коммерческая недвижимость

Офисный рынок тяготеет к премиальному сегменту

Доля бизнес-центров класса А в общем объеме ввода может превысить 82%

итоги

В 2012 году в Петербурге было введено 170–180 тыс. кв. м офисных площадей. Рынок постепенно возвращается к докризисным объемам, говорят эксперты. В нынешнем году в строй может быть введено 300 тыс. кв. м офисов. По прогнозам аналитиков, доля бизнес-центров класса А в структуре нового предложения составит 82%.

Менеджер коммерческого отдела офиса на Московском, 216, компании «Александр Недвижимость» Игорь Важов говорит, что средний рост ставок на офисы в рублевом эквиваленте составит около 5% .

Директор по развитию A&A Group Светлана Ким к наиболее крупным объектам, начавшим работу в 2012 году, относит бизнес-центры «Собрание», «Мега Парк» и вторую очередь бизнес-центра «Русские самоцветы».

Арендные ставки по итогам 2012 года в качественных бизнес-центрах находятся в диапазоне от 550 до 2150 рублей за квадратный метр в месяц в зависимости от местоположения и уровня заполняемости бизнес-центра.

По данным Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, доля бизнес-центров класса А в общем объеме введенных в эксплуатацию в 2012 году объектов составила 55,3% по сравнению с 25,4% в классе В+ и 19,3% в классе В. В 2013 году бизнес-центры этой категории сохранят лидерские позиции. При условии реализации всех заявленных проектов в наступившем году будет введено рекордное за весь посткризисный период количество новых офисных площадей в качественных бизнес-центрах. По прогнозам аналитиков Astera, доля бизнес-центров класса А в структуре нового предложения составит 82%.

В Astera добавляют, что в течение всего 2012 года наблюдалась тенденция миграции арендаторов: из бизнес-центров класса С в бизнес-центры класса В, из класса В — в класс А. Наибольший спрос на офисные помещения в бизнес-центрах формировали компании, занятые в строительной сфере, в сфере общепита, банковских и образовательных услуг.

Наиболее востребованными на рынке офисов в настоящее время являются помещения площадью от 100 до 500 кв. м, их доля в общем объеме запросов клиентов составила 62%. По сравнению с аналогичным периодом 2011 года спрос на помещения до 100 кв. м уменьшился на 60%.

«Во втором полугодии крупные сделки на рынке аренды заключались преимущественно в бизнес-центрах класса А. Благодаря этому объем вакантных площадей еще больше сократился. Наибольшую активность проявили компании, занятые в сырьевом секторе, IT-компании, а также компании, занятые в банковской сфере», — говорит Марина Пузанова, руководитель направления офисной недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

«На рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга мы отмечаем достаточно высокую активность арендаторов во втором полугодии 2012 года. При этом арендаторы по-прежнему пребывают в посткризисном состоянии, что отражается на их ожиданиях по ставкам аренды. Сейчас клиенты ищут хорошее дешевое предложение. В такой ситуации арендные ставки не растут так, как хотелось бы собственникам бизнес-центров. А поскольку себестоимость строительства не уменьшается, сами проекты не становятся дешевле, да и в связи с последними городскими тенденциями на рынке нового строительства и с позицией администрации количество бизнес-центров не увеличивается, соответственно, девелоперы ожидают других ставок», — продолжает Марина Пузанова.

Кроме того, Марина Пузанова отметила, что те сделки, которые совершаются в последнее время, происходят тогда, когда ожидания арендаторов и арендодателей сходятся в одной точке компромисса. «В подавляющем большинстве случаев это движение с обеих сторон: арендаторы несколько увеличивают свой бюджет от изначально заявляемых, и арендодатель предлагает определенный дисконт от того, что он ожидал первоначально. При этом в большей степени „двигается“ по условиям арендодатель. Особенно если речь идет о крупных клиентах в расчете на то, что сейчас они заполнят свободные площади в офисном центре и со временем смогут увеличить свою доходность за счет индексации арендных ставок. В любом случае это выгоднее, чем содержать пустующие помещения», — пояснила эксперт Knight Frank St. Petersburg.

«Если говорить о географическом расположении существующих качественных офисных площадей, то большинство из них — около 52% — находится в историческом центре города (Центральный, Петроградский, Адмиралтейский и Василеостровский районы). Из децентрализованных локаций наибольший объем ввода зафиксирован в Московском районе. Здесь же мы наблюдаем самые высокие темпы поглощения офисных площадей. Вслед за ним идут Центральный и Петроградский районы», — рассказал Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

Зося Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, считает, что рынок приближается к докризисным показателям объема ввода офисов. «Увеличение объема ввода офисных площадей связано, во-первых, с вводом проектов, которые были заявлены еще до кризиса; в частности, это проекты УК „Сенатор“ и УК „Теорема“. Кроме того, это связано с повышением интереса девелоперов к этому сегменту недвижимости в целом, что связано с восстановлением спроса на офисы. Уровень заполняемости в бизнес-центрах класса А составляет примерно 78%, класса В+ — 93%, класса В — 91%. Низкая заполняемость характерна для части бизнес-центров, введенных в эксплуатацию в 2011 году и в первом полугодии 2012 года. В целом на рынке наблюдается высокая динамика поглощения офисных площадей в наиболее востребованных локациях. По сравнению с 2009–2010 годами наблюдается сокращение доли вакантных площадей в бизнес-центрах классов В+ и В. В классе А значительный объем ввода новых объектов препятствует сокращению доли вакантных площадей, несмотря на постепенное восстановление спроса», — рассуждает госпожа Захарова

«Что касается доли свободных офисных площадей, то в течение года мы наблюдали снижение данного показателя с 13,5% (на начало 2012 года) до 9,7% (конец третьего квартала 2012 года). При этом, если на начало 2012 года общий объем вакансии в сегменте класса А составлял 23,8%, то к концу третьего квартала 2012 года он снизился до 12,2%», — добавляет господин Розов.

На рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга в 2013 году ожидается существенное увеличение предложения — к вводу заявлено более 300 тыс. кв. м качественных арендопригодных офисных площадей. При этом большую часть нового предложения составит первая очередь административно-делового квартала «Невская ратуша». «Если сроки ввода в эксплуатацию объектов, заявленных к выходу в 2013 году, будут соблюдены, то общий объем арендопригодных офисных площадей увеличится на 18% по сравнению с этим же показателем на конец 2012 года», — полагает Марина Пузанова.

Андрей Розов говорит: «2013 год будет отмечен выводом на рынок большого количества качественных площадей в таких проектах, как „Невская ратуша“, Renaissance Pravda, вторая очередь Technopolis».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Из нецентральных локаций наибольший объем ввода зафиксирован в Московском районе. Здесь же наблюдаются и самые высокие темпы поглощения офисных площадей

ВВОД ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКВЕ СОКРАЩАЕТСЯ

Компания Jones Lang LaSalle подсчитала, что за четвертый квартал 2012 года в Москве было введено около 162,5 тыс. кв. м офисных площадей (на 9% меньше по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года). Таким образом, совокупный объем строительства офисных площадей за год достиг 567 тыс. кв. м, снизившись на 33% по сравнению с 2011 годом. Данный показатель является минимальным за последние десять лет и в четыре раза уступает максимальному уровню 2008 года, когда на московский рынок вышло 2,1 млн кв. м офисов.

Только 18% построенных в 2012 году зданий расположены в центральном деловом районе. Объем купленных и арендованных площадей за 2012 год составил около 1,5 млн кв. м. Около 90% всех купленных и арендованных площадей приходится на класс А и класс В+. «Рекордно низкий ввод офисов в Москве вместе со стабильно высоким уровнем спроса привели к снижению доли свободных помещений — в среднем по рынку показатель составляет 13,5 процента. Московский офисный рынок со ставками в премиальном сегменте в $1150 за квадратный метр в год остается самым дорогим в Европе после Лондона. В 2013 году общий объем нового строительства в Москве прогнозируется на уровне 1,1 млн кв. м. Нехватка качественных площадей класса А в центральном деловом районе может привести к небольшому росту арендных ставок в премиальном сегменте — не более 3 процентов», — сообщили в Jones Lang LaSalle. **Олег Привалов**

Торговые комплексы выходят на связь

телеком

(Окончание. Начало на стр. 15)

Такие операторы нередко обращаются к более крупным коллегам по рынку с запросом на предоставление услуг, например, телефонной связи по агентской схеме. С конечным потребителем, в свою очередь, заключаются прямые договоры», — рассказывает господин Попечителев.

Арендаторы торговых центров всегда заключают договоры с операторами связи напрямую. Это обусловлено тем, что арендодатель не вправе заключать договоры на услуги связи от своего имени по любым видам лицензируемой деятельности.

Для обеспечения торговых центров связью на разных площадках используются различные решения, исходя из размеров общей торговой площади. «Где-то требуется установка телефонной станции, коммутатора, с которого подключаются конечные абоненты, в отдельных случаях подключение осуществляется только через сеть передачи данных. Главное — это наличие как минимум 2 кв. м охлаждаемого помещения для размещения там соответствующего оборудования», — делится Павел Попечителев. По его словам, нередко встает вопрос об обеспечении местной распределительной сети, доступ к которой ограничивается администрацией торгового комплекса. В этом случае оператору приходится строить слаботочную сеть своими силами.

По данным игроков рынка связи, чаще всего в одном торговом центре работает от 3 до 5 операторов. «Понятие „эксклюзивности оператора“ на данном рынке давно уже кануло в Лету. Оптимальный вариант на сегодняшний день — это присутствие на территории одного торгового центра двух-трех игроков телекоммуникационного рынка», — рассказывает Наталья Резникова.

Дмитрий Вихров говорит, что, несмотря на все преимущества конкуренции, в Петербурге остаются торговые площадки, на которых взаимоотношения с одним монопольным провайдером выстроены в течение долгих лет. «Но с каждым годом число таких белых пятен на карте Санкт-Петербурга и области все меньше и меньше», — добавляет господин Вихров.

Вячеслав Волков из «Мирана» объясняет, что один провайдер может сохраняться в тех торговых центрах, инфраструктура которых была выстроена достаточно давно одним оператором и возможности по параллельному развитию внутренних коммуникаций нет.

При значительном выборе операторов связи собственники торговых центров получают обширные возможности по выбору своего провайдера. Но часто ли они пользуются этим правом выбора?

Дмитрий Вихров рассказывает, что если договор заключается на стадии строительства центра, его владельцы чаще всего проводят некий тендер, который определяет наличие того или иного провайдера на территории. «Некоторые из собственников торгового центра дают возможность якорным арендаторам привести своего партнера по связи. В случае выбора оператора на стадии эксплуатации торгового центра мы заходим на общих основаниях, заключая агентский договор», — делится господин Вихров.

Вячеслав Волков говорит, что грамотные собственники торгового центра проводят условные тендеры на право предоставления телекоммуникационных услуг. «Чаще побеждает и первым входит тот оператор, который предлагает компенсацию затрат или полное строительство внутренних инженерных сетей структурированной кабельной системы (СКС) здания и последующую его эксплуатацию. Реже собственник самостоятельно строит СКС и взимает арендную плату с присутствующих операторов», — рассказывает господин Волков.

Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, уверена, что частные договоренности все еще играют очень важную, порой решающую, роль на этом рынке. «Однако торговые центры, которые предпочитают проводить тендеры, встречаются все чаще. Зачастую торговый комплекс заключают договор на оказание услуг с одним провайдером, но в ряде случаев арендатор имеет возможность, по договоренности с основным оператором связи, начать сотрудничество с другим провайдером», — говорит госпожа Чернышева.

А вот в бизнес-центрах, по словам аналитика, в большинстве случаев выбор провайдера производится на тендерной основе, при этом договор заключается с двумя-тремя провайдерами сразу. «Таким образом, арендаторы имеют возможность выбора. Обычно арендаторов устраивает имеющийся в бизнес-центре набор операторов связи, в обратном случае управляющая компания готова рассматривать пожелания о смене провайдера от крупных арендаторов», — рассказывает Светлана Чернышева.

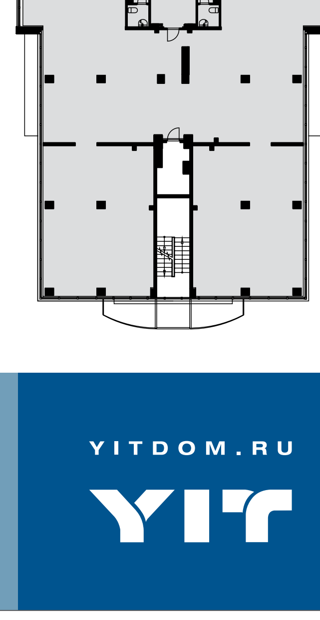
По мнению Романа Евстратова, директора по развитию бизнеса «S.A.Ricci — Санкт-Петербург», в целом рынок предоставления услуг связи в торговых центрах практически не отличается от рынка услуг связи в бизнес-центрах. «Но в бизнес-центрах услуги связи еще более важны для арендаторов, поскольку для большинства офисных работников они являются одним из основных инструментов работы», — замечает господин Евстратов.

Вячеслав Волков видит кардинальное различие между двумя рынками. «Потребитель услуг в торговом центре достаточно пассивен, то есть оператор получает доход от абонентской платы за различные услуги. Потребитель услуг в бизнес-центре, напротив, очень активно использует все виды коммуникаций и в несколько раз увеличивает количество трафика. Соответственно, если оценить доход оператора, то соотношение будет примерно 20 к 80, то есть средний счет, выставляемый клиенту бизнес-центра, в 3–4 раза больше, нежели у клиента торгового центра», — рассказывает господин Волков.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

СЕВЕРЕН ТЕЛЕКОМ
Связь для бизнеса
Связь для сетевого клиента
+7 (812) 740-70-70
www.severen.ru
РЕКЛАМА

ЮИТ ДОМ
КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ПРОДАЖЕ:
Адреса жилых комплексов
10% скидка
VITA NOVA
ул. Мебельная / Шуваловский пр.
510 кв. м. — 33 533 163 руб.*
SUOMI, Средний пр. В.О., д. 89
85 кв. м. — 8 583 300 руб.*
КОСТРОМСКОЙ 10, Костромской пр., д. 10
90,2 кв. м. — 9 360 054 руб.*
5% скидка
SOLO, Железнодорожный пер. / пр. Энгельса
Беспроцентная рассрочка. Первый взнос — 10%.
* Цена указана с учетом скидки. Скидка действует при 100% оплате.
703-44-44
Центральный офис продаж
Приморский пр., 54
Реклама.
Свидетельство о допуске к работам ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург» № 1353.01-2012-7814313164-С-003 от 05.07.2012 выдано СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга».
Проектные декларации опубликованы на сайте yitdom.ru.
YITDOM.RU
YIT



Тематические страницы отпечатаны в типографии ООО «ЛД-ПРИНТ» 196644, Санкт-Петербург, Колпинский р-н, пос. Саперный, территория предприятия «Балтика», д. б/н, лит. Ф. Заказ № 4874