

ДОМ

Бизнес-центры переводят дух

Падение ставок остановилось, но роста ждать не стоит

офисная недвижимость

По сравнению с 2008 годом, когда были введены рекордные 352 тыс. кв. м офисных площадей, темпы строительства бизнес-центров в Петербурге замедлились в 1,5 раза. Из-за значительного падения спроса девелоперы осторожно относятся к реализации новых офисных проектов, также на строительную активность негативно влияет удорожание заемных средств. Объем прироста нового строительства в офисной недвижимости оценивается аналитиками на уровне 800 тыс. кв. м.

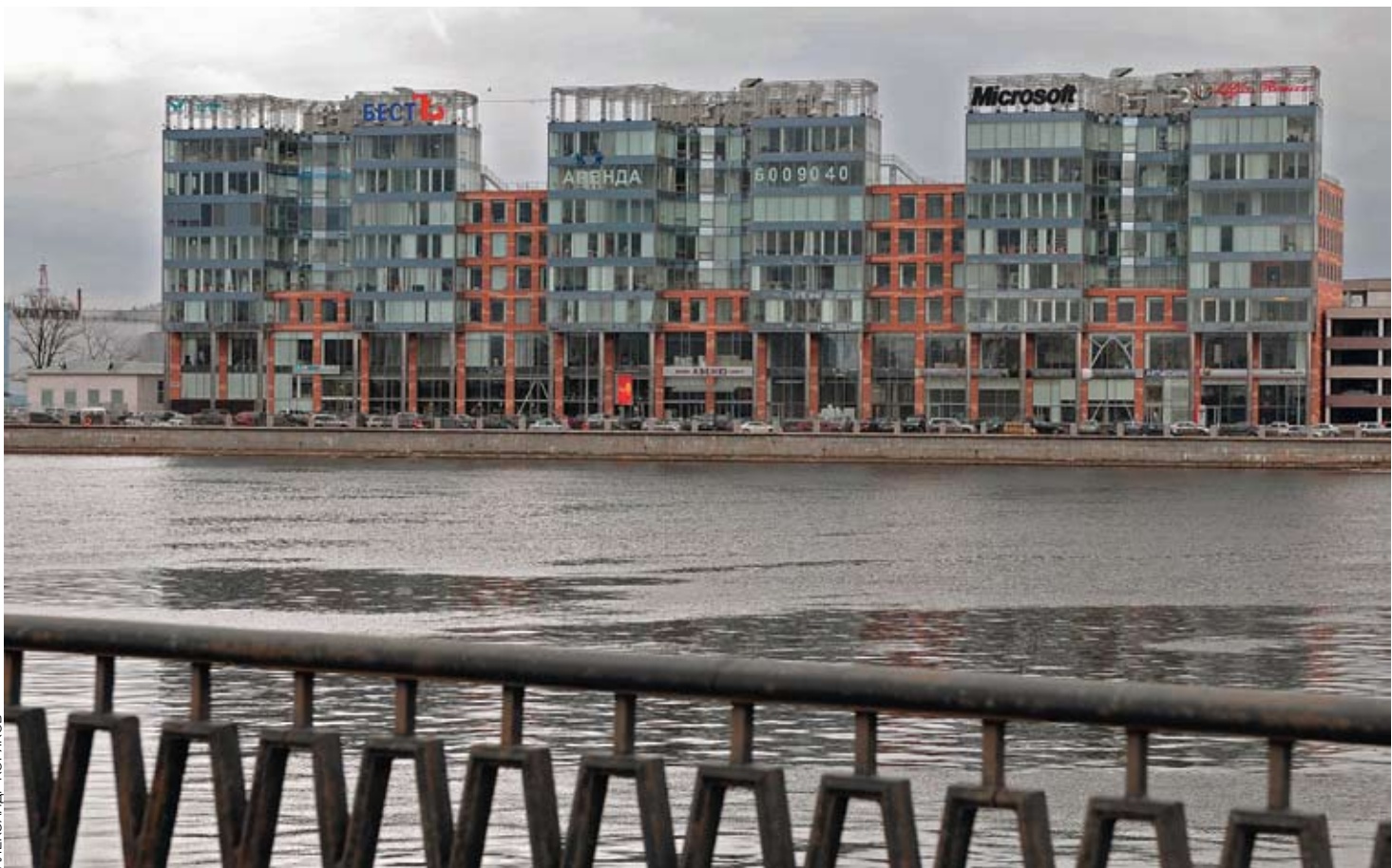
По данным Colliers International (Санкт-Петербург), в 2009 году введено 109 тыс. кв. м бизнес-центров. До конца года эта цифра удвоится — прирост офисных площадей составит около 210 тыс. кв. м, а весь объем рынка офисной недвижимости классов А и В достигнет 1,2 млн кв. м.

Снизившись в период с декабря по март, стоимость аренды практически перестала меняться. Основное снижение ставок произошло в первом квартале. По сравнению с августом 2008 года ставки аренды в действующих объектах снизились на 5–25%. Новые, недавно открывшиеся бизнес-центры зачастую были вынуждены демпинговать. Однако стимулирование арендаторов возможно не только путем снижения ставок. Так, среди бонусов, предлагаемых потенциальным арендаторам, можно отметить такие как «два последних месяца аренды бесплатно», что на практике реализуется как четыре последних месяца аренды по 50% стоимости, или всевозможные

льготы, связанные с зачетом стоимости ремонта.

На этом фоне выделяются проекты, которые в момент кризиса находились на стадии готовности менее 70%, но тем не менее были продолжены и заявлены к открытию в 2010 году. Как правило, это качественные и требующие серьезных инвестиций проекты, выделяющиеся уникальностью местоположения (Quattro Corti на Почтамтской улице, «Невский Центр» на Невском проспекте, «ФОСП» на набережной реки Мойки) или инфраструктурой (как, например, «Аэропорт-сити», входящий в один multifunctional комплекс с гостиницей международной сети Intercontinental). Заявленный объем офисных площадей, планируемых к вводу в следующем году, составляет около 150 тыс. кв. м, из них 75,5 тыс. кв. м — в классе А.

«В долгосрочной перспективе мы оцениваем потенциал офисной недвижимости позитивно; даже сейчас, в кризис, на этом рынке происходит больше всего сделок. Несмотря на рост вакансий в среднем до 20 процентов, отдельные проекты за это же время смогли привлечь арендаторов и улучшить свои показатели заполняемости в несколько раз. В апреле этого года зафиксирована одна из самых крупных сделок — аренда 7 тыс. кв. м компании Yota, что является хорошим показателем даже для докризисного периода. Эти тенденции сигнализируют о переходе рынка на более профессиональный и цивилизованный уровень, когда выживают лучшие проек-



Специалисты полагают, что о тех ставках, которые арендодатели бизнес-центров имели до кризиса, придется надолго забыть

ты, с хорошим запасом финансовой прочности и грамотной политикой по привлечению арендаторов», — комментирует Борис Юшенков, генеральный директор Colliers International (Санкт-Петербург).

Евгений Рязанцев, советник генерального директора VMB TRUST, среди замороженных проектов называет «Полостров», Electric City, Clover Plaza, Sokol City, «Адамант Парк», «Охта-Разлив», «Удельный парк», «Хорс», «Юбилейный», общественно-деловой квартал Шкапина-Розенштейна и др.

Валерий Хламкин, директор по развитию VMB TRUST, ситуацию на рынке характеризует как «революционную инверсию», когда буквально за 3 месяца из рынка арендодателя он превратился в рынок арендатора. «Падение ставок и спроса, уменьшение процента заполняемости, развитие рынка субаренды и ряд других факторов привели к тому, что условия игры сегодня диктует клиент. Число обращений в отдел брокериджа по поиску новых объектов с октября 2008 года выросло в несколько

раз. И если в октябре-декабре большинство заявок составляли небольшие офисы площадью менее 50 кв. м, то после Нового года арендаторов интересуют площади 400–700 кв. м и более. Сегодня мы работаем с несколькими клиентами, которых интересуют площади более 1,5 тыс. кв. м. Рынок остро дифференцирован — нередко арендные ставки бизнес-центров класса А и С сходны», — говорит господин Хламкин.

Управляющий «АйБи Групп» Сергей Игонин пока не решает-ся делать прогнозы относительно

но дальнейшей судьбы рынка. «Ожидаю и надеюсь, что лето мы пройдем без потрясений, с осени же начнем постепенное, постепенно расти. Начнет расти экономика, начнет расти спрос. Но о тех ставках, которые мы имели до кризиса, придется надолго забыть. Если мы на них и выйдем, то очень и очень нескоро. Скорее всего, они остались в прошлом. Нас ожидает другой уровень арендных ставок, более отвечающих тому, сколько реально стоит недвижимость», — рассуждает господин Игонин.

Алексей Федоров, директор отдела офисных помещений компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis, полагает, что до осени 2009 года сохранится тенденция к заключению сделок по установленным сегодня арендным ставкам. «Мы не ожидаем ни грядущего падения, ни возобновления роста. Дальнейшее развитие ситуации будет зависеть от макроэкономической ситуации: либо укрепление мировых рынков, особенно сырьевых, поддержит спрос и рынок начнет вновь испытывать дефицит качественных помещений, либо возможная вторая волна кризиса все-таки произойдет, и рынок на долгий период замрет в сегодняшнем состоянии. В первом сценарии выиграют те собственники, которые сегодня придерживают свои помещения и не понижают ставки, во втором — окажется правильной стратегия заполнения объектов на условиях арендаторов, пусть даже доходность окажется ниже ожидавшейся», — говорит господин Федоров.

Руководитель группы исследований рынков Knight Frank St. Petersburg Олег Промков отмечает, что самый широкий диапазон ставок сейчас наблюдается в классе А. «Например, Genepm заявляет ставку 2,5 тыс. рублей за квадратный метр (правда, с оговоркой по поводу скидок в ходе переговоров), а B&D на набережной Макарова и «Мон Блан» готовы принять арендаторов по ставке 1,1 тыс. рублей (все ставки включают НДС). В классе В диапазон заявленных ставок также довольно широк — от 830 («Румба») до 1,65 тыс. рублей («Москва»).

По данным Bescar Realty Group, объем предложения высококачественных офисных площадей (классы А и В) в Санкт-Петербурге составляет сегодня свыше 1,06 млн кв. м, вакантно около 220 тыс. кв. м.

«В результате кризиса в большей степени пострадали новые бизнес-центры. В прежние годы многие объекты имели договоры аренды на большую часть площадей уже к моменту открытия. Например, в 2007 году более 40 процентов новых офисных центров на начало эксплуатации были полностью заполнены арендаторами; средняя заполняемость по новым объектам составляла около 77 процентов. В 2008 году доля стопроцентно заполненных бизнес-центров сократилась до 14 процентов, при том что средний за год уровень заполняемости на начало эксплуатации оставался еще достаточно высоким (73 процента) и снизился только за счет показателей последнего квартала. По результатам опросов, доля арендованных площадей в открывшихся в первом квартале текущего года объектах в среднем равнялась 27 процентам», — рассказали в Bescar.

Действующие бизнес-центры, введенные в прежние годы и успешно работающие, заполнены на 80–100%.

По прогнозам аналитиков Bescar, в дальнейшем проблемы с заполняемостью грозят недавно открывшимся и достраиваемым объектам. Зато резкого роста вакантных площадей в давно работающих бизнес-центрах вряд ли стоит ожидать.

РОМАН РУСАКОВ

Торговля отстает от прогнозов

Операторы почувствовали спад активности

ритейл

В январе-мае 2009 года в Петербурге были введены 3 торговых комплекса общей площадью 69,5 тыс. кв. м, что составляет 22,8% от прогнозируемого ввода в 2009 года. По сравнению с аналогичным периодом 2008 года темпы ввода уменьшились на 45%. Обеспеченность торговыми площадями на тысячу жителей составляет 732,5 кв. м.

Александр Гришин, генеральный директор VMB TRUST, считает, что все операторы продолжают начатую в начале года политику снижения операционных расходов и точный расчет рентабельности каждой точки. «Результат этой политики уже заметен — увеличивающееся число пустующих площадей в стрит-ритейле. Сроки заполнения площади после съезда арендатора существенно увеличились. Безусловно, есть сети, которые активно, если не сказать агрессивно «захватывают» новые площади, но это скорее исключение, подтверждающее общее правило — в ритейле (как и в офисной недвижимости) заполняемость торговых центров стала более дифференцированной. И лишь при

грамотном управлении и удачной локализации некоторым торговым центрам удается сохранить прежний, докризисный уровень заполненности», — рассуждает господин Гришин.

В АН «Бекар» рассказали: «Индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, снизился до -35 процентов (в первом квартале). Столь существенный спад покупательской активности говорит о том, что в ближайшие месяцы люди будут тратить осторожнее и меньше. Пострадают даже торговые центры с продуманной концепцией — покупатель уходит в более низкий ценовой сегмент. Формат специализированных торговых комплексов будет уязвим более всего».

Главным фактором, определяющим уровень ставок и готовность идти на скидки, является финансовое положение, рыночная стратегия, кредитная нагрузка девелопера — при уменьшении дохода от аренды ТК вырастет срок покрытия кредита, что при существующих банковских ставках неминуемо приведет к дефолту девелопера.

За счет падения спроса и появления нового предложения средний уровень заполняемости ТК снизился и составил 20–30%. Происходит выборочное снижение арендных ставок.

Если у проекта существует высокая кредитная нагрузка, то управляющие обсуждают с арендаторами возможные способы оплаты: ограничение курса по валютным договорам (на уровне декабря-января); снижение самой ставки, выраженной в долларах или евро; переход на процент от оборота. Необходимо анализировать товароборот конкретного магазина и каждого ритейлера, общую обстановку в сфере. Согласно общеевропейской практике, арендная ставка может варьироваться в диапазоне 1–15% от годового оборота арендатора. Кроме этого, когда ситуация стабилизируется и в экономике начнется рост, ставки можно пересмотреть.

«Для якорных арендаторов, которые являются основными магнитами, генерирующими потребительские потоки, существует практика освобождения от арендных платежей при оплате только коммунальных услуг (в ТРК „Феличита“ компа-

нии „Макромир“), — приводят пример в АН «Бекар».

Посещаемость падает

По оценкам аналитиков «Бекара», посещаемость торговых центров упала на 15%. Покупателей в магазинах стало меньше на 10–30%. Падение покупательской активности сказалось не на всех торговых центрах. В среднем в торговых комплексах высвобождается примерно 10–30 процентов помещений. В «Северном моле» на проспекте Культуры пустует около 80 процентов площадей, в «Феличите» — 50 процентов. В ТРК «Сенная» и ТРК «Пик» все занято и существует конкуренция между арендаторами. В ТРК «Мега» арендные ставки также не будут снижаться. Из рискованных торговых комплексов съезжают сетевые магазины, якорные арендаторы («Шатура» и Fotum уходят из ТРК «Масштаб», гипермаркеты «Санта Хаус» — из «Масштаба» и «Подсолнуха»), — говорят специалисты «Бекара».

Проекты, заявленные к вводу в 2009 году, находятся на разной стадии готовности. Такие масштабные проекты, как «Кантемировский», «Словачки дом», которые находятся

на ранней стадии реализации и сроки ввода которых переносились с 2008 года, с большой долей вероятности заморожены. Проекты, реализованные более чем на 50% («Аура», «Осиновая роща», «Долгоозерная улица», «Толстой сквер») в любом случае будут достроены, однако точные сроки ввода предсказать сложно.

Торговые сети сокращают ассортимент, отказываются от непрофильных товаров и закрывают наименее доходные объекты: «Лента» сократила ассортимент на 30%, «Бана-на-мама» в апреле закрыла последний магазин в городе, «Санта Хаус» также закрывает 3 из 6 гипермаркетов. При этом успешно идут дела у дискаунтеров, стоковых центров и магазинов электроники — «Метро», «Техносил», MediaMarkt, «Ашана». В наиболее рискованном положении находятся специализированные торговые комплексы — мебельные центры, магазины DIY — если падает спрос на определенную группу товаров, то они пустеют.

Увеличивается количество предложений по продаже проектов и девелоперских портфелей. Происходит смена собственников торговых сетей.

Инвестфонд Hammar Invest AB приобрел 75% в «Лавенте», управляющей сетью «Санта Хаус». Американская Wal-Mart ведет переговоры о покупке «Ленты». Компания «Метрика» заявила об объединении с крупнейшей сетью формата DIY Ленинградской области «Вимос».

«Дефолтные проекты будут попадать в банки, финансовые организации будут передавать их в инвестиционные по заложенной стоимости. Следовательно, у банков, кредитовавших девелоперов, увеличится фонд недвижимости. На рынке популярностью будут пользоваться услуги по антикризисному управлению. На данный момент компании «Макромир» и ООО «Бугры-Мар» (ТРК «Невский Коллизей») уже подали иск о банкротстве», — рассказали в «Бекаре».

Концепции крупных проектов multifunctional комплексов («Апсисный двор», «Адамант-парк», «Театральный») пересматриваются, корректируются площади торговых секций, выделяемых

многим проектам торговой недвижимости выжить и повысить эффективность в период кризиса. Таким образом, со стороны грамотных девелоперов ожидается рост спроса на консалтинговые проекты и услуги оценщиков. Востребованность брокеров с собственными проработанными базами данных также увеличится.

Количество вновь заявленных проектов торговых комплексов заметно сократилось, что объясняется значительным снижением объема доступных средств под инвестиции. Многие девелоперы находятся на грани банкротства. Значит, темпы роста предложения в ближайшие два года значительно снизятся и с большой долей вероятности не выйдут на прежний уровень в ближайшие 5–10 лет.

Директор по маркетингу Bescar Realty Group Наталья Черейская полагает: «До наступления кризиса рынок торговых центров Санкт-Петербурга активно развивался и уже начинал испытывать дефицит торговых операторов, что выразилось в появлении масштабных проектов с похожими концепциями, пустующими торговыми секциями, выделе-

нии значительных площадей под непрофильную и менее доходную развлекательную функцию. Еще до наступления кризиса было зафиксировано появление так называемого кладбища торговых центров, поэтому в данном ключе кризис оказал отвлекающее воздействие на рынок ТЦ».

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИНА, считает, что на конец 2012 года объем качественных торговых площадей составит около 4,2 млн кв. м, хотя ранее прогнозировалось, что рынок перешагнет рубеж в 5 млн кв. м в 2011 году.

По количеству наиболее активно строящихся торговых площадей лидируют Центральный (100%), Колпинский (100%), Петроградский (100%) и Московский (94%) районы. Однако Колпинский и Петроградский районы представлены единичными объектами, поэтому они не показательны. В Центральном районе, который является лидером по количеству строек, активность составляет 100%. В Невском и Приморском районах активность, наоборот, невелика и составляет 12–13%.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.rgs.ru

на правах рекламы

ВЫПЛАТЫ 1 МИЛЛИАРД В НЕДЕЛЮ Р У Б Л Е Й *

* Общие средневзвешенные данные по страховым выплатам за 2008 год страховыми обществами группы компаний Росгосстрах

ОАО «Росгосстрах», лицензия С № 0001 77 выдана ФССН 15.09.05, ООО «РГС - Аккорд», лицензия С № 2309 03 выдана ФССН 04.10.06, ООО «РГС - Дальний Восток», лицензия С № 0468 25 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Поволжье», лицензия С № 0665 52 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Северо-Запад», лицензия С № 0451 78 выдана ФССН 02.02.07, ООО «РГС - Сибирь», лицензия С № 2474 54 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Столица», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Татарстан», лицензия С № 2382 16 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Урал», лицензия С № 2366 72 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Центр», лицензия С № 1096 33 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Юг», лицензия С № 1374 61 выдана ФССН 17.05.06, ООО «РГС-МЕДИЦИНА», лицензия С №3676 77, выдана ФССН 10.10.05, ООО «СК «РГС-ЖИЗНЬ», лицензия С №3984 77, выдана ФССН 11.11.05 г.