

# коммерческая недвижимость

## Склады в глубокой заморозке Прошедший год не оправдал даже пессимистичные прогнозы

**ЛОГИСТИКА**  
В 2009 году общий объем качественной складской недвижимости увеличился на 13% — менее чем на 200 тыс. квадратных метров. Объем свободных площадей вырос на 90%. Арендные ставки при этом упали на 20%. В этом году падение ставок продолжится, говорят эксперты.

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу ГК «Аверс», говорит, что прогнозы специалистов по вводу площадей составляли 300–900 тыс. кв. м, так как много проектов находилось в финальных стадиях. «На деле ввели менее самого пессимистичного прогноза (около 260–290 тыс. — холодильный склад «Рубеж» — 40 тыс.кв.м, «Кулон-Пулково» — 36 тыс. кв. м, Ahlers 22,1 тыс. кв. м, логопарк «Нева» (Megalogix) — 2-я очередь — 100 тыс. кв. м, МФК Sky Trade — 22 тыс. кв. м (часть площадей индустриально-складские), «Аревисст» — 16,5 тыс. кв. м и др.)», — говорит она.

С вводом новых логистических комплексов в конце 2008 года произошло падение заполняемости (в классе А она составляет 50–60%, в классе В — 65–70%), новые площади долго пустовали вследствие снижения промышленного производства, падения оборота торговли и снижения интенсивности грузопотока всеми видами транспорта.

Ставки аренды, которые приводятся аналитики, — до \$90/кв. м в год для класса В и до \$100–110/кв. м в год для класса А. С начала года эти оценки не изменились, так

как основное падение ставок пришлось на конец 2008 года (20–40%), но, как говорят специалисты, реальные цены сделок неизвестны. За год было заключено несколько крупных сделок: например, Scania арендовала 10 тыс. кв. м (AKM-logistics), WeMaTec — 2 тыс. кв. м у «Кулон-Пулково», «Катрен» — 6 тыс. кв. м у «МЛП — Уткина заводь».

Крупные операторы торговли отказываются от мест в логистических комплексах в пользу собственных дистрибуционных центров. Среди наиболее громких «заморожек» проектов специалисты называют решение компании «Евразия Логистик» о приостановке реализации проекта логистического парка «Колпино» под Санкт-Петербургом. Индустриальный парк «Колпино» должен был стать одним из крупнейших логистических парков класса А в регионе. Общая площадь проекта составляла 579 тыс. кв. м.

Вера Бойкова, руководитель отдела индустриальной недвижимости ASTERA St. Petersburg, говорит, что общий объем рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга (включая территории Ленинградской области вблизи КАД) к концу 2009 года составляет 1 784 304 кв. м.

В Knight Frank считают, что объем ввода качественных складских площадей в 2009 году снизился относительно показателя на 2008 год в 2,7 раза. Объем свободных складских площадей на конец 2009 года превысил 300 тыс. кв. м. Это приводит к тому, что ряд крупных складских проектов класса А начинает трансформи-

роваться в производственно-складские комплексы. По данным Knight Frank, в 2009 году в эксплуатацию было введено около 186 тыс. кв. м качественных складских площадей, что увеличило общий объем предложения менее чем на 13%. Причем предложение в сегменте класса А увеличилось на 16%, а в сегменте класса В — всего на 8%.

Более 57% общего объема качественных складских площадей в настоящее время относится к классу А. В сегменте спекулятивных складов (то есть используемых собственниками для сдачи в аренду) доля помещений класса А составляет около 73%.

Как говорят в Knight Frank, в первой половине 2009 года на рынке наблюдался процесс отказа арендаторов от части или всех снятых ранее площадей. Таким образом, даже с учетом рекордно низкого объема ввода общая площадь вакантных площадей за год увеличилась почти в два раза. По итогам 2009 года средний уровень вакантных помещений в складских комплексах класса А составил 38,4%, в комплексах класса В — 24,2%.

«С начала кризиса снилась минимальная площадь запрашиваемых помещений. Вместо 2 500–3 500 кв. м потенциальные арендаторы подбирают помещения площадью 500–1 500 кв. м. Интерес к высококлассным складским площадкам начинают проявлять производственные компании. В 2009 году более 20 процентов реализованных на рынке площадей были арендованы

под производственные нужды», — говорят в Knight Frank. Помимо уменьшения размера арендной ставки, девелоперы и собственники готовы обсуждать прочие коммерческие условия договора аренды. В том числе в большинстве комплексов снижен минимальный срок аренды (11 месяцев вместо 3–5 лет), уменьшены страховой депозит и авансовые платежи.

### Кризисный миллион

За время кризиса была приостановлена реализация более 300 тыс. кв. м складских проектов, находящихся на стадии строительства, более 1 млн кв. м — находящихся на стадии проектирования и разработки концепции, что привело к серьезному сокращению объемов ввода новых площадей. Таким образом, в случае если девелоперы не вернутся к реализации замороженных проектов, объем ввода качественных складских площадей в 2010 году вряд ли превысит 100 тыс. кв. м. Вера Бойкова прогнозирует, что в первой половине 2010 года возможно продолжение снижения ставок еще на 5–10%, потом падение должно остановиться. «К концу года ставки зафиксируются на уровне 300–350 руб./кв. м для качественных складских комплексов (классы А, В). К концу второго квартала у компаний-арендаторов должны повыситься обороты, соответственно, мы ожидаем некоторой активизации спроса на складские помещения, но преимущественно на склады класса В», — полна оптимизма госпожа Бойкова. По объему ввода — анонсировано около

1 миллиона квадратных метров, но велика вероятность, что некоторые из этих проектов будут перенесены на более поздние сроки или участки под ними будут проданы, считает она.

Специалисты говорят, что ставки начнут рост не ранее 2011 года, в 2010-м спрос сохранится на склады более демократичных классов (В, С). В отличие от торговой и офисной недвижимости, складской сегмент будет дольше всех восстанавливаться после кризиса. Сейчас доля вакантных площадей в среднем по рынку составляет 55% (учитывая как новые, так и действующие комплексы классов А и В). Профицит рынка достаточно большой, чтобы спрос потянул эти площади неспешными темпами в течение нескольких лет. Новые проекты рынком пока мало востребованы, однако если есть возможность построить складской комплекс класса В на инженерно подготовленном участке, с отличной локацией (лучше — на севере города, где предложения не хватает), — надо строить, на такой проект спрос будет. Основные сложности у тех складских проектов, которые реализовывались просто ради того, чтобы что-то построить на имеющемся у собственника участке, без продуманной концепции, финансового анализа. Такие проекты больше всех пострадали от кризиса и будут заполняться медленнее других, либо их собственники придется идти на более серьезные уступки арендаторам, чтобы привлечь их на проект.

РОМАН РУСАКОВ

## Девелоперы ожидают прибыли Трудный год закончен

### исследование

**Российские строители уверены, что кризис заканчивается. Исследование, проведенное компанией КПМГ, показало, что 78% компаний, работающих в этой отрасли, полагают, что их прибыль в 2010 году увеличится или останется прежней.**

После нескольких лет бурного развития мировой строительной индустрии многие ожидали в нынешних неблагоприятных экономических условиях если не массовых банкротств, то по меньшей мере резкого падения темпов развития отрасли. Вместе с тем результаты проведенного КПМГ в 2009 году международного исследования на основе опроса представителей строительных компаний показывают, что, несмотря на падение спроса и практическое отсутствие в течение почти целого года источников заемного финансирования, компании начинают оправляться от потрясений. Наталья Малютина, партнер налогового отдела, руководитель практики КПМГ по работе со строительными компаниями и сектором недвижимости, так прокомментировала сложившуюся ситуацию: «Мнение, что мировой финансовый кризис значительно подорвал строительную индустрию, поверхностно. По нашим наблюдениям, несмотря на его сильное влияние, большинство строительных компаний рассматривают существующую на данный момент ситуацию как повод пересмотреть подходы к ведению бизнеса и сделать его более эффективным. Когда кризис закончится, они будут готовы наверстать упущенное и добиться еще более высоких результатов». Пятнадцать три процента глобальных респондентов (и 67% российских) отметили, что объем портфеля заказов либо увеличился, либо остался на прежнем уровне, по сравнению с этим же периодом прошлого года. Девяносто процентов опрошенных российских компаний отметили, что текущая экономическая ситуация положительно повлияла на их способность добиваться от поставщиков выгодных условий и скидок. А порт ситуация с прибылью по портфелю текущих заказов в различных регионах сильно различается.

Наиболее сильный удар кризис нанес подрядчикам в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке: на вопрос о том, отметили ли они снижение заложенной в прогноз нормы прибыли, положительно ответили 54 процента респондентов. В России этот показатель еще больше — 89% респондентов отметили снижение плановой нормы прибыли по сравнению с 2008 годом.

### Без сокращений

В условиях глобального экономического кризиса довольно неожиданным стало заявление 35% опрошенных представителей строительных компаний о том, что они не прибегали к сокращению персонала. Хотя для России этот процент значительно ниже — только 10% респондентов признали, что они не сократили персонал во время кризиса. При этом в российских компаниях под наибольшие сокращения попал персонал вспомогательных функциональных подразделений (сотрудники отдела маркетинга, бухгалтерии и т. д.).

Международное исследование показало, что необходимость сокращения затрат на персонал в форме снижения зарплат, со-

кращения продолжительности рабочего времени или длительных неоплачиваемых отпусков возникла лишь у крайне незначительного количества подрядчиков (в России подобные меры применялись в каждой третьей компании-участнице опроса), а то, что в условиях столь тяжелой рецессии в среднем 28 процентов респондентов вообще не принимали подобного рода мер, можно рассматривать как своего рода подвиг.

73% участников глобального опроса сообщили о том, что в последние 12 месяцев они тщательнее подходят к изучению предынвестиционных исследований и проверяют финансовую стабильность клиентов (для российских компаний этот результат — 80%). Большинство опрошенных сообщили о проведении углубленного анализа рисков, связанных с реализацией больших проектов, и выделения дополнительных ресурсов и времени на совершенствование систем управления рисками, а именно об увеличении инвестиций в доработку систем и более детальную оценку денежных потоков, соответствия нормативно-правовым требованиям анализ угроз безопасности.

Когда речь заходит о конкуренции в нынешних условиях, большая часть респондентов считает, что непрерывным условием высокой конкурентоспособности компаний является их устойчивое развитие, гарантирующее выполнение требований клиентов и регулирующих органов. Несмотря на то, что 56% участников опроса заявили, что устойчивое развитие помогает позиционировать их компании как использующие инновационные технологии и безопасные для окружающей среды материалы, многие из них, тем не менее, полагают, что это — всего лишь минимальное требование, выполнение которого позволяет надеяться на то, что компания попадет в итоговый список кандидатов на заключение договора. На глобальном уровне лишь 28% респондентов считают, что, включая в конкурсные предложения возможные решения в области устойчивого развития, они смогут получать приглашения на участие в тендерах по более широкому спектру проектов (из стран Северной и Южной Америки — 56%). В России внимание к вопросам устойчивого развития, по мнению 50% опрошенных, помогает в установлении партнерских отношений с новыми категориями клиентов.

Показательно, что, отвечая на вопрос о том, какие показатели устойчивого развития больше всего волнуют их клиентов, респонденты назвали рентабельность/эффективность затрат (80% российских респондентов), привлекательность для инвесторов и конечного покупателя (60% российских респондентов) и эффективное использование энергоресурсов и воздействие на окружающую среду. Это дает основания предположить, что отрасль рассматривает устойчивое развитие не только как способ охраны окружающей среды, но и как способ добиться более высокой эффективности затрат.

Ответы на два вопроса, касавшихся принципов подготовки финансовой отчетности, распределились следующим образом: отвечая на первый из них, свыше 80% глобальных респондентов (86% российских) выдвинули предположение о том, что переход компаний

отрасли на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) оказал (окажет) либо положительное влияние, либо не оказал (не окажет) никакого. Ответ большинства респондентов на второй вопрос о планируемых изменениях в порядке признания сумм выручки был прямо противоположным: они уверены, что новые стандарты отрицательно повлияют на способность пользователей финансовой отчетности составить целостное представление о результатах операционной деятельности и ухудшат качество прогнозов прибыли и выручки. Респонденты считают, что используемая на данный момент модель корректно представляет процесс признания выручки.

Светлана Фонарева, партнер отдела аудита КПМГ, руководитель практики по работе со строительными компаниями и сектором недвижимости, комментируя переход компаний на МСФО, отметила, что в этом году данный процесс был приостановлен в большинстве российских строительных и девелоперских компаний. Те, кто приступил к составлению МСФО-отчетности задолго до кризиса, не отказались от ведения бухгалтерского учета согласно МСФО или трансформации российских регистров учета, так как основные инвестиции по становлению данного процесса уже произведены, и перерыв в истории составления МСФО отчетности только привел бы к более существенным затратам впоследствии. Однако те компании, которые только планировали принятие МСФО, в большинстве случаев решили отложить данный шаг до посткризисных времен, и пока существенной активности в данной области не наблюдается. Михаил Возинов, генеральный директор ЗАО «ЮИТ Лентек», говоря об итогах уходящего года, отмечает, что правила игры изменились с точки зрения финансирования проектов. «Финансирование строительных компаний возобновилось в конце лета 2009 года. Банки стали вести более выверенную политику по отношению к девелоперам», — говорит он. По мнению Михаила Возинова, компании, которые вчера вели рискованную и недальновидную инвестиционно-финансовую политику, сегодня пострадали в первую очередь.

В нынешних условиях для банков на первое место при принятии решения о кредитовании строительной компании выходят следующие факторы: надежная репутация компании-застройщика, стабильное положение на рынке и хорошая динамика строительства. Все перечисленные факторы имеют первостепенное значение и для клиентов. Специалисты компании «М-Индустрия», говорят, что ушедший год породил слухи и страхи, что заставило компанию намного больше внимания уделять информированию дольщиков о ходе строительства — вплоть до организации регулярных экскурсий по объекту для инициативной группы дольщиков. «Так как строительные холдинги активно развивались и вкладывали прибыль в новые проекты, почти полное и одномоментное прекращение кредитования отрасли в конце 2008-го — начале 2009 года стало основной причиной глубокого кризиса», — объясняют причины кризиса в «М-Индустрии». ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

## Офисы жмутся ближе к центру Переезд на окраины отложен

### бизнес-центры

По итогам 2009 года в Санкт-Петербурге было сдано в эксплуатацию 18 бизнес-центров класса А и В, общей офисной площадью 244,2 тыс. кв. м, не было введено ни одного бизнес-центра класса С. Основной объем введенных бизнес-центров приходится на классы В+ и В (64%). Тенденция к децентрализации офисного рынка, наблюдавшаяся в предкризисные годы, сейчас приостановилась.

На 2009 год объем качественных офисных площадей класса А, В+ и В составил 1 883 тыс. кв. м, превысив объем качественных офисных площадей на 13% по сравнению с концом 2008 года.

Большинство бизнес-центров класса С располагаются в Невском (16%), Московском (14%), Адмиралтейском (13%) и Выборгском (11%) районах. За 2009 год не было введено ни одного бизнес-центра класса С. Общий объем бизнес-центров класса С на 2009 год составил около 556,5 тыс. кв. м.

На 2010 год не заявлено ни одного бизнес-центра класса С. Связано это с тем, что норма прибыли данного класса меньше, чем в классе В. Наибольшим спросом в бизнес-центрах класса С пользуются помещения площадью 100–200 кв. м.

Для бизнес-центров класса С характерен самый высокий уровень заполняемости. Это связано с тем, что компании снижают издержки и переезжают

в бизнес-центры, где арендная ставка ниже.

По данным АРИН, по итогам 2009 года было зафиксировано снижение арендных ставок в бизнес-центрах класса А на уровне 29%; В+/В — на уровне 30%; арендная ставка в классе С снизилась в наименьшей степени — на 10% (с начала года).

Вместе с позитивными трендами на финансовом рынке со второго полугодия 2009 года наблюдалась тенденция к стабилизации арендных ставок в бизнес-центрах (темпы снижения ее стоимости замедлились).

Сергей Акулич, вице-президент компании BlackStone Keeping Company, отмечает: «Массовое снижение ставок пришлось на начало 2009 года, а потом на протяжении года темпы снижения немного замедлились, но во второй половине года рынок недвижимости пополнился еще несколькими бизнес-центрами, тем самым не дав сократить количество предлагаемых вакантных площадей».

Как говорят специалисты АРИН, бизнес-центры класса А показали наибольший прирост (21%) за 2009 год, что прежде всего связано с желанием девелоперов реализовывать наиболее доходные объекты, а также с принятием новой классификации в 2008 году, которая позволила позиционировать новые объекты, расположенные не в центре города, в классе А.

На конец 2009 года большинство действующих офисных пло-

щадей приходится на бизнес-центры класса В и В+ (49%).

По итогам 2009 года лидерами по количеству действующих офисных центров класса А остаются Центральный (42%), Петроградский (14%) и Василеостровский (14%) районы.

Изда финансового кризиса снизился спрос на офисные помещения в бизнес-центрах класса А, что заставило многих управляющих предоставить скидки на аренду помещений.

Прослеживается ярко выраженная тенденция увеличения сроков заполняемости новых бизнес-центров. Если раньше на заполнение бизнес-центра класса А (до стопроцентной заполняемости) было достаточно 3–4 мес., то сегодня на данный процесс уходит до 8–12 мес., что связано с нецентральным месторасположением новых бизнес-центров, с увеличением арендопригодной площади. Наибольший спрос приходится на офисы площадью до 100 кв. м (50%).

Лидерами по количеству действующих офисных площадей являются: Центральный (26%), Петроградский (17 %), Адмиралтейский (14%) и Василеостровский (12%) районы.

По структуре соотношения между классами В+ и В действующих бизнес-центров примерно равны: 48% — класс В, 52% — класс В+ Наибольший спрос на рынке в целом приходится на офисы площадью до 100 кв. м, все реже запрашивают площади 100–300 кв. м.

К одному из ключевых событий рынка специалисты компании Knight Frank относят покупку компанией «Газпром девелопмент» бизнес-центра «Арена Холл» у компании «Промсвязьнедвижимость». Сумма сделки за офисный объект класса В площадью 27 тыс. кв. м в Петроградском районе составила около \$50 млн. Еще одним важным событием в компании считают заключение крупнейшей сделки за последние два года по аренде. Интернет-провайдер Yota арендовал 7 800 кв. м офисных помещений класса А в бизнес-центре «Атлантис-сити».

В АРИН отмечают, что кризис повлиял на тенденцию децентрализации офисного рынка и создания крупномасштабных бизнес-парков на периферии города (в том числе размещение в зоне КАД) — сейчас процесс затормозился в силу того, что многие проекты заморожены.

Появились компании, которые пересматривают свои проекты, отказываясь от офисной застройки в пользу жилья (так, холдинг RBI пересмотрел в пользу жилой функции концепцию развития участка на углу Пискаревского пр. и Свердловской наб.).

«В 2010 году прогнозируется ввод порядка 177 тыс. кв. м офисных площадей класса А, В+ и В. Развитие рынка бизнес-центров в период экономического кризиса может привести к снижению качества объектов,

часть девелоперов начнут осваивать сегмент бизнес-центров класса С. В 2010 году возможно снижение арендных ставок в качественных бизнес-центрах на уровне 5–10 процентов», — говорят в АРИН. В структуре спроса продолжает увеличиваться доля запросов на офисы небольшого метража (до 100 кв. м) на фоне снижения заявок на офисные помещения площадью от 500 кв. м. Мировой финансовый кризис коснулся многих компаний в Санкт-Петербурге, которые, снижая издержки, вынуждены сокращать персонал. Общий объем качественных офисных площадей в 2010 году может составить порядка 2 060 тыс. кв. м.

В действующих (введенных до второго квартала 2008 года) бизнес-центрах объем вакантных площадей составляет около 15–25%, а во вновь вводимых — уровень заполняемости порядка 25–70% (например, комплекс «Антарес» заполнен на 25%; бизнес-центр «Линкор» заполнен на 60%).

Последствия мирового финансового кризиса привели к снижению спроса на качественные офисные помещения класса А, В+ и В. Текущая заполняемость класса А составляет 75%, класса В+ — 80%, класса С — 92%; Валерий Хламкин, директор по развитию VMB TRUST, говорит: «На сегодняшний день доля вакантных площадей, по нашим оценкам, составляет более 400 тыс. кв. м».

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Финансовый центр  
Петербурга

БИЗНЕС-ЦЕНТР  
БИРЖА  
В.О., 26-я линия, 15

ПРОДАЖА  
И АРЕНДА

НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ бизнес-центра!

- Офисные помещения от 50 кв.м
- Биржа, конференц-зал, комната переговоров
- Свободная планировка, удобная парковка

Рациональное решение  
для Вашего бизнеса

БИЗНЕС-ЦЕНТР  
НА СМОЛЕНКЕ  
В.О., наб. реки Смоленки, 33

АРЕНДА

ОБУСТРАИВАЙТЕСЬ НЕ СПЕША!  
Месяц в подарок!

- Офисные помещения с полной отделкой от 50 кв.м
- Торговые площади от 1200 кв.м
- Подземный паркинг, открытые террасы

Продажа инвестиционных проектов

БИЗНЕС-ЦЕНТР  
КОЛОМЯЖСКИЙ ПР.

- Площадь участка - 11 349 кв.м
- Площадь здания - 67 876 кв.м
- Разрешение на строительство
- Нулевой цикл работ выполнен
- Рядом станция метро «Пионерская»

БИЗНЕС-ЦЕНТР  
БОГАТЫРСКИЙ ПР. 1/3

- Площадь участка - 3 323 кв.м
- Площадь здания - 19 950 кв.м
- Разработана проектная документация
- Рядом станция метро «Пионерская»