

19 → Сергей Жарков также выделяет несколько отличий между рынками лизинга России и Европы. «Во-первых, у нас разная структура. Наибольшую долю рынка лизинга Европы занимает легковой транспорт. В России — железнодорожный транспорт, а легковой — на четвертом месте после авиационного и грузового. Во-вторых, объемы рынка. В Западной Европе доля лизинга в инвестициях в основные фонды составляет 15–17%, в России — 8%. Это значит, что у нас есть еще значительный потенциал роста», — говорит он.

В-третьих, добавляет господин Жарков, различается формат предоставления услуги: в Европе лизинг смещен в сторону аренды, оперативный лизинг занимает большую часть объемов рынка, тогда

как в России доля оперативного лизинга до 2016 года колебалась в районе 10%. В 2017 году она выросла примерно до 20%, но практически весь объем — операционный лизинг вагонов и самолетов.

Лизинг среди других способов финансирования покупки автомобилей в России сейчас составляет 9%, причем 99% приходится на лизинг для юридических лиц, хотя в странах Восточной Европы более 20% автомобилей приобретается в лизинг, и значительная доля — физическими лицами, отмечает Александр Михайлов.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА В 2018 году российский лизинговый рынок покажет рост, однако его темпы будут несколько ниже, чем в прошлом году, прогнозирует

Владимир Наймарк. По итогам 2017 года объем нового бизнеса в целом по отрасли вырос на 48%, содействии этому во многом оказали программы господдержки от Минпромторга РФ, а также возросший спрос в сегментах автотранспорта и железнодорожной техники. В текущем году влияние на рынок будут оказывать те же факторы. В целом же прогноз «Балтийского лизинга» на текущий год остался неизменным: компания ориентируется на прирост объемов нового бизнеса на уровне 20–25%.

Сейчас трудно точно прогнозировать цифры на 2018 год, но стоит ожидать прирост в диапазоне до 25%, отмечает Сергей Жарков. «При условии отсутствия серьезных внешних потрясений среднесрочный прогноз также положительный,

и в перспективе еще трех лет я вижу, что у рынка есть потенциал роста, но, естественно, темпы роста будут замедляться», — добавляет он.

На рост лизингового рынка, по его словам, будут оказывать влияние растущий тренд инвестиций в основные производственные фонды, программы господдержки, снижение возможностей бизнеса для покупки за собственные средства, снижение стоимости фондирования, повышение качества и доступности лизинговой услуги — все это факторы, оказывающие влияние. «На 2018 год рост портфеля компании запланирован на уровне 20%, и сейчас мы идем с небольшим опережением прогнозируемых показателей», — говорит коммерческий директор «Интерлизинга». ■

ОФИСЫ ПОКАЗАЛИ ТРИНАДЦАТИЛЕТНИЙ АНТИРЕКОРД

В первом полугодии 2018 года в Петербурге было введено в эксплуатацию два офисных здания общей площадью 14 тыс. кв. м, построенных для собственных нужд и не представленных на рынке аренды. Это является минимальным полугодовым значением с 2005 года.

РОМАН РУСАКОВ

Нулевой прирост спекулятивного предложения привел к дальнейшему снижению уровня вакансии. По данным Maris, по состоянию на начало июля 2018 года в Петербурге свободно около 209,2 тыс. кв. м или 7,3% (–0,4 п. п. по отношению к итоговому показателю 2017 года). Управляющий партнер East Real Альберт Харченко подтверждает: «В первом полугодии размер вакансии продолжал снижаться, однако ввиду низких показателей поглощения уровень снижения был незначителен».

По данным Maris, объем чистого поглощения за шесть месяцев составил 31 тыс. кв. м, что является наименьшим полугодовым показателем за последние четыре года.

Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, говорит, что объем сделок за первые два квартала 2018 года составил около 40 тыс. кв. м, причиной тому — низкий объем предложения. «При этом стоит отметить, что текущий спрос переходит в состояние отложенного: либо до появления новых проектов, либо до высвобождения качественных офисных блоков», — говорит господин Починщиков.

Тем не менее, на фоне вымывания с рынка дешевого предложения средневзвешенная арендная ставка в офисных зданиях класса А выросла на 4,4% по сравнению с декабрем 2017 года и составила 1905 руб./кв. м в месяц, включая НДС и операционные расходы. Арендная ставка в зданиях класса В не изменилась и осталась на уровне итогового показателя 2017 года — 1210 руб./кв. м в месяц, говорят эксперты компании Maris.

Игорь Темнышев, директор департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers International, говорит, что по итогам первого полугодия в секторе существующих объектов коммерческой недвижимости офисный сегмент занял второе место по объему вложенных



ТЕКУЩИЙ СПРОС НА ОФИСНОМ РЫНКЕ ПЕРЕХОДИТ В СОСТОЯНИЕ ОТЛОЖЕННОГО: ЛИБО ДО ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ЛИБО ДО ВЫСВОБОЖДЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ БЛОКОВ

средств после торгового сегмента. Он привлек \$74 млн или 26% объема инвестиций. При этом целью вложений на рынке офисов в равной степени выступали как активы под собственные нужды, так и бизнес-центры, купленные с целью получения арендного дохода. Крупнейшим приобретением для собственных нужд в первом полугодии стала покупка МФК Lotos Tower компанией JetBrains, а ярким примером инвестиционной сделки — приобретение компанией «Приморское объединение» под реконструкцию и дальнейшую сдачу в аренду особняка на Большой Морской, 28/13, считает господин Темнышев.

Основной спрос продолжали формировать компании IT-сектора. Отмечается активизация спроса со стороны компаний финансовой сферы, говорят эксперты Maris.

«За последние пять лет представители IT-сферы арендовали в Северной сто-

лице более 180 тыс. кв. м качественных офисных площадей, а доля IT в структуре сделок выросла на 27 п. п., составив рекордные 42%. По данным Colliers International, IT-кластер в перспективе пяти лет будет выступать крупнейшим арендатором офисной недвижимости и одним из ключевых драйверов рынка», — говорит господин Темнышев.

Иван Починщиков подсчитал, что сегодня объем качественного предложения на рынке офисной недвижимости остается на уровне 2,6 млн кв. м.

«Географическая структура предложения сохранилась — лидируют Центральный, Московский и Петроградский районы. В структуре классности основную долю занимают объекты класса В и В+ с показателем в 56%, а 44% приходится на объекты класса А. В данной ситуации структура предложения по классу офис-

ных центров остается неизменной», — говорит господин Починщиков.

С конца прошлого года игроки рынка продолжают корректировать планы вывода новых проектов. Если в начале 2017 года девелоперы анонсировали ряд проектов суммарной площадью в 200 тыс. кв. м по итогам 2018 года, то на сегодняшний день в активной фазе строительства находится около 65 тыс. кв. м качественной офисной недвижимости. «Мы ожидаем, что заявленные объекты выйдут на рынок с показателем заполняемости в 80–90%», — полагает господин Починщиков.

Впрочем, Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, напоминает, что в 2018 году намечен ввод «Лахта Центра», который способен серьезно изменить картину ввода офисных помещений.

Если считать небоскреб, то объем ввода офисных площадей в Санкт-Петербурге 2018 году может составить 267 тыс. кв. м. Впервые в истории рынка он может оказаться выше московского, где заявлено всего 250 тыс. кв. м. «При этом ввод первой очереди «Лахта Центра» не повлияет на объем свободных офисов в городе, поскольку потребности «Газпрома» существенно превышают ее площадь», — полагает господин Фадеев.

«По нашей оценке, текущее состояние рынка развитие может пойти по нескольким сценариям. Первый — девелоперы будут ориентироваться на проекты built-to-suit, учитывая изначально требования арендаторов. Собственники объектов класса С задумаются о переформатировании и реновации БЦ в сторону повышения классности. Темпы реновации промышленных зданий и площадок могут возрасти в перспективных локациях, пригодных для размещения качественных офисных центров», — рассуждает господин Починщиков. ■