

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Склады бьют шестилетний рекорд

За три квартала 2014 года в Петербурге было введено столько же складов, сколько за весь 2013 год. Усилившаяся конкуренция и падение курса рубля привели к корректировке ставок на аренду.

— прогнозы —

По данным JLL в Санкт-Петербурге, объем введенных складских площадей по итогам первых трех кварталов 2014 года составил 226,9 тыс. кв. м (72% относятся к классу А) и уже превысил объем годового ввода предыдущих пяти лет. При этом на третий квартал 2014 года пришлось 88% всех введенных в 2014 году площадей. Всего в третьем квартале 2014 года в эксплуатацию было введено 199,5 тыс. кв. м качественных складских площадей, это наивысший квартальный результат за последние шесть лет. В результате к концу сентября 2014 года объем рынка качественных складов составил 2,242 млн кв. м.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL, говорит: «При условии реализации всех заявленных проектов суммарный объем ввода в 2014 году превысит 400 тыс. кв. м, что лишь немного уступает рекордным показателям ввода 2007–2008 годов. В 2015 году мы ожидаем введения в эксплуатацию 200–250 тыс. кв. м качественных складской недвижимости. Доля складов, занимаемых собственником, составляет почти 50% в будущей структуре ввода. Следует отметить что рост доли собственных складов обусловлен как большим количеством проектов, строящихся компаниями самостоятельно (X5 Retail Group, «Юлмарт»), так и built-to-suit проектами, в частности, в составе промышленных парков («А Плюс Шушары»). Южное направление превалирует в структуре будущего ввода: 78% проектов, заявленных на четвертый квартал 2014 года и начало 2015 года, расположено на юге города».

Как отмечают в Colliers International в Санкт-Петербурге, наиболее крупный из введенных объектов — первая очередь складского комплекса «Армада Парк» компании «Адамант». Также в эксплуатацию были введены третья очередь логотарка «Осиновая Роща» корпорации «Стерх», индустриальный парк «Ладога» (первая очередь) и склад компании «Стройсоюз». «До конца года мы ожидаем ввод еще пяти объектов суммарной площадью 108,5 тыс. кв. м. Таким образом, объем ввода в 2014 году станет наибольшим за последние шесть лет», — отмечает Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами NAI Besag, говорит: «В течение последних десяти месяцев за счет ввода новых объектов показатель вакансии остается прибли-



При условии реализации всех заявленных проектов суммарный объем ввода в 2014 году превысит 400 тыс. кв. м, что лишь немного уступает рекордным показателям ввода 2007–2008 годов

зительно на одном уровне — 5–7%. После довольно резкого скачка в предыдущем квартале уровень вакансии в классе А продемонстрировал снижение до 7,4%, оставаясь при этом выше показателей на начало года. В классе В рост объема свободных площадей, наоборот, продолжился, составив рекордные за последнее время 5%. Изменения уровня вакансии в сегменте складской недвижимости более ошутимо, так как арендаторы занимают здесь, как правило, большие площади, освобождение которых сильно отражается на процентном выражении показателей вакансии».

Размер средних арендных ставок, по данным NAI Besag, за прошедший квартал немного вырос, в том числе в классах А и В. «Сегодня нельзя однозначно утверждать, что это повышение носит целенаправленный характер. Скорее всего, колебания ставок аренды связаны с ротацией арендующих площадей. Так, например, в связи с высвобождением ранее занятых площадей можно отметить увеличение длины ценового предложения в классе В — за счет как верхней, так и нижней границы: \$90–125 за кв. м в год; в классе А — за счет нижней границы — \$110–135 за кв. м в год. В четвертом квартале 2014 года рост вакансии может сохраниться за счет сокращения уже арендуемых площадей (например, из-за сокращения товарных запасов арендаторов), отказа или переноса запланированных сделок и

общего спада спроса», — говорит госпожа Шарыгина.

Госпожа Лежнева говорит: «Объем свободных площадей в существующих объектах достиг 100 тыс. кв. м вследствие вывода на рынок новых проектов. В то время как годом ранее по итогам третьего квартала 2013 года объем свободных площадей был равен нулю. Конкуренция на складском рынке привела к ожидавшейся коррекции ставок аренды в сторону понижения. Кроме того, ослабление курса рубля по отношению к доллару также оказало дополнительное влияние на ставки, выраженные в долларах США. По итогам третьего квартала долларové ставки аренды сократились до \$115–125 за кв. м в год (не включая НДС, эксплуатационные расходы и коммунальные платежи). Индексация ставок сохраняется на уровне 3–4% для договоров, заключенных в долларах США или евро, и 6–8% для рублевых договоров. В строящихся комплексах предварительные договоры аренды заключаются с учетом среднерыночной индексации».

Олег Громков, директор департамента исследований и консалтинга East Real, рассуждает: «Прошло всего пять лет со времени последнего стресса для рынка. При этом стоит отметить, что в прошлый раз рынок складов заметно отреагировал на внешне-экономическую ситуацию. Очевидно, что в условиях стремительного падения национальной валюты собственникам будет сложно удерживать привычный для рынка уровень долларových арендных ставок, и в краткосрочной перспективе они опустятся ниже \$100 за кв. м в год».

Олег Привалов

Плохое предчувствие

— связь —

Телекоммуникационные компании, работающие в сфере коммерческой недвижимости, стараются бодриться, но при этом констатируют, что ситуация на рынке ухудшается. Особенно это заметно в сегменте новых бизнес-центров, многие площади которых пустуют, что делает шансы связистов окупить свои вложения в подключение этих центров к сетям все призрачнее и отдаленнее. При этом игроки говорят, что кризис как таковой они на себе еще не почувствовали, но прогнозируют, что ситуация станет болезненной уже весной 2015 года.

Про непростую ситуацию на рынке бизнес-центров рассказал, в частности, генеральный директор компании «Обит» Андрей Гук.

По его словам, множество площадей в бизнес-центрах пустует. «Особенно это касается новых объектов. Арендаторов просто нет. Везет тем, в чьи объекты въезжают структуры «Газпрома», которые занимают много помещений. Если в торговых центрах есть хотя бы ротация, то в бизнес-центрах ротации нет, там просто некому меняться. Иными словами, сейчас все операторы, работающие на рынке связи для коммерческой недвижимости и вложившие деньги в строительство сети для новых бизнес-центров, сидят и ждут, когда ситуация изменится, так как сейчас их деньги, грубо говоря, не отбиваются. Инвестиции в одно здание в зависимости от вида работ, размера здания и многих других показателей начинаются от полумиллиона рублей и заканчиваются десятками миллионов рублей», — рассказывает господин Гук.

Все эти события на рынке вынуждают связистов более скрупулезно подходить к выбору объектов.

Как ранее рассказывал Андрей Гук, ситуация с торговыми центрами несколько иная. «Сократился на несколько процентов оборот рынка в сегменте торговых центров в связи с определенной суетой среди арендаторов. Конечно, это не массовый исход арендаторов, как это было в 2008–2009 годах. Однако если в прошлом году торговые центры были почти на сто процентов заполнены и стояла очередь из желающих, то сейчас немало помещений пустует. Дело в том, что из торговых центров уходит небольшие туристические агентства, ритейлеры оптимизируют свои сети, закрывая убыточные или недостаточно прибыльные точки, а пустые помещения, как понимаете, не генерируют деньги. В остальном же можно сказать, что рынок в стагнации, услуги не дешевле, так как снижать цены дальше некуда, а повышать их операторы в данный момент бояться, так как конкуренция в Петербурге на рынке телефонии очень высокая», — говорит он.

Пход за кредитом

Эксперты говорят о том, что рынок телекома сильно закредитован. При этом компании стараются не брать заемные средства на такие вещи, как подключение новых объектов недвижимости к сетям, а использовать собственные ресурсы для этих целей.

«Обит», например, не имеет ни одного кредита, пользуется своими деньгами. Но многие компании обращаются к заемным средствам на покупку нового оборудования, на модернизацию сетей. На данный момент я не берусь утверждать, что закредитованность может стать причиной разорения телекоммуникационных компаний. Это возможно только в том случае, если компании начнут терять абонентские базы ввиду разорения, секвестрирования бизнеса их клиентов. Сокращение базы означает падение выручки и, как следствие, невозможность обслуживать кредитные обязательства. Хочу отметить, что мы пока не ощущаем сильных проявлений кризиса, я ожидаю, что ситуация значительно изменится в апреле-мае 2015 года. И нам необходимо морально к этому подготовиться», — печально констатирует господин Гук.

Как ранее говорил генеральный директор аналитического агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин, сокращение рынка в b2b-сегменте было ожидаемым, так как нынешняя ситуация очень напоминает кризисные события 2008 года. «В Петербурге это проявляется особенно ярко, так как b2b-клиенты очень рыночно принялись за сокращение расходов на услуги связи, начали экономить на

всем, полетели головы и бюджеты. По нашим прогнозам, в лучшем случае по итогам года рынок выйдет «в ноль» по сравнению с 2013 годом, поскольку в первом полугодии 2014 года он все же довольно активно рос. Однако экономическая ситуация и действия клиентов загоняют рынок телекома в минус, поэтому вполне вероятно и то, что по итогам года объемы рынка сократятся», — говорит господин Брюквин.

Юрий Брюквин пояснил, что речь идет, конечно, не о полном отказе от услуг телефонии, чтобы было бы невозможно, а о сокращении объемов потребления. «Например, у клиентов скорость интернета составляет 30 Мбит в секунду, а они просят урезать скорость до 10 Мбит. Если мы говорим про телефонию, то тут, условно говоря, вместо десяти номеров компания просит перерасчет на три номера. Даже по сотовой связи есть сокращения, однако если сотовые операторы еще могут выкрутиться и компенсировать падение за счет дополнительных услуг, то у операторов фиксированной связи маржинальность и так невысокая и какие-то дополнительные услуги подключить весьма проблематично», — констатирует он.

Следующий шаг — уход с рынка

Опрошенные «Б» аналитики и эксперты в один голос говорят, что, несмотря на все кризисы, меняющуюся конъюнктуру рынка и девальвацию рубля, операторы будут вынуждены вкладываться в модернизацию своей инфраструктуры, в противном случае они потеряют свои рыночные позиции, или вовсе вылетят с рынка

Грант Агасян, генеральный директор ОАО «Городские инновационные технологии», указывает на то, что технологии развиваются и телефония практически полностью уходит в интернет. «Интернет-телефония действительно дешевле, и поэтому арендаторы коммерческой недвижимости тратят значительно меньше средств на нее, с этой точки зрения бюджеты действительно сокращаются. Но с другой стороны, развитие инновационных технологий позволяет сократить и расходы операторов на обслуживание сетей, поэтому для них работать и в сегменте жилой недвижимости, и в сегменте коммерческой по-прежнему выгодно. Так как мы управляем и коммерческой недвижимостью, и большим объемом жилой недвижимости, то хочу заметить, что и у себя дома люди все чаще отказываются от стационарной телефонной связи в пользу мобильной телефонии и интернета. Впрочем, модернизация сетей здесь необходима, так как, если мы говорим, например, о наших объектах недвижимости, то качество связи является определяющим фактором при выборе партнера среди телекоммуникационных компаний. Поэтому если телекоммуникационные компании хотят сократить свой бюджет на модернизацию сети, то следующим их шагом будет, скорее всего, уход с рынка», — констатирует господин Агасян.

Максим Киягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент», говорит, что с учетом общей сложной ситуации в экономике и тренда к оптимизации издержек и сокращению расходов, определенные коррективы на рынке корпоративной связи, вполне вероятно, будут наблюдаться. «Вместе с тем в себестоимости услуг операторов коммерческой недвижимости затраты на связь занимают незначительную долю, поэтому вряд ли стоит ожидать заметного сокращения спроса в этом сегменте. К тому же необходимо принять во внимание, что на текущем этапе наличие современной телекоммуникационной инфраструктуры является важным конкурентным преимуществом и ее ухудшение может означать потерю рыночных позиций», — подчеркивает он.

Сейчас в Петербурге услуги ШПД предоставляют около 100 компаний — как локальных игроков, так и операторов федерального уровня. При этом усиливается конкуренция и со стороны сотовых операторов. Среди лидеров регионального рынка можно выделить такие компании, как InterZet, «Ростелеком», «Пин Телеком», «Вымпелком» (торговая марка «Билайн»). Если говорить о коммерческой недвижимости, то, по словам экспертов, крупнейшими игроками-провайдерами в Петербурге являются «ВестКолл», «Обит», «Смарт Телеком», «Мегафон», «Билайн».

Юлия Чаюнов

Концептуальная треть

— перепозиционирование —

Кризис как катализатор

При этом участники рынка не склонны связывать реконцепцию с кризисными явлениями в экономике.

По словам Юрия Борисова, начало реконцепции торговых центров в России до настоящего времени не зависело от кризисных явлений на рынке ритейла. «Отправным моментом, как правило, являлась и является по-прежнему смена собственника торговых центров», — отмечает он.

Евгений Каур, управляющий директор LСMС, с ним согласен: «Реконцепция торговых центров — это постоянный процесс, который невозможно привязать к периоду кризиса или отсутствию кризиса в стране. Безусловно, реконцепция может проходить и сейчас, когда страна переживает не самый лучший экономический период, но сложная ситуация не является определяющим фактором при принятии решения о необходимости проведения такой работы. Что действительно важно и значимо — так это меняющиеся стандарты качества торговли. Рынок коммерческой недвижимости растет,

постоянно происходит эволюционирование, стандарты качества объектов становятся выше или трансформируются, появляется необходимость в создании новых форматов. Именно это и становится причиной реконцепции существующих объектов, а вовсе не кризис. Хотя можно говорить о том, что в тяжелый экономический период именно некачественные объекты с плохо продуманной концепцией страдают больше всего, поэтому здесь кризис может выступать в качестве катализатора, а не основной причины».

Роман Русаков, Валерий Грибанов

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЖИЛЫХ КВАРТАЛАХ

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Центральный район, Полтавский проезд, 2

- Первый этаж
- Отдельный вход
- Витринные окна
- Высота потолков – 3,3 м
- Возможна рассрочка

✓ ДОМ СДАН

Московский район, Смоленская улица, 9

- Первый этаж, 2 входа
- Высота потолков - 3,3 м
- Возможна рассрочка

✓ КОМПЛЕКС СДАН

Невский район, Русановская ул., 15/1

- Новый жилой квартал класса «комфорт»
- Население квартала - 10 000 жителей
- Первый этаж
- 2 входа
- Парковка
- Возможна рассрочка

✓ КОРПУС СДАН

Невский район, Рыбацкий проспект, 18А

- Комплекс класса «комфорт»
- Количество квартир - 1 550
- Второй этаж, 1 вход
- Рассрочка до 2015 года!

✓ СРОК СДАЧИ: 1 кв. 2015 г.

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.lenspecsmu.ru ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» Реклама

ЛенСпецСМУ www.lenspecsmu.ru **Богатырский пр., 2** **380-0525** **ЭТАЛОН**