. м офисных площадей. Однако появляются и новые инвесторы, готовые вкладывать средства в офисную недвижимость. Появляется все больше новых проектов, инициаторами которых выступают не только профессиональные девелоперы и управляющие, но и коммерческие банки, крупные инвестиционные компании. В то же время на рынке офисной недвижимости не хватает качественных проектов, которые устроили бы серьезных инвесторов.

В I полугодии 2005 г. сохранились основные тенденции прошлого года:

- рост спроса на качественные офисы и крупные офисные блоки;
- увеличение объемов нового предложения в секторе бизнес-центров класса В;
- относительная стабильность арендных ставок на офисные площади.

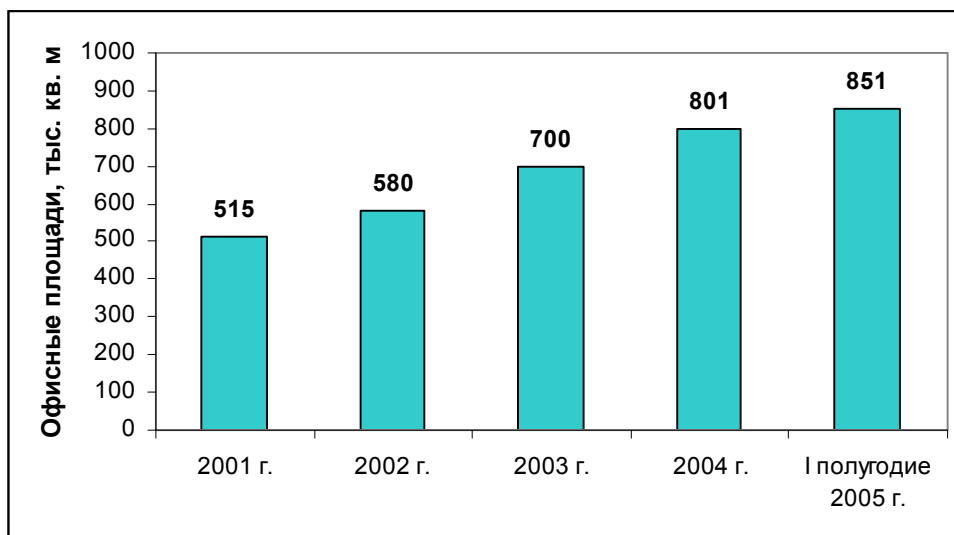
Характерной чертой рынка в последнее время стало увеличение доли бизнес-центров в общем объеме офисной недвижимости города.

Несмотря на рост новых офисных площадей, спрос на них по-прежнему превышает предложение. Эксперты прогнозируют дальнейший рост рынка, однако, более медленными темпами.

### **Офисные помещения в бизнес-центрах**

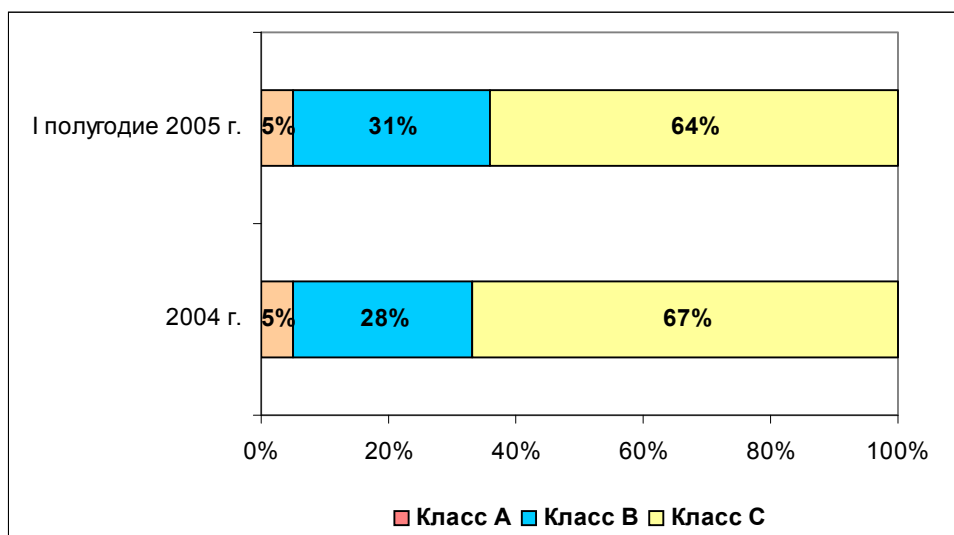
Основные черты, характеризующие развитие данного сегмента рынка коммерческой недвижимости в 2004 г., сохранились и в I полугодии 2005 г. По-прежнему высок спрос и уровень заполняемости в бизнес-центрах классов А и В. Наблюдается смещение спроса со стороны платежеспособных арендаторов от неклассифицируемых офисных помещений в сторону бизнес-центров класса С. Уровень доходности оценивается в 15–18%.

По данным ГК «Бекар», на конец 2004 г. площади в бизнес-центрах составили около 801 тыс. кв. м, что соответствовало приблизительно четверти всех офисных помещений города. Прирост к уровню 2003 г. – 15%. По итогам I полугодия 2005 г. общий объем рынка офисных площадей в бизнес-центрах составил более 851 тыс. кв. м (см. рис. 1).



**Рис. 1. Объем качественных офисных площадей в Санкт-Петербурге**  
(по данным ГК «Бекар»)

Самый большой прирост объема новых площадей наблюдается в бизнес-центрах класса В – 19,3% к уровню 2004 г. В результате качественная структура всего сегмента немного изменилась: произошло перераспределение в сторону увеличения доли бизнес-центров класса В и сокращение сегмента класса С (см. рис. 2).



**Рис. 2. Структура рынка бизнес-центров Санкт-Петербурга в I полугодии 2005 г.**  
(по данным ГК «Бекар»)

Анализ данных, публикуемых в специализированных СМИ, позволяет предположить, что всего в течение 2005 г. при соблюдении заявленных сроков в Санкт-Петербурге может быть введено более 190 тыс. кв. м офисных площадей в бизнес-центрах. Подавляющее большинство строящихся и реконструируемых объектов в этом сегменте коммерческой недвижимости (более 60% в количественном выражении и 75% всех площадей) позиционируется в классе В, на класс А и по объектам, и по площадям приходится немногим более 20%. Класс С заявлен только у трех объектов.

Наиболее динамично в I полугодии 2005 г. развивался сегмент классов В и В+. При относительно невысокой арендной плате (в среднем около \$25–30/кв. м) бизнес-центры этого класса вытесняют своих конкурентов – офисы класса А и С, так как они постепенно улучшают качество сдаваемых в аренду помещений и расширяют перечень услуг.

В феврале 2005 г. в Калининском районе в бывшем административно-бытовом здании завода им. Я.М. Свердлова открылся бизнес-центр класса В+ «Феникс» (Свердловская наб., 4Б). Общая площадь – 7 500 кв. м, офисная – 5 000 кв. м. Арендные ставки, включая НДС и коммунальные услуги, – 348–420 у.е. (1 у.е. = 30 руб.). По сообщениям СМИ, бюджет реконструкции составлял около \$1,5 млн.

Очередной бизнес-центр класса В+ сети «Сенатор» (Холдинг «Империя») официально открылся в мае 2005 г. в Петроградском районе (ул. Чапаева, 15). Общая площадь – 14 644 кв. м, офисная – 9 000 кв. м. Арендная ставка, включая НДС и коммунальные услуги, – 396 у.е. (1 у.е. = 33 руб.). Сроки ввода еще двух объектов сети «Сенатор» такого же класса (на 6-й Красноармейской ул., 5-7 и на 7-й линии В.О., 76) передвинуты с июня на III квартал. Всего до конца года Холдинг «Империя» планирует открыть пять новых бизнес-центров классов А и В+ общей площадью более 40 тыс. кв. м.

Управляющая компания «Теорема» в мае официально открыла свой второй бизнес-центр в Невском районе – «Т4» на ул. Седова, 12. Общая площадь – 25 000 кв. м, офисная – 19 000 кв. м, инвестиции в проект – \$12 млн, рыночная стоимость на начало 2005 г. – около \$16 млн, предполагаемый срок окупаемости – 3 года. Бизнес-центр позиционируется как бизнес-центр класса В+. Арендная ставка составляет 750 руб./кв. м в месяц, включая НДС, коммунальные платежи, уборку, охрану.

Во II квартале 2005 г. ООО НПК «Катарсис» ввела в строй офисный центр класса В+ на Барочной ул., 10 в Петроградском районе. Общая площадь здания составляет более 12 300 кв. м., офисная – порядка 8 000 кв.м. Арендная ставка – от 850 руб./кв. м в месяц с учетом НДС, в зависимости от расположения офиса, занимаемой площади и требований по ремонту и кондиционированию. Инвестиции в проект составили \$8 млн, расчетный срок окупаемости проекта – 3–4 года.

Принял первых арендаторов торгово-офисный комплекс класса В+ River House, однако на некоторых этажах строительные работы еще не закончены. Общая площадь – 30 000 кв. м, офисная – 10 000 кв. м. Арендная ставка – \$31–37 у.е./кв. м в месяц, включая НДС.

Класс С пополнился в мае второй очередью введенного в прошлом году бизнес-центра «Аврора-Сити», общая площадь которой составила 6 000 кв. м. Арендная ставка – 540 руб./кв. м в месяц, включая НДС и коммунальные услуги.

На текущий момент в Санкт-Петербурге работает всего семь бизнес-центров класса А. Еще девять объектов находятся на разных стадиях строительства и реконструкции. Спрос на элитные офисы существенно превышает предложение. Причина дефицита достойных проектов в этом сегменте – нехватка подходящих территорий в центре города, а именно расположение в центре является сегодня одним из основных условий причисления к высшему классу. Перспективы здесь связаны не только с планируемым администрацией развитием центральной части города, выводом предприятий, но и с пересмотром некоторых критериев элитности.

Быстрый рост сегмента класса В обусловлен несколькими причинами. В частности, в связи с постоянным плотным движением автотранспорта на центральных улицах, становится все сложнее добраться до более престижных офисов. Растут и требования арендаторов к качеству офисных зданий и уровню сервиса. Постоянный спрос свидетельствует о том, что сегмент В-класса еще далек от насыщения.

Управляющие компании стараются расширить спектр услуг, предоставляемых арендаторам за счет создания комплексов офисных зданий и помещений различного функционального назначения. Появляются объекты, совмещающие в себе не только офисные и складские, но и производственные, и торговые площади. В этом направлении есть большой резерв для сегмента С-класса. Причина растущего спроса на такие

помещения – приход на петербургский рынок крупных российских и зарубежных торговых сетей («Лента», «Рамстор» и т.п.), а также рост производственного сектора. Бизнес-центры класса С по-прежнему остаются самым большим сегментом рынка офисной недвижимости и их перспективы напрямую связаны с развитием в Санкт-Петербурге малого и среднего бизнеса.

#### Арендные ставки в бизнес-центрах

Уровень арендных ставок в бизнес-центрах зависит от класса, престижности, качества внутренней отделки самого офисного центра и его технического оснащения, уровня услуг, местоположения (близость к центру города и транспортная доступность).

Производить расчеты средних ставок в действующих бизнес-центрах не представляется возможными из-за существенных различий в условиях аренды и качестве помещений в пределах классов, неподтвержденности классности и т.п. Зачастую даже на одном объекте помещения позиционируются в разных классах. Не позволяет в полной мере оценить динамику рынка и отсутствие информации о конечных условиях, которых добиваются арендаторы при заключении договоров.

В 2003 г. рост арендных ставок на офисные помещения в бизнес-центрах составил порядка 16%. В 2004 г. темпы немного замедлились: ставки выросли на 10–15%. Особых причин для существенного роста арендной платы в бизнес-центрах Санкт-Петербурга в текущем году не предвидится, инфляционные ожидания составляют 12%. Причинами повышения арендной платы в новых бизнес-центрах является также рост стоимости строительных материалов и увеличение отчислений на развитие инфраструктуры города.

В табл. 1 представлена стоимость аренды офисных помещений в новых бизнес-центрах Санкт-Петербурга на июнь 2005 г. по данным СМИ.

**Таблица 1. Арендные ставки в новых бизнес-центрах Санкт-Петербурга на июнь 2005 г. (по данным СМИ)**

Класс	Название	Адрес	S общ., кв. м	S офисная, кв. м	Ставки аренды, \$/кв.м/год	Срок ввода
А	Северная Столица, 2-я очередь	Волынский пер., 1/36	6 000	5 500	\$610 без НДС	III кв. 2005 г.
	Сенатор-8	Чайковского ул., 1	8 887	6 000	\$695*	III кв. 2005 г.
	Сенатор-9	Садовая ул., 10	2 500	н/д	вкл. НДС, КУ	IV кв. 2005 г.
B+	River House	Ак. Павлова ул., 5	40 000	ок. 17 000	\$372–444	II кв. 2005 г.
	Бизнес-центр	Барочная ул., 10, к. 1	12 300	8 546	\$421–463* вкл. НДС, КУ	II кв. 2005 г.
	Сенатор-4	Чапаева ул., 15	14 644	9 000	\$458* вкл. НДС, КУ	май 2005 г.
	Сенатор-5	7-я линия В.О., 76	14 190	н/д		III кв. 2005 г.
	Сенатор-6	6-я Красноарм. ул., 5-7	11 320	н/д		III кв. 2005 г.
	Сенатор-7	Проф. Попова ул., 37А	3 300	н/д		IV кв. 2005 г.
	T4	Седова ул., 12	25 000	19 000	\$316 вкл. НДС, КУ	май 2005 г.
Феникс	Свердловская наб., 4Б	7 500	5 000	\$360–442* вкл. НДС, КУ	февр. 2005 г.	
В	Гелиос	Марата ул., 47	4 580	3 518	400–410 у.е. вкл. НДС, КУ	III кв. 2005 г.
С	Аврора-Сити, 2-я очередь	Шаумяна пр., 4	н/д	6 000	от \$227* вкл. НДС, КУ	16.05.2005 г.

\* ставки пересчитаны по среднемесячному курсу июня 2005 г.: \$1 = 28,5 руб., 1 евро = 34,7 руб.

#### Спрос

Спрос на офисные площади в бизнес-центрах остается стабильным. Новые объекты, как правило, обеспечиваются арендаторами еще до ввода в эксплуатацию, средняя заполняемость действующих приближена к 100%. Повышенным спросом пользуются бизнес-центры, предлагающие свободную планировку помещений и отделку под

арендатора. Большое значение в последнее время приобретает профессионализм управляющей компании и широкий спектр предоставляемых услуг.

В структуре спроса сохраняется тенденция к укрупнению арендуемых площадей. По наблюдениям операторов рынка, существует прямая взаимосвязь между классом бизнес-центра и спросом на площадь помещений: чем выше класс, тем больше запрашиваемые площади. В бизнес-центрах класса В выросла доля спроса на площади более 500–1000 кв. м. В сегменте С-класса основной объем спроса приходится на площади до 100 кв. м.

Несмотря на рост предложения бизнес-центров класса В, спрос на них еще далек от насыщения.

Наиболее популярными у арендаторов являются Центральный район города (исторический центр) и прилегающие к нему части Адмиралтейского, Петроградского, Выборгского, Василеостровского и Московского районов.

#### Сделки купли-продажи

Информация о сделках купли-продажи бизнес-центров является закрытой. Иногда в СМИ появляются данные о ценах предложения по таким объектам, но с большим опозданием (т.е. сделка уже совершилась). Сведения о реальных ценах продаж получить практически невозможно.

В I полугодии 2005 г. к продаже в собственность предлагались помещения в следующих строящихся деловых центрах:

- «Содружество» (Коломяжский пр., 33). Первая очередь (9 000 кв. м) введена в феврале 2005 г., площади на конечном этапе продавались по 850 евро/кв. м, вторая очередь (срок сдачи – I кв. 2007 г.) реализуется по 750 евро/кв. м;
- Lidval Hall (ул. Льва Толстого, 2А). Общая площадь – 3 336 кв. м, срок сдачи перенесен со II квартала на октябрь 2005 г. Цена квадратного метра: 1 500 у.е. при продаже целиком, 1 800 у.е. при продаже поэтажно, 2 000–2 200 у.е. при продаже блоками;
- офисно-гостиничный комплекс «Голицынь» (13-я линия В.О., 4-6-8). Срок сдачи – II кв. 2006 г. Продажа помещений – от 1 300 у.е./кв. м (март 2005 г.), 1 350 у.е./кв. м (июль 2005 г.);
- Stels (Боровая ул., 32) – реконструируемый бизнес-центр класса В+. Площади во флигеле предлагались в феврале-марте 2005 г. по \$2 000/кв. м, в июле – от \$1 656/кв. м.

В начале 2005 г. Госкомиссия приняла здание общей площадью 6 716 кв. м на Большой Морской ул., 30. Сумма инвестиций в проект оценивается в \$8 млн. Первоначальная концепция предполагала создание торгово-офисного центра класса А «Платинум», однако из-за строгих охранных требований Компании «БизнесЛинк» не удалось реализовать проект в исходном варианте. В апреле 2005 г. здание было продано «Внешторгбанку», который планирует расположить здесь свой головной офис, что естественным образом исключает объект из сегмента бизнес-центров. Сумма сделки не разглашается. По экспертной оценке, стоимость квадратного метра составила около \$2 500.

Действующий бизнес-центр «Парнас» (промзона «Парнас», Домостроительная ул., 4) в объявлениях о продаже на конец июня 2004 г. оценивался в \$4 млн. Общая площадь здания – 5 300 кв. м, площадь земельного участка – 11 600 кв. м.

Фонд имущества объявил аукцион, на который выставлено здание бизнес-центра класса А «Атриум» вместе с земельным участком (Невский пр., 25), а также 8,82% акций ОАО «Невский 25», принадлежащих городу. Стартовая цена лота – 34 444 032 руб. Аукцион объявлен на 25 августа 2005 г.

### **Встроенные офисные помещения**

Арендные ставки на офисные площади во встроенных помещениях формируются под влиянием следующих факторов:

- месторасположение объекта;
- наличие отдельного входа;
- техническое оснащение;
- уровень отделки.

На «белом» рынке встроенных офисов на величину арендных ставок влияет скорее местоположение, чем качество помещений, которое в редких случаях дотягивает до среднего. Если раньше стоимость ремонта, проведенного арендатором, как правило, шла в счет арендной платы, то в последнее время такие зачеты проводятся редко. Поэтому на рынке встроенных офисов потребители предпочитают арендовать уже подготовленные к работе помещения.

Спрос на аренду встроенных офисных помещений снижается. Арендаторы предпочитают снимать помещения в бизнес-центрах по более высокой цене в ущерб площади.

Средние арендные ставки в этом сегменте рынка, по данным компании «Астера», в январе-марте 2005 г. находились в диапазоне \$17–18/кв. м/мес. Разброс составлял от \$7/кв. м в месяц в периферийных районах до \$58 – на первых этажах новых домов в центре города. Рост средних арендных ставок за этот период составил 9%.

Спрос на покупку встроенных офисов, в отличие от аренды, растет. Наиболее востребованы помещения площадью от 60 до 160 кв. м.

### **Выводы**

- Спрос на качественные офисные помещения в Санкт-Петербурге превышает предложение. Происходит перераспределение спроса в пользу бизнес-центров по сравнению со встроенными офисными помещениями.
- Подавляющее большинство введенных в I полугодии 2005 г. бизнес-центров относятся к классу В (В+). Рост предложения в этом классе сопровождается повышением качества как самих помещений, так и дополнительных услуг.
- Отмечается снижение инвестиционной привлекательности проектов бизнес-центров класса С. Перспективными в этом классе являются объекты, сочетающие офисную, торговую и промышленно-складскую функции.
- Происходит формирование новых деловых зон вне центральных районов города.
- Растет число многофункциональных комплексов, сочетающих в себе, наряду с офисной, торговую, гостиничную или производственно-складскую функции.
- Спрос на аренду встроенных офисных помещений снижается, а на покупку растет.