

ДОМ

Офисная стабилизация

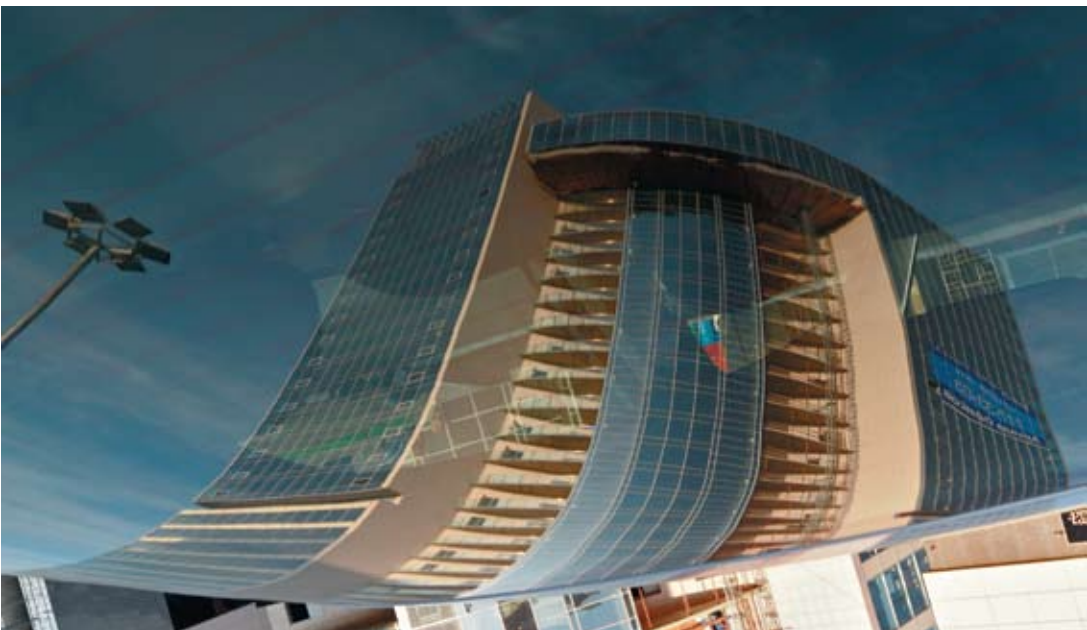
Ставки аренды пришли в равновесие

бизнес-центры

Мировой финансовый кризис коснулся многих компаний в Санкт-Петербурге, которые, снижая издержки, вынуждены сокращать персонал. В офисных центрах класса А запрашиваемые арендные ставки с начала года снизились не менее чем на 20% и составляют в среднем 1200 рублей за кв. м. в месяц. Однако в офисных центрах высокого уровня, расположенных в центре, там, где ставки по-прежнему заявляются в условных единицах, цены составляют в среднем 1500 рублей за кв. м в месяц. При этом следует отметить, что волна по снижению ставок аренды прошла. Все, что вел переговоры, уже либо договорились о дисконте на какой-либо период, либо покидают офисы. Цены достигли такого уровня, который устраивает арендаторов. Это те арендные ставки, на которые есть спрос и по которым заключаются реальные сделки.

Рынок офисных помещений за последние годы характеризуется увеличением бизнес-центров класса А и В+. Такие помещения пользовались спросом у арендаторов. Однако в связи с кризисом ситуация изменилась. Многие компании стали искать возможность сокращения расходов, в том числе и на аренду помещений. В конце прошлого года — начале этого многие арендаторы старались договориться с арендодателями. Если это не удавалось сделать, они переезжали в БЦ класса В и ниже, либо сокращали площади помещений. Это привело к увеличению уровня свободных площадей в бизнес-центрах класса А.

Ольга Корнилова, директор департамента брокериджа коммерческой недвижимости АРИН, считает, что в настоящее время рынок офисной недвижимости стал рынком арендатора, и это привело к качественному изменению



Решающими факторами для арендаторов сегодня становятся арендная ставка и возможность не вкладываться в ремонт, классность здания уже не является главным в вопросе аренды

спроса. «За первое полугодие 2009 года общее количество запросов на офисы снизилось в пять раз, но они стали более предметными. Звонят в основном потенциальными арендаторы, кому действительно надо переехать в новый офис по разным причинам. В структуре спроса продолжает увеличиваться доля запросов на офисы небольшого метража на фоне снижения заявок на помещения площадью 100–500 кв. м», — говорит Ольга Корнилова.

Также следует отметить, что в связи с тем, что многие компании сокращают персонал и уменьшают количество своих площадей, появились предложения на рынке субаренды, однако активного развития они не получили.

Неполный комплект арендаторов
В настоящий момент заполняемость действующих бизнес-центров класса А составляет, по оценкам АРИН, порядка 80%, строящихся — порядка 40–60%. «Думаю, что до конца

этого года уровень вакантных площадей в действующих высококласных офисных центрах увеличится до 40%.

А ситуации, когда заполняемость бизнес-центров класса А была близка к 100%, а арендные ставки росли на несколько процентов в квартал, на рынке уже не будет», — резюмирует госпожа Корнилова.

По данным ASTERA St.Petersburg, в 2008 году было введено 11 бизнес-центров класса А общей площадью около 182 тысяч квадратных метров. Эти «свежие» проекты испытывают сегодня самые большие проблемы с заполнением площадей арендаторами: на недавно введенные бизнес-центры приходятся самый большой процент вакантных площадей. В среднем по офисным проектам, реализованным в 2008 году, доля вакантных площадей составляет 45%, по реализованным в 2009 году — 70%. Более того, уровень вакантных площадей в течение 2009 года будет увеличиваться. При этом в бизнес-центрах одного

класса он может значительно отличаться. Наибольший уровень вакантных площадей наблюдается в бизнес-центрах класса А, расположенных в удалении от центральной части города — традиционной деловой зоны.

В 2009 году был введен только один бизнес-центр класс А — БЦ «Линкор» компании «БФА-Девелопмент», площадью 24 000 кв. м (в Петроградском районе). На июнь 2009 года в этом бизнес-центре занято только 20% площадей.

«На настоящий момент средняя арендная ставка на офисные в классе А составляет 1000–1300 руб./кв. м/мес. Верхняя граница диапазона по некоторым бизнес-центрам может быть и выше, зависит от конкретного объекта. Желаемая ставка, которую озвучивают клиенты, обращающиеся с запросом на офисное помещение, составляет 700–800 руб./кв. м/мес. Максимально рассматриваемый бюджет — 1200 руб./кв. м/мес. (\$ 480/год)», — говорит

Ольга Земцова, руководитель отдела брокериджа ASTERA St.Petersburg.

Основной объем спроса — 200–300 кв. м (60%), 300–700 кв. м. (30%), 700–1500 кв. м (10%). «Активность арендаторов стала ощутимой во II квартале 2009, до этого 90% запросов арендаторов носили маркетинговый характер», — рассуждает госпожа Земцова.

Руководитель аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов Андрей Соколов говорит, что в июне 2009 года падение доходных показателей на офисном рынке Санкт-Петербурга продолжалось, ставки аренды упали в среднем на 2,5% в рублях (4,2% в долларах), цены продаж — на 5,7% в рублях (7,4% в долларах). Арендные ставки на офисы класса А составляют 700–2200 руб. за кв. м в мес. (без НДС).

Заполняемость бизнес-центров класса А продолжает снижаться и составляет сейчас в среднем около 70–75%. На освободившиеся площади найти новых арендаторов по прежним условиям практически невозможно.

Предложений по продаже офисов класса А становится все больше, на продажу выставлены бизнес-центры «Лу-став», «Магнус», «Оскар», «Арена-холл», офисы в БЦ «Пулково Скай» класса А предлагаются по цене 103 000 руб./кв. м.

«Среди сделок наиболее крупной за 2009 год является приобретение бизнес-центра «Грифон» норвежским фондом Storm Real Estate Fund AS. Цена продажи составила 2400 долл./кв. м.

На продажу сейчас выставляют бизнес-центры те девелоперы, которые обременены кредитами и прочими обязательствами», — отметил господин Соколов.

Руководитель отдела офисной недвижимости Knight Frank St. Petersburg Полина

Макаренко считает что падение ставок было еще более резким: «С начала года было зафиксировано падение ставок аренды до 30% в сегменте бизнес-центров классов А и В+». Данное падение напрямую связано с тем, что большинство новых бизнес-центров вышло на рынок в 2009 году менее чем с 50%-ой заполняемостью. Поэтому, на взгляд собственников, наиболее эффективным способом привлечения арендаторов становится демпинг. Потенциальные арендаторы рассчитывают на то, что собственники бизнес-центров будут отталкиваться от их предпочтений по ставкам аренды», — рассказала госпожа Макаренко.

Сложилось на рынке и представление о «справедливой» цене аренды. По мере увеличения вакантных площадей уровень конкуренции в недавно введенных и в давно действующих бизнес-центрах почти сравнялся и определяется сегодня в основном параметрами локации. Для бизнес-центров в центральном деловом районе (Невский проспект) арендные ставки находятся в диапазоне 1300–1500 руб./кв. м (включая НДС и операционные расходы), во всех остальных — 1000–1100 руб./кв. м.

Решающими факторами для арендаторов сегодня становятся арендная ставка и возможность не вкладываться в ремонт, классность здания уже не является главным в вопросе аренды. Исключением являются крупные юридические компании, которые по-прежнему рассматривают

офисы класса А в центральном деловом районе. «Что касается прогноза динамики арендных ставок во втором полугодии, то он во многом будет зависеть от макроэкономической ситуации и уровня безработицы: со стабилизацией этих показателей произой-

дет и стабилизации ставок аренды», — говорит госпожа Макаренко.

Важные события

По мнению аналитиков Knight Frank Санкт-Петербург, важным событием первого полугодия 2009 года для рынка стало решение девелоперской компании OMG Development, «дочки» группы OMG, сменить концепцию застройки своего участка в Янине Всеволожского района: вместо «сухого» порта на территории будет построен бизнес-парк, предназначенный для предприятий, перевозящих производственные и офисные помещения в пригород. К значимым решениям в компании относят и отказ УК «Лидер» от проекта строительства 37-этажного бизнес-центра на пл. Конституции. На петербургском рынке офисов заключена крупнейшая за два года сделка. Интернет-провайдер Yota арендовал 7800 кв. м в бизнес-центре «Атлантик-сити». Дисконт мог составить до 30% (ставки в «Атлантик-сити» от 850 до 1500 руб. за 1 кв. м в месяц. С учетом дисконта на большую площадь Yota могла арендовать офис примерно по 600 руб. за 1 кв. м в месяц).

В Knight Frank Санкт-Петербург констатируют замедление тенденции переезда арендаторов. Многие компании уже получили значительные скидки на арендную плату или сменили бизнес-центры на более дешевые.

Сохраняется тенденция незначительного снижения арендных ставок в бизнес-центрах класса А, так как средний размер дисконта уже составил больше 35%.

Виталий Вотовлевский, генеральный директор ЗАО «Желдорипотека» говорит, что в попытке привлечь клиентов арендодатели идут на многое. «И снижение ставки не един-

ственный инструмент. Идет смягчение условий. Например, увеличение „арендных каникул“ с 2–3 до 6 месяцев, и даже до 12 — при условии, что в аренду берется все здание; пролонгация договора аренды с фиксированной ставкой до 2–3 лет и т.д. В крупных городах многие арендодатели переходят на рублевые расчеты. Запускаются бонусные программы: бесплатные парковки на время аренды, освобождение уже существующих арендаторов от арендной платы при обязательной оплате эксплуатационных расходов», — рассказал господин Вотовлевский.

В GVA Sawyer прогнозируют, что в 2010–2011 годах будет введен очень небольшой объем нового предложения, особенно в историческом центре города. Из-за значительного падения спроса девелоперы осторожно относятся к реализации новых офисных проектов, также на строительную активность негативно влияет удорожание заемных средств. Объем приостановленного строительства в офисной недвижимости оценивается аналитиками Colliers International (Санкт-Петербург) на уровне 800 000 кв. м.

Сейчас строятся, как правило, качественные и требующие серьезных инвестиций проекты, выделяющиеся уникальными местоположения (Quattro Corti на Почтамтской ул., «Невский Центр» на Невском пр., «ФОСП» на наб. реки Мойки) или инфраструктурой (как, например, «Аэропорт-сити», входящий в один многофункциональный комплекс с гостиницей международной сети Intercontinental).

Заявленный объем офисных площадей, планируемых к вводу в следующем году, составляет около 150 000 кв. м, из них 75 500 кв. м в классе А.

РОМАН РУСАКОВ

Строители осознали кризис

исследование

В начале июня 2009 года Северо-Западный региональный центр КПМГ представил результаты исследования влияния финансового кризиса на бизнес строительных и девелоперских компаний на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Дэвид Бамбер, управляющий партнер Северо-Западного регионального центра КПМГ заметил, что почти половина руководителей, принимавших участие в опросе в первые недели 2009 года, не предполагали, что экономический спад продлится больше года, тогда как сегодня никто не ожидает, что кризис закончится и к декабрю 2010 года. «В то же время атмосфера на рынке недвижимости стала гораздо более конкурентной и, несмотря на то, что многие изменения носили негативный характер, из ситуации можно извлечь ряд плюсов. Более половины респондентов признали, что сузили специализацию своих компаний, некоторые заморозили ряд проектов или полностью прекратили строительную деятельность. Часть респондентов все еще планируют внедрение программ по оптимизации расходов, в то время как остальные рассматривают возможность реструктуризации проектов», — сказал Дэвид.

Он также отметил, что компании, которые только начинают обдумывать возможные планы действий, такие как рефинансирование задолженности, оптимизация расходов и контроль издержек в рамках всей организации, должны понимать последствия своего бездействия. В тот момент, когда в экономике произойдет перелом, их конкуренты, уже внедрившие подобные инициативы, окажутся на шаг впереди. Для того, чтобы оказаться конкурентоспособными, необходимо уже сейчас произвести изменения на стратегическом уровне и подготовить инструменты и процессы, которые сделают компанию

более гибкой и позволят быстро и оперативно реагировать на изменения рынка. Именно сейчас необходимо сфокусироваться на сохранении капитала в рамках программ по оптимизации затрат, управлению ликвидностью и оборотным капиталом, высокорискованными инвестициями, а также реструктуризации и управлении денежными потоками.

В текущей ситуации компании вынуждены концентрироваться на управлении ликвидностью, контроле за рисками и составлении бюджетов «в режиме реального времени». Те организации, которые сумеют этого добиться, сумеют сохранить ликвидность и денежные потоки, смогут реагировать на меняющиеся рыночные условия, занять лидирующие позиции в отрасли и создать дополнительную стоимость для акционеров.

Как следует из опроса, проведенного в начале 2009 года, большинство компаний ощутили влияние кризиса в последние несколько месяцев 2008 года. Тогда резко отрицательное либо негативное влияние кризиса на собственные компании отметили 78% респондентов. По прошествии первых шести месяцев 2009 года ухудшение ситуации для своих компаний отметили уже 82% опрошенных.

Прогнозы большинства компаний относительно продолжительности кризиса, сделанные в начале 2009 года, не оправдались. Тогда 44% опрошенных полагали, что влияние кризиса будет ощущаться еще год, а 33% называли период в несколько лет. По прошествии полугодия, в июне 2009, никто из опрошенных не ожидает завершения кризиса до конца 2009 года, но, с другой стороны, подавляющее большинство (64%) рассчитывают увидеть признаки улучшения экономических условий в отрасли уже в течение ближайших 12 месяцев.

В начале 2009 года 55% респондентов отмечали, что собираются сокращать число своих проектов, 67% собира-

лись сужать специализацию, и только 22% топ-менеджеров сообщили, что уже уменьшили свою специализацию до нескольких форматов.

По результатам блиц-опроса в июне 2009 года можно констатировать, что 64% компаний уже сузили спектр своей специализации, а около 20% компаний вообще отказались от строительства и остановили все свои проекты. Некоторые респонденты отказываются от развития рекреативной недвижимости, а также собираются проводить оптимизацию существующих проектов и поиск подходящих земель.

В начале 2009 года почти все компании (90%) ожидали активизации процессов по слиянию и поглощению. В июне 2009 года 72% респондентов отметили, что вероятность поглощения мелких компаний более крупными в настоящее время более высока, чем 6 месяцев назад, а около 10% компаний считают, что активизация слияний-поглощений гораздо более вероятна, чем в начале года. Прогнозы участников строительного сектора оправдались: согласно исследованию КПМГ, в IV квартале 2008 года в российском строительном секторе произошло всего около пяти сделок слияний-поглощений на сумму около 2 млрд долларов. В I квартале 2009 года было заключено уже более 10 сделок общей стоимостью полмиллиарда долларов.

Участники июньского блиц-опроса также отметили, что в краткосрочной перспективе возвращения к отложенным проектам не ожидается. В начале 2009 года большая часть (67%) опрошенных компаний отмечали, что для решения проблемы финансирования они предпочитают замораживать свои проекты «до лучших времен». В июне 2009 года подавляющее большинство респондентов (72%) ответили, что ожидают «разморозки» в течение нескольких лет. Около 30% опрошенных считают, что в течение ближайших 12 месяцев будет закончено от 10%

до 20% проектов, объявленных к строительству в прошлом сентябре.

Отвечая на вопрос относительно удешевления стоимости жилой недвижимости и аренды офисов за последние полгода, респонденты были более единодушны в оценке объемов падения стоимости аренды офисов, чем в определении цен на продажу элитной недвижимости.

Представители крупнейших строительных и девелоперских компаний Санкт-Петербурга и области оценили падение арендных ставок в бизнес-центрах в течение последних 6 месяцев в среднем на 30%. Более 50% опрошенных оценили падение ставок аренды в бизнес-центрах А класса на 35 и более процентов, в бизнес-центрах класса В на 25–30%, в бизнес-центрах класса С на 15–25%.

Согласно оценке агентств недвижимости, падение арендных ставок в среднем по городу в рублях составило примерно 30–40%, в валюте ставки снизились в два и более раза. К тому же очевидно падение спроса на жилую недвижимость.

В оценке падения цен на продажу элитного жилья среди опрошенных в июне 2009 года представителей компаний заметны определенные разногласия. Почти 30% респондентов считают, что падение составило 25–35%, около 20% респондентов считают, что цены упали на 10–15%, а по мнению 18% респондентов цены остались без изменений.

Обобщая итоги обоих опросов, следует отметить, что, несмотря на текущее ухудшение ситуации в строительной отрасли и вынужденные меры по сокращению своей деятельности, большинство строительных и девелоперских компаний ожидают увидеть признаки улучшения экономических условий уже в течение ближайших 12 месяцев и прогнозируют возврат к работе над приостановленными проектами через несколько лет.

РОМАН РУСАКОВ

РОСГОССТРАХ КВАРТИРА
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

СЕЗОН ВЫГОДНОГО
СТРАХОВАНИЯ

-15%*

* Распространяется на впервые заключенные договоры страхования по страховым продуктам РОСГОССТРАХ КВАРТИРА «Актив», РОСГОССТРАХ КВАРТИРА «Престиж». Подробнее об условиях акции можно узнать по указанному телефону. Предложение действует с 15.06.2009 по 31.08.2009.

8 (800) 200 0 900 0530 МТС, Билайн, Megafon

www.rgs.ru