

«ГАЗПРОМ» СНОВА ПОМОГ В 2015 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 160–170 ТЫС. КВ. М ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В НОВЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ. ЭТО НА 20% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ.

РОМАН РУСАКОВ

По данным компании Knight Frank St. Petersburg, прирост предложения качественной офисной недвижимости за 2015 год в Петербурге составил 7%.

Ирина Зеренкова, директор по маркетингу и продажам ЕКЕ, говорит, что лидерами по вводу новых офисов стали Центральный и Московский районы. При этом Московский район лидирует по объему качественных офисных площадей — 18,3%. «В 2015 году доля бизнес-центров класса А в структуре офисного рынка составила 31% (775 тыс. кв. м), а класса В — 69% (1,71 млн кв. м)», — подсчитала она.

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева говорит, что объем поглощения офисных помещений по итогам 2015 года снизился более чем на треть — до 140 тыс. кв. м.

Эксперты компании Knight Frank St. Petersburg обращают внимание, что 62% всех сделок с офисной недвижимостью приходится на компании сырьевого сектора экономики (чаще всего структуры «Газпрома», которые уже не первый год удерживают на плаву офисный рынок Петербурга).

Госпожа Беляева впрочем, подсчитала, что доля арендаторов, не относящихся к нефтегазовому сектору, увеличилась по итогам года на 15% — здесь наиболее активны компании из сферы IT, телекоммуникаций и проектирования.

ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ СНИЗИЛ ВАКАНСИЮ

По данным Knight Frank St. Petersburg, доля вакантных площадей офисных центров класса А снизилась на 6,8% по сравнению с концом 2014 года: по данным на начало 2016 года, вакантно 9,4% офисных площадей класса А. «Снижению объема свободных площадей класса А также способствовала ротация арендаторов из офисных центров класса ниже, которые смогли улучшить свои условия благодаря падению арендных ставок в современных высококачественных объектах», — говорят в компании.

«Обратная ситуация происходила в офисных центрах класса В, где доля вакантных площадей увеличилась по сравнению с концом 2014 года на 2,8 п. п. и составила 11,6%», — отмечает Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Госпожа Беляева говорит: «В классе А объем свободных офисов несколько сократился, в классе В — вырос почти на треть, что косвенно свидетельствует об уходе с рынка значительного числа компаний малого бизнеса. Впрочем, погрешность в цифрах может быть из-за выхода на рынок аренды нового бизнес-центра „Мезон Плаза“ в Выборгском районе. В связи с влиянием большого количества свободных площадей в этом объекте вакантность в Выборгском районе существенно увеличилась и стала высокой в городе — 22,8%. В то же время в Московском и Центральном районах этот показатель впервые с 2013 года опустился ниже 15%».



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КАК НИ ПАРАДОКСАЛЬНО, НО ДОЛЯ ПУСТУЮЩИХ ПОМЕЩЕНИЙ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ КЛАССА В В 2015 ГОДУ ОКАЗАЛАСЬ ВЫШЕ, ЧЕМ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ ОФИСНОГО РЫНКА

ПРЕДСКАЗУЕМЫЕ СТАВКИ Арендные ставки весь год вели себя предсказуемо — они снижались. Общее падение ставок за год составило, по сведениям разных экспертов, от 5,5 до 7%. Впрочем, эти цифры для арендаторов вряд ли должны служить ориентиром — обсуждение ставки уже превратилось в предмет переговоров с арендодателем, поэтому в частных случаях дисконт в размере 15% сегодня не редкость.

По данным компании «БФА Девелопмент», больше всего офисов сконцентрировано в Центральном районе (24,7%), а также в Василеостровском, Московском и Петроградском районах (11,3; 10,8 и 11,1% соответственно). В этих же районах и в Адмиралтейском расположены самые дорогие офисы со средней арендной ставкой в 1000 рублей за квадратный метр, а самые дешевые сдаются в Красногвардейском и Красносельском районах по ставке 550–580 рублей.

Тамара Попова говорит, что в прошлом году произошло снижение заявленной ставки аренды в бизнес-центрах классов А и В на 6%. Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в офисных центрах класса А по итогам 2015 года достигла 1513 рублей за квадратный метр в месяц, а в офисных центрах класса В — 1100 рублей (включая НДС и операционные расходы).

«Тенденцией текущего кризиса является то, что арендодатели, наученные кризисом 2009 года, сегодня идут навстречу арендаторам и предпочитают давать скидки на аренду, нежели упускать арендатора. Средний размер скидки по рынку составляет 10%, хотя многие арендаторы ожидают дисконта в 30%. Но борются арендодатели за крупные компании, которые занимают помещения в 500 кв. м и больше. Маленькие компании сегодня активно переезжают, так как находят более

выгодные предложения, или вынуждены понижать класс офиса в целях экономии», — говорит госпожа Зеренкова.

Сергей Игонин, управляющий партнер холдинга «АйБи Групп», отмечает, что разрыв между запрашиваемыми арендными ставками и стоимостью аренды по конечной сделке (так называемая «скидка на торги») начинает снижаться. В настоящее время он составляет до 10%.

Он подсчитал, что объем инвестиций в коммерческую недвижимость Санкт-Петербурга по итогам этого года резко снизился. «Согласно данным экспертов рынка, инвесторы вложили в сегмент около 10 млрд рублей, что в половину меньше показателей прошлого года. В условиях нестабильной экономической ситуации инвестиционная активность концентрируется в Москве, имеющей самую высокую доходность по сравнению с другими городами России», — говорит господин Игонин.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Среди ключевых событий рынка госпожа Попова называет крупные сделки по аренде офисных зданий целиком структурами компании «Газпром»: были арендованы бизнес-центры Eightedges, «Фабрика», «Сенатор» (Московский пр., 60/129), «Виктория Плаза». «На рынке заключена инвестиционная сделка: компания Fort Group продала бизнес-центр класса А „Орлов“ общей площадью 5 тыс. кв. м, расположенный в Центральном районе. Холдинговая компания „Империя“ расширила портфель офисной недвижимости, приобретя историческое здание бывшего Русского торгово-промышленного банка, расположенного на Большой Морской улице, 15. После реконструкции здания здесь появится современный офисный центр класса А общей площадью 10 тыс. кв. м», — перечисляет госпожа Попова.

Как говорят в «АйБи Групп», арендаторы по-прежнему ориентированы на поиск помещения с чистой отделкой. Вместе с тем все чаще встречается схема, когда помещение предлагается в формате shell & core, а отделка производится за счет арендатора с последующей компенсацией в арендной ставке.

В 2015 году арендаторы в 57 случаях из 100 выбирали кабинетный тип планировки, в 28 — предпочли открытые пространства, меньше всего оказалось желающих снять помещения комбинированной планировки, где присутствуют индивидуальные комнаты и единое офисное пространство. При этом доля сделок по аренде офисных помещений с кабинетным типом планировки постепенно снижается. По словам экспертов, тенденция объясняется архитектурными решениями строящихся офисных центров, поскольку многие новые проекты почти полностью представляют собой открытые планировки или планировки смешанного типа.

Юлия Серебрякова, директор по продажам проекта «Невская ратуша», говорит, что сегодня наиболее востребован метраж от 100 до 300–500 кв. м. «Экономическая нестабильность оказалась фатальной для многих предпринимателей малого бизнеса, которые просто ушли с рынка. Западные компании, отдававшие предпочтение нарезке в 1–2,5 тыс. кв. м, отложили планы по переезду или расширению. Крупный отечественный бизнес, наученный кризисом 2008–2009 годов, сумел договориться с собственниками и „выторговать“ себе более выгодные условия аренды или улучшить качество офисного пространства — повысить класс бизнес-центра или увеличить площадь за счет более эффективных планировочных решений при сохранении или даже уменьшении месячной арендной платы», — рассуждает госпожа Серебрякова.