

НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок перегрет переездом «Газпрома»

В 2019 году в Петербурге ожидается ввод в эксплуатацию более 100 тыс. кв. м качественных офисных площадей. Таким образом, на рынке наблюдается восстановление делоперской активности в сегменте спекулятивной офисной недвижимости.

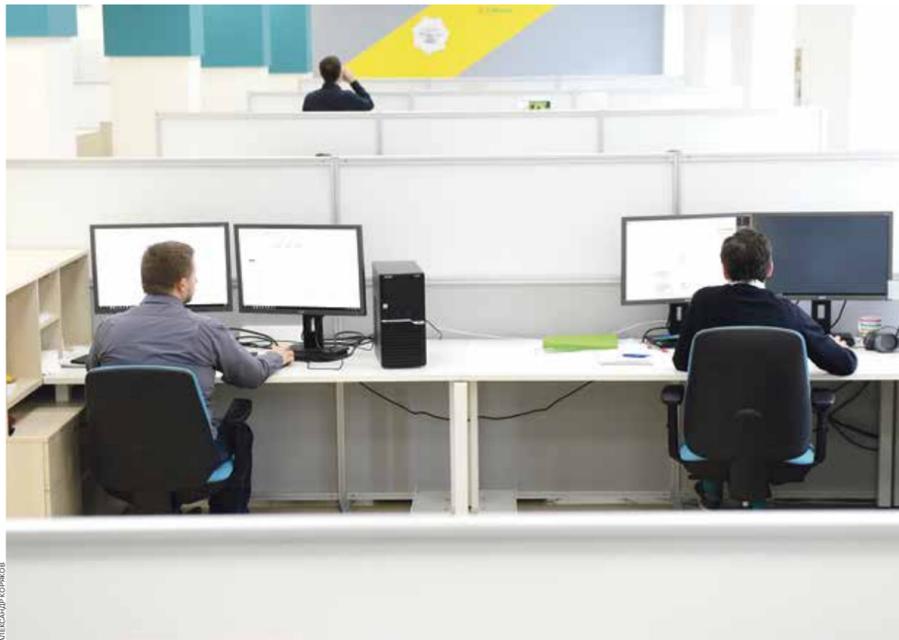
— офисная недвижимость —

Такие данные приводит Maris. Объем предложения качественных офисных центров по итогам 2019 года составит 3190 тыс. кв. м, из которых 34% площадей относятся к деловым центрам класса А.

По данным Knight Frank St Petersburg, из введенных площадей 81 тыс. кв. м — это офисы класса В, и 24 тыс. кв. м — бизнес-центры класса А. По данным Colliers International по количеству введенных офисных центров, половина новых БЦ — объекты реконструкции (в их числе «Депо», «Пушной Дом», «Дом Карла Задлера» и другие).

Наталья Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит: «С января по середине декабря 2019 году в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 16 офисных зданий, включая 3 бизнес-центра класса А (10 300 кв. м) и 13 — класса В (117 000 кв. м). При этом несколько офисных центров к моменту ввода в эксплуатацию уже были заполнены на 100% — БЦ «Темпо», 2-я очередь; БЦ «Энерго», 2-я очередь; «Дом Задлера» и др. Ряд объектов находится на финальной стадии строительства, и, по нашим прогнозам, к концу года общий прирост на рынке офисной недвижимости составит около 190 000 кв. м. На 2020 год прогнозируется 200 000 кв. м».

По данным Knight Frank St Petersburg, общий объем сделок аренды в 2019 году составил 106 тыс. кв. м. При этом в структуре спроса лидирующее место занимает нефтегазовый и IT сектора — 39% и 32% от общего объема сделок соответственно.



Александр Попов

На ближайшие три года сформирован пул проектов, способный ежегодно обеспечивать прирост спекулятивного предложения в среднем на 150-180 тыс. кв. м

Михаил Тонин, заместитель генерального директора Knight Frank St Petersburg, говорит: «Сейчас рынок офисной недвижимости — это рынок арендодателя: ставки продолжают расти, а уровень вакансий снижаться. В целом можно говорить о том, что трансформируется подход арендаторов к поиску площадей, на первый план постепенно выходят удобство и эффективность пространства». По данным Maris, на ближайшие три года сформирован пул проектов, способный обеспечивать ежегодный прирост спекулятивного предложения в среднем на 150-180 тыс. кв. м, главным образом — при условии сохранения относительно стабильной экономической ситуации.

По данным Maris, средний диапазон запрашиваемых арендных ставок в сегменте офисных центров класса А составляет 1700-2300 руб./кв. м/месяц с учетом НДС и операционных расходов; в классе В — 1000-1600 руб./кв. м/месяц. По отношению к показателям 2018 года прирост запрашиваемых ставок аренды в сегменте офисных центров класса А составил +1,5%; в сегменте офисных объектов класса В — +2,8%, считают в Maris.

Иные данные приводят аналитики Colliers International, они

уверены, что в сегменте бизнес-центров класса А ставки аренды по итогам 2019 года вырастут на 5-7% в годовом выражении. Оценка роста ставок в классе В схожа с оценкой Maris — около 2-3%.

Вакантность в течение года сохранялась на невысоком уровне 4-6% в зависимости от класса. За 2019 год дефицит крупных блоков (от 1000 кв. м), доступных для аренды в качественных БЦ классов А и В, стал более острым, в связи с чем ряд собственников БЦ идут на ротацию арендаторов внутри БЦ.

«При этом увеличение ставок не связано с ростом экономики. Рынок перегрет переездом «Газпрома» и его возможностью платить высокие арендные ставки. Для большинства местных компаний, не связанных с добычей и обработкой ресурсов, ставки становятся неподъемными, и они ищут более дешевые варианты. Рынок офисной недвижимости находится на стороне арендодателей, ожидания которых по платежеспособности компаний нередко завышены», — полагает госпожа Киреева.

Она полагает также, что в Петербурге формируется очень сильный IT кластер, в том числе IT в нефтегазовой сфере. Объем сделок в этом сегменте растет с каждым годом. На рынок приходят новые компании, которые арендуют пока небольшие офисы, но планируют расширяться.

прогнозов динамики банковского кредитования в 2020 году, публикуемых ведущими кредитными организациями.

Алексей Муравьев, директор по маркетингу ЖК «Новоселье: Городские кварталы»: — Если не считать введения проектного финансирования в строительстве, то основным событием на рынке недвижимости в 2019 году стала борьба за доступность жилья. Именно сейчас застройщики особенно остро ощущают падение платежеспособного спроса на новые квартиры, а нуждающиеся в их приобретении — нехватку средств. Государство попыталось стимулировать покупку новостроек, снизив ипотечные ставки, и, кажется, ему это удалось. Хочется верить, что и дальше государство будет вести себя с застройщиками по-партнерски.

Александр Брега, генеральный директор компании «МегаЛит — Охта-групп»: — На фоне вступивших в силу изменений в 214-ФЗ все остальные события на рынке недвижимости не всплывают значимыми. Поэтому если не вспоминать про переход на новые правила работы со средствами застройщиков, то год былординарным и практически не запоминающимся.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург»: — Одним из значимых событий уходящего года стали изменения правил землепользования застройки, в частности изменены и увеличены нормы обеспеченности озеленением в кварталах существующей застройки. Среди заметных итогов 2019 года также стало снижение ключевой ставки Центробанком. Как следствие, снизились ставки ипотечного кредитования и укрепился спрос на жилье. Среди основных тенденций можно выделить изменение самого продукта жилищного строительства: при повышении себестоимости в силу ряда причин (изменение законодательства, инфляция, рост стоимости строительных материалов), изменился сам формат. Так, мы наблюдали сокращение средней площади квартиры на рынке. При

Александр Жаров, директор отдела офисной недвижимости East Real, говорит, что в части новых тенденций уходящего 2019 года можно отметить бурное развитие в СПб сети коворкингов. «Вслед за Москвой коворкинги в СПб показали в 2019 году небывалый темп развития, и за последние 11 месяцев количество арендуемых в СПб помещений под коворкинг выросло в 3 раза (по сравнению с аналогичным периодом 2018 года). При этом спрос на площади в коворкингах по-прежнему превышает предложение на 30-35%, что позволяет предположить продолжение развития данного направления на ближайшие 2-3 года», — говорит он.

По его словам, наиболее востребованными остаются готовые площадки в бизнес-центрах класса В и В+. Господин Жаров также отмечает, что суммарное количество офисных площадей, ожидаемых на следующий, 2020 год, по плану к вводу новым объектам возросло по сравнению с концом 2018 года на 35-40% в связи с продолжением роста арендных ставок по вновь вводимым объектам и увеличивающимся спросом на готовые объекты от 5000 кв. м и более. «Таким образом, многие девелоперы пытаются наверстать упущенное, вкладываясь в развитие своих ранее отложенных проектов», — заключает он.

Роман Русаков

этом спрос, даже с учетом сезонных колебаний, оставался стабильным. В целом в 2019 году у девелоперов появилась хоть какая-то определенность относительно правил и игры. С ними всегда проще, чем в режиме бесконечных непредсказуемых и бессистемных изменений. В наступающем году ожидаем, что рынок продолжит адаптироваться к новым правилам работы по 214-ФЗ, спрос сохранится на прежнем уровне, а застройщики продолжат работу над сокращением затрат и предложением новых продуктов, отвечающих потребностям рынка.

Федор Туркин, председатель совета директоров холдинга РСТИ («Росстройинвест»): — Для нашей компании главным событием уходящего года стал выход на московский рынок с премиальным жилым комплексом «11» (ELEVEN).

Геннадий Щербина, генеральный директор Группы «Эталон»: — Для нас основным событием уходящего года, конечно же, стала сделка по покупке Группой «Эталон» московского девелопера «Лидер-Инвест» и укрепление наших позиций на рынке Москвы, выход из бизнеса основателя нашей компании Вячеслава Заренкова и вхождение в акционерный капитал Группы АФК «Система».

Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник Южный»: — Основным событием уходящего 2019 года в недвижимости я бы назвал турбулентность законодательного поля этого сегмента экономики. Нижняя палата парламента удвинула рынок настоящим шквалом законодательных новелл, затронувших все без исключения сферы — частный сектор, покупателей «первички» по 214-му ФЗ, регистрацию сделок с недвижимостью и ипотечных сделок, были внесены большие пакеты изменений в Градостроительный и Налоговый кодексы. Были радикально пересмотрены требования к размещению хостелов, закреплено понятие апартаментов и требования к их площади. Изменения коснулись и законодательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Гибкий рекорд

— офисы —

К концу 2020 года совокупный объем гибких офисов Петербурга достигнет рекордных показателей за последние 2 года. К концу 2020 года заявлено открытие примерно 8 тыс. кв. м гибких офисных пространств.

По данным компании JLL, в Санкт-Петербурге сегодня работает более 40 гибких офисных пространств, управляемых как сетевыми, так и несетевыми операторами. Совокупный объем проектов составляет 22,7 тыс. кв. м, количество сетевых игроков достигает пяти. При условии реализации анонсированных проектов к концу 2020 года планируется открытие примерно 8 тыс. кв. м гибких офисов, что превысит совокупный объем проектов, введенных в 2018-2019 годах (7,9 тыс. кв. м).

«Мы можем выделить три группы гибких офисов: сервисные офисы, коворкинги и гибридные офисные пространства. Причем если два года назад основное предложение наблюдалось в коворкингах, то в последнее время рынок смещается в сторону гибридных проектов, где совмещены открытое офисное пространство и выделенные кабинеты», — отмечает Регина Волошенко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL в Санкт-Петербурге. — Однако крупные проекты в Петербурге пока что единичны, средняя площадь в данном сегменте составляет 300-400 кв. м. В связи с чем гибкие офисы по сравнению с классическими занимают небольшую долю от общего объема рынка качественной офисной недвижимости в городе — 0,7%. Для сравнения: в Москве этот показатель достигает 1%, в Варшаве — 2,4%, в Лондоне — 5,1%, в Амстердаме — 6,8%. При этом ежегодно на рынок выходят новые и более масштабные форматы».

Динамика развития сегмента

Средний срок жизни небольшого несетевого коворкинга или гибридного пространства в Санкт-Петербурге составляет от одного до трех лет. За 11 лет существования рынка гибких офисов в городе закрылось не менее 25 проектов общей площадью около 9 тыс. кв. м, при этом семь из них функционировали меньше года. Однако, несмотря на закрытия, прирост рынка ощутимо выше: последние четыре года он происходит за счет открытия более масштабных проектов. С развитием сетевых операторов рынок гибких офисных пространств становится все более профессиональным и устойчивым. Слабые несетевые игроки не выдерживают конкуренции и уходят с рынка или модернизируют проекты, меняют формат или локацию.

«Рынок гибких офисных пространств в Петербурге ежегодно растет. Несмотря на то что каждый год не менее пяти проектов закрывается, на рынке появляются профессиональные игроки и проработанные концепции. Так, в декабре этого года планируется открытие пространства «Линии» (сеть «Практик») площадью 1,2 тыс. кв. м в Доме К. Задлера. До конца 2020 года анонсированы открытия проекта компании Raum (1,2 тыс. кв. м) в бизнес-центре «Луч», проекта Page компании «Бестъ», который станет крупнейшим в городе, а также проекты компаний Jensen Group, «Офис-М» и гибкие офисы на территории бывшего пивоваренного завода имени Степана Разина», — добавляет Регина Волошенко.

Географическое распределение

Большая часть действующих проектов находится в исторической

части города. В пределах 5-7 минут пешком от метро расположены 67% гибких офисных пространств. Основная концентрация в Центральном районе города — 21 проект, половина этого количества расположена на Невском проспекте. Центр выбирается не случайно, так как здесь проходит основная деловая жизнь города. Чаще всего гибкие офисные пространства размещаются в офисных комплексах, а также на территории креативных пространств и бывших заводов, реже — в торговых центрах.

«Такая популярность исторических зданий для размещения гибких офисов объясняется в первую очередь их удачным расположением и транспортной доступностью, при этом зачастую такие объекты неликвидны для классических офисных проектов, ставки аренды ниже, чем в современных бизнес-центрах, тогда как качество и текущее состояние не являются основополагающими для большинства операторов», — говорит Наталья Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Для создания гибких офисных пространств зачастую используются площади бывших заводов, расположенных в черте исторического центра. Например, после перевода основного производства завода «Ленполиграфмаш» с головной площадки в Петроградском районе эта территория стала активно развиваться как креативная зона, включая гибкие офисные пространства. А один из коворкингов «Практик» размещается в «Бертгольд Центре», это креативное пространство в зданиях бывшей словолитни имени Германа Бертгольда — фабрики по созданию типографских шрифтов для ручного набора. Один из коворкингов — Venua Page — расположен в здании бывшей молочной фермы Юлия Бенуа, которое является объектом культурного наследия регионального значения. А на Невском проспекте все коворкинги расположены в жилых зданиях, которые в большинстве случаев изначально строились как доходные дома. При этом многие операторы коворкингов в маркетинговой компании делают акцент на историческое прошлое здания, предлагая возможность арендовать офис в уникальном месте с историей.

Резиденты

Спрос на гибкие офисные пространства в Санкт-Петербурге в первую очередь формируют индивидуальные клиенты — фрилансеры, частные предприниматели и стартапы. Для сравнения: в Москве, где сейчас насчитывается 149 площадок (190 тыс. кв. м) и более 15 сетевых операторов, все чаще рабочие станции или даже проекты целиком арендуются корпоративными клиентами — подразделениями крупных компаний для работы над проектами на определенный срок, что не всегда возможно в рамках существующего офиса.

«Корпоративные арендаторы в Москве привлекают в первую очередь удобство расположения, гибкий подход к аренде и отсутствие дополнительных инвестиций на первоначальном этапе в отделку и оснащение. Доля корпоративных клиентов в Петербурге также постоянно увеличивается по мере роста предложения. Уверены, со вводом новых гибких офисных пространств мы также будем наблюдать эту тенденцию здесь, в том числе в силу уменьшения вакантности в существующих офисных объектах при сохранении спроса со стороны арендаторов», — поясняет Регина Волошенко.

Яна Кузьмина



Александр Попов

В Санкт-Петербурге сегодня работают более 40 гибких офисных пространств, управляемых как сетевыми, так и несетевыми операторами

прямая речь

Алексей Корнев, аналитик ГК «ФИНАМ»:

«Конечно, по сравнению с введением системы проектного финансирования с использованием счетов эскроу все остальные события просто меркнут. И все же кое-что стоило бы отметить. А именно — заметное охлаждение на рынке ипотечного кредитования, несмотря на стремительно понижавшиеся процентные ставки. Связано это в основном с тем, что рынок ипотечного жилья стремительно рос в 2017 и 2018 годах, когда Банк России перешел к циклу снижения ключевой ставки. Опасения, что регулятор прекратит периодическое понижение ставок, а также падающие доходы самих россиян привели к досрочной реализации спроса будущих периодов. Учитывая, что рынок жилой недвижимости по определению имеет ограниченную (и весьма небольшую) емкость, ускоренная реализация спроса в предыдущие годы привела к тому, что в 2019 году физические объемы платежеспособного спроса снизились. Особенно на фоне высокой базы, сформированной в предыдущие два года. Так что, пожалуй, важнейшим событием помимо отмены «дोलевки» стоит считать заметное сжатие рынка ипотечного кредитования и, соответственно, объемов продаж жилой недвижимости в кредит».

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development:

«Главным событием в 2019 году помимо вступления в силу поправок в закон о долевым строительстве стало значительное снижение ипотечных ставок. Сейчас некоторые банки вплотную подошли к ставке в 8%, которую в поручениях правительству и Центробанку президент России обозначил в феврале этого года. Стоимости ипотеки является одним из определяющих факторов спроса на рынке первичного жилья. Снижение ставок помогло избежать спада спроса, которого опасались в связи с новыми правилами реализации проектов».

Марина Агеева, директор по маркетингу ГК «Красная стрела»:

«Подводя итоги, можно говорить о том, что 2019 год в продажах выглядит неплохо, однако связано это с тем, что застройщики готовились к изменению правил работы со средствами дольщиков и вкладывали собственные средства в покупку объектов. Покупатели жилья в ожидании роста цен совершали покупки в первой половине года и этим выработали ту емкость, которую мы сейчас имеем. К концу года темпы продаж снизились. Сократилось также количество ипотечных кредитов. При этом увеличилась их сумма. Это говорит о том, что количество людей, которые могут позволить себе купить квартиру, уменьшилось, как и количество собственных средств покупателей на первый взнос. Таким образом, несмотря на то что общие показатели по рынку неплохие, если мы посмотрим, из чего они состоят, картина складывается не самая оптимистичная.

Изменения, связанные с новыми правилами, мы увидим в следующем году. Рост цен, обусловленный увеличением себестоимости строительства и кредитной нагрузкой на девелопера, придется примерно на вторую половину 2020 года: по прогнозам, квадратный метр подорожает на 10-15%.

Александр Осин, аналитик управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс»:

«Центральный банк России планирует распространить на ипотеку практику применения надбавок к коэффициентам риска в зависимости от значений показателей долговой нагрузки заемщика (ПДН). В краткосрочном периоде эффект от таких нововведений представляется ограниченным. На рынке потребкредитования полная стоимость кредита (ПСК) банков за счет надбавок повысилась лишь при высокой ПДН заемщика, от 50%. Для кредитов с ПСК от 10% до 20% ПСК банков при ПДН заемщика до 50% (самый массовый сегмент) изменений надбавок не произошло. Однако сам факт планируемого ужесточения регулирования ипотечного сегмента настоятельно рекомендует. Особенно в условиях ухудшения