



ANALYSIS OF TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF OFFICE PROPERTY

Akinfeev E.V.

Institute of Education Development of the Republic of Bashkortostan

Article info

Article history:

Received 27 June 2016

Revised 5 July 2016

Accepted 12 July 2016

Available online 21 July
2016

Keywords:

**demand, supply, the
office market, the
business center, the
lessee, the lessor, rents**

Abstract

The article is based on research experts and analysts in the field of commercial real estate presents an analysis of the dynamics and trends of supply and demand for office space in St. Petersburg. Analyzed the volume and structure of supply in the office market, including in territorial aspect; the structure of demand for office space; identifies the main development trends of the office market in modern conditions. In the article, the level of rents for office space of various classes.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Акинфеев Эдуард Владимирович

Институт развития образования Республики Башкортостан

АННОТАЦИЯ

В статье на основе исследований экспертов и аналитиков в сфере коммерческой недвижимости представлен анализ динамики и тенденций развития спроса и предложения на офисную недвижимость в Санкт-Петербурге. Проанализированы объем и структура предложения на рынке офисной недвижимости, в том числе в территориальном разрезе; рассмотрена структура спроса на офисную недвижимость; выявлены основные тенденции развития рынка офисной недвижимости в современных условиях. В статье рассмотрен уровень арендных ставок на офисные помещения различного класса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: спрос, предложение, рынок офисной недвижимости, бизнес-центр, арендатор, арендодатель, арендные ставки

1. ВВЕДЕНИЕ

Рынок офисной недвижимости является одним из сегментов рынка коммерческой недвижимости. Он представляет собой взаимодействие субъектов по поводу распределения и использования объектов офисной недвижимости, в качестве которых выступают специализированные бизнес-центры, административные здания, строящиеся офисные здания, а также единичные встроенные офисные помещения. Субъектами выступают представители бизнеса (малый, средний и крупный бизнес), которые чаще всего выступают в роли арендаторов, собственники и арендодатели зданий, девелоперы, управляющие компании, агентства недвижимости.

2. МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Офисные помещения классифицируются на А, В и С классы. Класс бизнес-центра зависит от местоположения объекта, удаленности от основных транспортных развязок и станций метрополитена, инженерной оснащенности и качества предлагаемой отделки и планировки помещений, профессионализма управляющей компании. Бизнес-центры класса А отличаются наличием современных уникальных инженерных систем таких как, например, центральная система управления зданием, энергосберегающие технологии, система охлаждающих балок, система «умных» лифтов и другие. Бизнес-центры класса В чаще всего используют стандартные системы центральной вентиляции и

кондиционирования, контроля доступа и лифтов. Используя современные технологии, представители бизнес-центров класса А привлекают в качестве арендаторов иностранных представителей бизнеса, крупные российские компании.

Рынок офисной недвижимости в Санкт-Петербурге исторически начал развиваться в так называемом «золотом треугольнике»: часть города, ограниченная Дворцовой и Адмиралтейской набережными, улицей Гороховой и набережной реки Фонтанки. Именно в данном квартале появились первые бизнес-центры класса А. К ним относятся: бизнес-центр «Белые Ночи» на Малой Морской - 1998 год, «Северная Столица» на набережной реки Мойки - 98 год, «Атриум» на Невском, 95 - 97 год, бизнес-центр класса А на Караванной 10 - начало 2000-х годов. Данные бизнес-центры продолжают относить к бизнес-центрам класса А благодаря их местоположению, близости к центру, видовым характеристикам на исторический город. Но они сильно отстают по уровню представленных технологий и отделочных материалов, отсутствует мобильность планировочных решений.

Помимо бизнес-центров класса А и В большую долю предложения на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга составляют объекты класса С, созданные на основе пустовавших помещений в институтах, заводах и административных зданиях. Данные комплексы не имеют ни современного инженерного обеспечения, ни

современной качественной отделки помещений.

Офисные здания данного класса отличаются более низким уровнем отделки помещений, отсутствием систем вентиляции и кондиционирования.

В первой части статьи рассмотрим структуру предложения на рынке офисной недвижимости в Санкт-Петербурге. По данным экспертов, объем предложения качественных офисных площадей класса А и В на конец 2014 года в Санкт-Петербурге составил 2,7 млн. кв.м. Для сравнения в Москве данный объем достиг более 14-ти млн. кв.м офисных площадей того же класса.

Совокупное предложение состоит из строящихся бизнес-центров и уже действующих на рынке. Стабильный низкий уровень вакантных площадей (на уровне 10%) за несколько последних лет привел к активному строительству новых офисных зданий. По данным на конец 2014 года на этапе строительства находится около 550 000 кв.м офисной недвижимости, ввод которой планируется до конца 2015 года. Это составляет почти 1/5 всего текущего объема предложения качественных офисных площадей. Более 50% строящихся объектов недвижимости относится к классу А. Основными проектами являются следующие офисные здания:

Название	Район СПб	Адрес расположения	Общая площадь
Административно-деловой комплекс «Невская ратуша»	Центральный район	Расположен на территории бывшего трамвайного парка, в квартале между улицами Новгородская, Моисеенко, Дегтярный переулок	Первая очередь - 50 000 кв.м, к 2017 г. - 450 000 кв.м
Сеть бизнес-центров «Сенатор»	Петроградский район	Ул. Чапаева, ул. Большая Пушкарская, ул. Кропоткина	Общая площадь - 54 000 кв.м
БЦ «Electro»	Московский район	Московский пр., 156	22 000 кв.м
БЦ «Trinity»	Петроградский район	Набережная Адмирала Лазарева, 22	37 000 кв.м
БЦ «Renaissance Business Park»	Выборгский район	Смолячкова ул., 5	31 700 кв.м
БЦ «Eightedges»	Красногвардейский район	Малоохтинский пр., 45	20 100 кв.м
БЦ «Lidertower», 11 российский небоскреб, 42 этажа	Московский район	Площадь Конституции, 2	52 000 кв.м
БЦ Удельный парк	Приморский район	Угол Удельного	39 000 кв.м

		проспекта аллеи Поликарпова	
Офисный центр	Московский район	Ленинский пр., 153	20 000 кв.м
БЦ «Луч» (реконструкция бывшего завода)	Красногвардейский район	Ул. Металлистов, 7	18 000 кв.м

Большая доля строительства бизнес-центров класса А связана в первую очередь с соотношением уровня затрат и доходов. Стоимость строительства квадратного метра бизнес-центра класса А (в среднем порядка 60 000 рублей/кв.м) составляет лишь на 10 - 20% выше стоимости строительства бизнес-центра класса В (в среднем порядка 50 000 рублей/кв.м), при этом арендные ставки могут отличаться на 30 и 50%.

Основная проблема оценки уровня предложения помещений в классе С состоит в том, что нет возможности предоставить точные подсчеты располагаемого их объема. На это есть несколько причин: часть зданий находится в заброшенном состоянии, но может быть реконструирована при наличии должного финансирования; в части заводских зданий сдаются в аренду лишь небольшие помещения, в том числе в субаренду; часть офисных помещений используется под складскую или производственную функцию. При этом многие договоры аренды заключаются на срок менее года или на неопределенный срок, поэтому не требуется их регистрация в Федеральной регистрационной службе, вследствие чего невозможно просчитать точный объем сданных площадей. Такая ситуация складывается, например, на таких заводах, как «Красный Треугольник», «Красная Заря», «Самсон» и другие.

Таким образом, в Санкт-Петербурге наблюдается следующее распределение офисной недвижимости (из действующих объектов): бизнес-центры класса А –

порядка 800 000 кв.м, бизнес-центры класса В – порядка 1,9 млн. кв.м. офисные площади класса С составляют более 2 млн. кв.м, однако точному подсчету данный показатель не поддается. На конец 2015 года при условии завершения всех проектов в срок офисная недвижимость будет распределена следующим образом: бизнес-центры класса А – порядка 1,15 млн. кв.м, бизнес-центры класса В – 2,12 млн. кв.м. В процентном соотношении доля бизнес-центров класса А среди качественных офисных зданий составляет порядка 30%, доля класса В – 70 %.

Наибольшая доля предложения в территориальном разрезе приходится на Центральный и Петроградский, что составляет порядка 18 и 15 % соответственно. На Московский район приходится порядка 10% предложения готовых офисных площадей. Наименьший удельный вес в предложении составляет Невский район (чуть более 1%). В последние месяцы наблюдается динамика по увеличению доли предложения в Красногвардейском районе. Это связано с реализацией на рынке таких объектов, как комплекс «Русские Самоцветы» и «Золотая Долина» на площади Карла Фаберже, «Заневский Каскад» у метро Ладожская, «Формида» на Уткином проспекте, «Крол» на углу проспекта Энергетиков и Магнитогорской улицы и другие. Данный микрорайон (вблизи Ладожского вокзала) можно назвать развивающейся новой деловой зоной.

Одним из важнейших факторов поглощения – снижения уровня

вакантных площадей благодаря сдаче их в аренду, являются предлагаемые арендные ставки. Их ежегодный рост составляет порядка 3-7%. Средний уровень арендных ставок в бизнес-центрах класса А составляет 1400-1800 рублей за кв.м в месяц, включая НДС и операционные расходы. Уровень арендных ставок в бизнес-центрах класса В в среднем находится в диапазоне от 900 до 1300 рублей за кв.м в месяц, включая НДС и коммунальные расходы. При этом на многих новых объектах, в особенности, класса А, уровень арендных ставок держится на более высоком уровне: порядка 1800 – 2300 р./кв.м./мес. Данные арендные ставки чаще всего представлены в вновь введенных бизнес-центрах. В рамках переговоров возможно их снижение. Однако финальные условия всегда индивидуальны в зависимости от статуса компании, запрашиваемой площади, уровня отделки, видовых характеристик, стадии захода в проект.

В отличие от активного роста предложения качественных офисных площадей, уровень спроса на рынке остается стабильным. Спрос связан с такими факторами как рост количества сотрудников в штате, объединение компаний или совместных структур, открытие региональных офисов, создание филиалов иностранных компаний, а также открытие новых компаний представителями малого бизнеса. В то же время некоторые компании приступают к поиску нового офиса в связи с сокращением численности сотрудников, экономии на аренде или наоборот улучшении текущих условий. Последняя тенденция наблюдается особенно часто в период общего экономического спада, кризисных политических ситуациях. В этом случае большинство арендаторов мигрируют в здания более низкого класса с целью экономии затрат по аренде. Наблюдается особенно активный переезд компаний из бизнес-центров класса А в

бизнес-центры класса В, где уровень арендных ставок составляет до 30 – 35% ниже.

Спрос на рынке офисной недвижимости может быть структурирован по следующим основаниям:

- по отраслям экономики
- по площади арендуемых помещений
- на основании сезонности спроса.

Существенное значение в распределении спроса на офисную недвижимость имеет отраслевая структура спроса. Традиционно наибольший удельный вес занимаемых площадей в аренду приходится на энергетические компании. В Санкт-Петербурге данная тенденция особенно наблюдается в последние годы. В частности, компания «Газпром» оказывает колоссальное влияние на рынок офисной недвижимости в Санкт-Петербурге. Основной тенденцией последних лет является переезд головной, а также ее дочерних структур в Санкт-Петербург из Москвы. При переезде каждая новая структура приступает к поиску офисных помещений для своего подразделения. Чаще всего особое внимание уделяется зданиям класса А/В+, а также, ввиду большого количества сотрудников и уровня необходимой безопасности, в качестве подходящего варианты чаще всего выступают отдельно стоящие здания или вновь построенные бизнес-центры в городе.

Основными примерами можно назвать бизнес-центр «QuattroCorti». «Газпром-Нефть» переехала в данный новый бизнес-центр общей площадью 20 000 кв.м в 2011 году. В 2012 году компания «Газпром Инвест Запад» заняла 10 000 кв.м офисных площадей на территории делового комплекса «Аэропорт Сити», в 2013 году компания «Газпром экспорт» арендовала 12,5 тысяч кв.м в бизнес-центре «Сенатор» на ул.

Профессора Попова. Другим примером может послужить строительство бизнес-центра «Цепелин» (13 640 кв.м) в зоне Аэропорта под нужды головной структуры «Газпрома». Таким образом, данная компания оказывает влияние на уровень поглощения офисных площадей арендаторами и увеличивает объем спроса. На сегодняшний день ведутся переговоры и по другим крупным бизнес-центрам класса А.

Другим примером влияния данной компании на развитие рынка офисной недвижимости является строительство крупнейшего делового центра «Лахта Центр» в Приморском районе на берегу Финского залива. Завершение его строительства планируется в 2018 году. В данное, самое высотное здание Санкт-Петербурга, планируется переезд структур «Газпрома», который может повлиять на уровень вакантных площадей в сторону их масштабного увеличения в зданиях, ныне занимаемых данной компанией.

Создание «Лахта-Центра» может повлечь за собой резкое увеличение предложения офисной недвижимости, что сможет повлиять на уровень арендных ставок в сторону их уменьшения. С другой стороны, данный проект сможет стать новым центром притяжения деловой активности и развития инфраструктуры города, в том числе создание новых рекреационных зон и появление новых автомобильных дорог и развязок.

Помимо энергетических структур, на сегодняшний день растет спрос на крупные офисные блоки (от 1000 кв.м) со стороны компаний, работающих в сфере IT, что связано со стремительным развитием рынка высоких технологий. В качестве примера можно привести переезд компании «Lufthansa» в бизнес-центр «Осень», которая заняла площадь порядка 5000 кв.м. Ту же площадь арендовала компания «JetBrains» в современном

бизнес-центре класса А «Universe» на Университетской набережной. Примерно 15 – 20% спроса на офисные помещения приходится со стороны строительных компаний, а также представителей сферы услуг. В 2014 году увеличился объем спроса на качественные офисные площади со стороны фармацевтических компаний.

Структура спроса по размерам арендуемых площадей имеет следующее распределение. Более 70% всех запросов приходится на помещения до 100 кв.м, минимальная доля запросов приходится на помещения от 1 000 кв.м, составляя от 3 до 5 % от общего объема в зависимости от различных факторов. Остальные 25 % делятся в следующем соотношении: спрос на помещения от 100 до 400 кв.м составляет около 15%, на помещения от 400 до 1000 кв.м – 10%.

Необходимо отметить, что на офисном рынке ежегодно наблюдается сезонность спроса, которая в первую очередь связана с деловой активностью компаний. Наиболее активные фазы спроса – конец зимы и начало весны, а также начало и конец осени. Наиболее выраженный спад наблюдается в летний период и в начале года. В это время часть арендодателей лояльна к арендаторам, и может предложить наиболее выгодные условия по аренде.

В завершении статьи необходимо рассмотреть соотношение спроса и предложения на рынке офисной недвижимости. Половина готовых офисных зданий класса А и порядка 60% бизнес-центров класса В имеют стопроцентную заполняемость. В настоящее время только 10% офисных центров класса А и небольшая доля офисных зданий класса В имеют минимальную заполняемость, но их доля постоянно увеличивается. К бизнес-центрам с низкой заполняемостью можно отнести вновь введенные объекты. На уровень вакантных площадей в офисных

центрах значительно влияет их местоположение.

В территориальном разрезе основная доля спроса – порядка 40% сделок – приходится на Центральный район Санкт-Петербурга. Доля Московского района не имеет сильного роста за счет высокого уровня арендных ставок в офисных зданиях. Снизился уровень сделок в Василеостровском районе за счет транспортной загруженности данного района, а также минимального уровня вакантных площадей.

По итогам 2014 г. в действующих бизнес-центрах центральных районов уровень вакантных площадей в бизнес-центрах класса составил 5%, в бизнес-центрах класса А – порядка 15%. В удаленных от центра района уровень вакантных площадей сохраняется на более высоком уровне: класс В – 8%, класс А – порядка 17%. Данный показатель указывает на то, что несмотря на первоначальные запросы арендаторов, большинство сделок заключается в бизнес-центрах класса В. Также это указывает на существенный дефицит качественных офисных площадей класса В и избыток нового предложения класса А, учитывая новые объемы строительства. Наиболее быстрыми темпами идет поглощение офисных свободных площадей в центральных районах.

Наибольшая доля спроса приходится на российские компании. Ожидания арендаторов по бюджету на аренду распределяются следующим образом: Лишь 10% от общего количества запросов рассчитывают на аренду в бизнес-центрах класса А, в первую очередь обращая внимание на видовые характеристики, качество внутренней отделки, престижность местоположения, инженерную оснащенность и готовы рассматривать офисные центры с высоким уровнем арендных ставок, в диапазоне от 1800 р./кв.м./мес. Остальные 90% распределяются приблизительно

поровну: часть арендаторов рассматривает предложения в районе 1000 р./кв.м./мес. и дешевле, другая половина готова рассматривать предложения от 1000 до 1400 р./кв.м./мес.

Арендные ставки являются наиболее важным фактором при принятии окончательного решения по выбору объекта офисной недвижимости в аренду. К другим факторам можно отнести местоположение, а именно близость к метро, транспортным развязкам, КАД или ЗСД; наличие инфраструктуры в пределах пешеходной доступности; уровень инженерного оснащения бизнес-центров и качество отделки; профессионализм управляющей компании; гибкость планировочных решений; парковочный индекс.

В рамках рассмотрения арендных ставок особое внимание уделяется валюте контракта. Небольшой процент офисных зданий (5% от общего объема) имеют арендные ставки в валюте, а именно в долларах или евро. Чаще всего к таким относятся западные девелоперские компании или инвесторы. С начала 2014 года наблюдается рост курса валют, результатом чего является повышение уровня арендных ставок в данных бизнес-центрах. Как следствие наблюдается снижение спроса со стороны потенциальных арендаторов на эти бизнес-центры, а также возможен отток текущих арендаторов. Например, в период кризиса 2008 года многие компании сокращались, отказываясь от арендуемых площадей, некоторые представители бизнеса старались уменьшить затраты путем ведения переговоров с арендодателем о снижении цен на аренду или переезда в другой бизнес-центр более низкого уровня. В результате многие арендодатели шли на компромисс и снижали уровень арендных ставок, чтобы избежать оттока арендаторов из своих зданий. Новые бизнес-центры, которые вышли на рынок

только в 2008 году, были вынуждены демпинговать и предлагать для потенциальных арендаторов невыгодные для себя условия. Это была вынужденная мера с целью привлечения арендаторов из других зданий и начала формирования денежных потоков.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о следующих тенденциях в развитии рынка офисной недвижимости в Санкт-Петербурге:

- Основной спрос будет по-прежнему ориентирован на небольшие офисные помещения общей площадью до 200 кв.м., расположенных в действующих офисных центрах с готовой отделкой, находящихся в пешеходной доступности от метро или вблизи крупных транспортных магистралей и развязок. С другой стороны, в связи с открытием филиалов иностранных компаний, перевода крупных московских компаний в Санкт-Петербург с целью снижения затрат компании, а также расширением действующих структур, может наблюдаться тенденция увеличения спроса на офисные блоки от 300 кв.м.

- Продолжает расти уровень предложения новых бизнес-центров: в стадии строительства находится большое количество проектов, замороженных в период кризиса 2008 года. Следовательно, возрастает конкуренция среди арендодателей, что не должно повлечь за собой сильного увеличения цен. Возможно повышение уровня арендных ставок на уровне инфляции: порядка 5% в год. Однако в связи с децентрализацией постепенно уменьшается количество качественных предложений в сфере офисной недвижимости, расположенных вблизи станций метро. Таким образом, арендные ставки на помещения в данных бизнес-центрах могут расти более быстрыми темпами.

- Большой объем ввода новых бизнес-центров класса А может повлечь за собой снижение арендных ставок с

максимальных позиций до среднерыночных с целью привлечения новых арендаторов.

- Дальнейший рост арендных ставок может вызвать отток потребителей от новых объектов, превышающих коммерческие условия.

- Наблюдается активная тенденция появления и развития новых деловых зон, что может повлечь за собой перераспределение спроса и изменит территориальную структуру сделок.

- Учитывая большой объем строительства и предложения новых объектов, рынок офисной недвижимости превращается в «рынок арендатора». Это влечет за собой понижение уровня арендных ставок в рамках переговоров с арендаторами, более гибкие условия по контрактам, предоставление арендатором эксклюзивных условий по аренде, таких как переезд за счет арендодателя, бесплатный период аренды на первые месяцы, возможность проведения перепланировок под нужды арендатора.

- Большое количество объектов возводится силами иностранных девелоперов. Западные инвесторы предъявляют более высокие требования к качеству строительства и отделочным работам, используют более современное инженерное оборудование, сертифицируют здания по международным сертификатам в области зеленого строительства, нанимают профессиональные управляющие компании. Это заставляет российских девелоперов повышать качество объектов в целях конкурентоспособности. В результате можно наблюдать выход на более качественный уровень в сфере строительства бизнес-центров. Также большим плюсом является более точное соблюдение сроков строительства бизнес-центров у западных инвесторов, а соответственно у потенциальных арендаторов возрастает уровень доверия к таким арендодателям. Как следствие,

арендаторы начинают рассматривать возможность заключения предварительных договоров аренды на стадии строительства бизнес-центров, так как вхождение в проект становится менее рискованным.

3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга имеет большой потенциал для своего развития. При отсутствии глубоких кризисных сдвигов в экономике, рынок офисной недвижимости будет иметь тенденцию к постепенному росту. Увеличение интереса со стороны западных и московских девелоперов к рынку офисной недвижимости Санкт-Петербурга, а также сертификация зданий по западным стандартам позволяет говорить о выходе на другой качественный уровень новых объектов. Появление новых деловых зон указывает на дальнейшее расширение и развитие города, стремление к

формированию новых центров притяжения для населения и бизнеса. Соответствующее развитие отдаленных от центра районов города может привести к реструктуризации спроса и предложения офисных помещений, изменить ценовую политику в различных районах города. Резкое увеличение предложения офисных помещений может лечь в основу формирования рынка, ориентированного в первую очередь на потребности арендатора.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А.Н.Асаул. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 624 с.
2. Максимов, С.Н. Экономика недвижимости: Учебник для студентов учреждений высшего экономического образования / С.Н. Максимов. - М.: ИЦ Академия, 2010. - 320 с.
3. <http://maris-spb.ru/>