



РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 квартал 2014 года

Основные индикаторы рынка

Объем предложения на 1 кв.2014 года	2,3 млн. кв.м.
Объем ввода в 1 кв.2014	14,4 тыс. кв.м.
Уровень заполняемости	9,5%
Ставка аренды (Класс А), кв.м./мес, вкл. НДС и орех	1 600 рублей
Ставка аренды (Класс В), кв.м./мес, вкл. НДС и орех	1 100 рублей

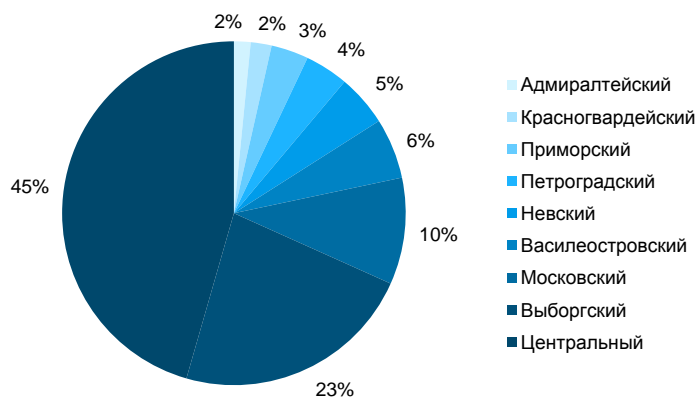
ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Ввиду нестабильности экономической и политической ситуации в стране рынок офисной недвижимости характеризуется задержками ввода некоторых объектов и снижением спроса на объекты класса А, по причине завышенных ставок.
- При сохранении объемов ввода новых офисных центров, уровень вакантных площадей будет расти, в условиях сокращающегося спроса.
- Принимая во внимание активный ввод в эксплуатацию новых офисных зданий классов А и В, а также объем запланированных к вводу в 2014 году площадей, возрастет конкуренция за арендаторов. Это приведет к снижению ставок аренды по отдельным объектам.
- Арендные ставки на офисные помещения в долларовом исчислении снижаются, по причине нестабильности курса валюты. В рублевом исчислении ставки стабильны.
- Долгосрочные договоры аренды становятся превалирующими на рынке аренды офисных площадей Санкт-Петербурга.

Изменение предложения



Структура сделок по районам



Структура сделок по отраслям



- В 1 квартале 2014 года объем существующих офисных площадей класса А и В в Санкт-Петербурге составил 2,3 млн. кв.м. В бизнес-центрах класса А он не изменился по сравнению с концом 2013 года – 665,9 тыс. кв.м., в классе В увеличился на 0,8% и составил 1 698 тыс. кв.м.
- В течение первых трех месяцев 2014 года было введено три офисных центра класса В суммарной арендопригодной площадью 14 тыс. кв.м. Данный показатель на 30% меньше, чем в тот же период 2013 года.
- В общем объеме действующих офисных центров города в 1 квартале 2014 года доля проектов класса А составляет 29,7%, класса В – 70,3%. По сравнению с 1 кварталом 2013 года доля проектов класса А увеличилась на 4 процентных пункта.
- До конца 2014 года планируется открытие 8 офисных центров класса А (148 000 кв.м) и несколько офисных центров класса В (149 000 кв.м).

СПРОС

- Интерес потенциальных арендаторов офисных помещений в Санкт-Петербурге ориентирован на небольшие площади до 500 кв.м. Доля сделок с помещениями площадью менее 1 000 кв.м. на начало 2014 года составила 85%.
- В 1 кв. 2014 года на рынке офисной недвижимости большинство сделок происходило в бизнес-центрах класса А (60%). Доля сделок в бизнес-центрах класса В составила 40%.
- Наиболее востребованными остаются офисы в Центральном районе, чья доля в 1 кв. 2014 года в сделках составила 45%. По сравнению с 1 кв. 2013 года сократились доли Петроградского и Московского районов.
- Основной спрос на офисные помещения в 1 кв. 2014 года составляли компании финансового сектора, IT и строительной сферы.
- Переезд дочерних структур компании «Газпром» в Санкт-Петербург во многом характеризует спрос на офисные помещения в Санкт-Петербурге в последние годы. С 2012 по 2014 годы структурами ОАО «Газпром» было занято свыше 50 тыс. кв. м. В 1 кв. 2014 года одно из подразделений «Газпромнефть» арендовало порядка 900 кв.м. в БЦ «Парадный».

УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

- Общий уровень вакантных площадей на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга по сравнению с 1 кв. 2013 года снизился. В бизнес-центрах класса А объем свободных площадей сократился с 12% до 11%. Для проектов класса В уровень вакансии составил 6%, что на 1 процентный пункт ниже, чем за тот же период 2013 года. По сравнению с концом 2013 года заполняемость офисных центров класса А и В не изменилась.
- По данным на начало апреля 2014 года около 60% офисных центров класса А и 50% класса В имеют стопроцентную заполняемость.

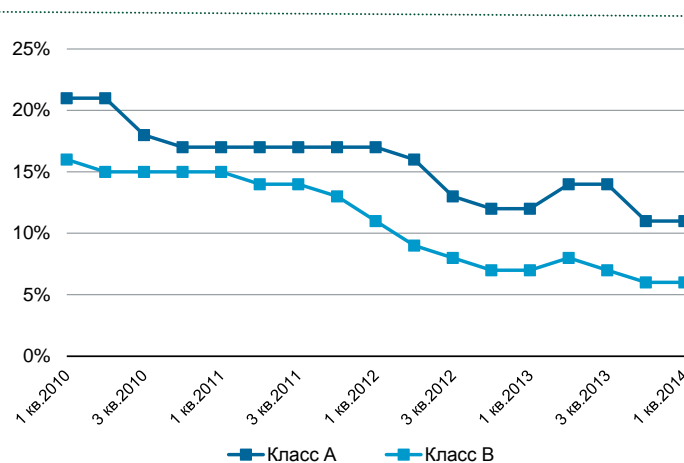
КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

- В 1 квартале 2014 года арендные ставки на офисы класса А увеличились на 1% по отношению к концу 2013 года. В действующих офисных центрах класса В арендные ставки не изменились.
- За год ставки на офисы класса А возросли на 7%, на офисы класса В – на 4%.
- По итогам первых трех месяцев 2014 года средний уровень арендных ставок для офисных центров класса А составляет 1 400-1 800 рублей за кв. м в месяц (включая НДС и операционные расходы), для класса В – 900-1 300 рублей.
- В первом квартале 2014 года некоторые собственники офисных зданий начали менять стратегию взаимодействия с арендаторами. Так руководство сети бизнес-центров «Сенатор» собирается переориентироваться на долгосрочные контракты, которые являются наиболее удобными в ситуации нестабильности.
- Доходность премиальных офисных центров в Санкт-Петербурге на начало 2014 года составила 11%, данный показатель является одним из самых высоких среди Европейских стран, что объясняется уровнем странового риска.

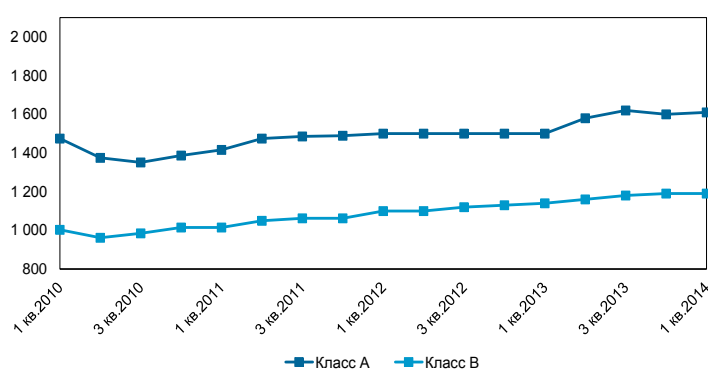
ТЕНДЕНЦИИ

- Развивается тенденция строительства «зеленых» бизнес-центров. Экологическую сертификацию в соответствии со стандартами LEED Gold проходят такие новые проекты как БЦ Eightedges компании Leorsa, БЦ «ЭКО Статус» и «Лахта Центр». Подобные сертификаты в России являются новой модной тенденцией на рынке недвижимости, призванной привлечь внимание иностранных арендаторов и партнеров.
- Смещение предложения качественной офисной недвижимости из центра города в такие зоны как станция метро «Электросила», аэропорт «Пулково», Малоохтинская набережная и другие, по причине недостатка свободных площадей под застройку в центральных районах и сложностей в согласовании проектов в исторических зданиях.

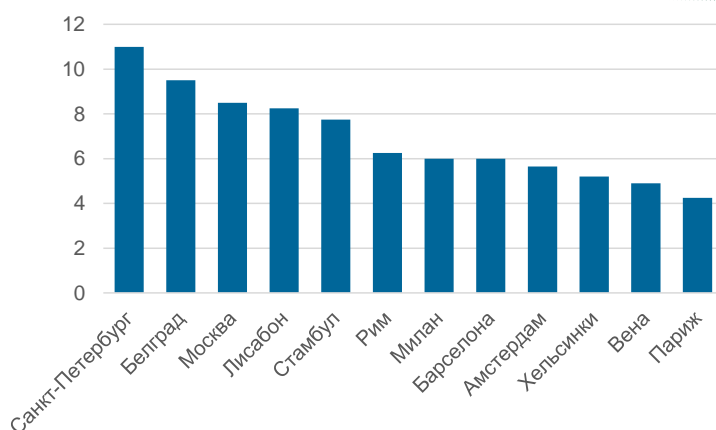
Уровень вакантных площадей



Уровень арендных ставок



Ставка капитализации по городам Европы



ОАО «Российский аукционный дом»

РАД-Консалтинг

ОАО «Российский аукционный дом» - компания, которая объединяет специалистов в сфере продаж, оценки бизнеса, маркетинга, финансов и юриспруденции. Профессиональная команда ОАО «РАД» состоит из более чем 100 сотрудников в 6 офисах по всей территории России.

Успешная продажа объекта недвижимости во многом зависит от его первоначального представления на рынке и качественной рекламной кампании. Выделить конкурентные преимущества объекта, "упаковать объект" для покупателей и инвесторов, определить наилучший формат продажи, назначить объективную цену и разработать рекламную кампанию помогут профессиональные консультанты компании РАД-Консалтинг.

Мы предоставляем следующие услуги:

- Создание инвестиционных меморандумов;
- Анализ наилучшего использования объекта;
- Создание презентации объекта;
- Due diligence;
- Проведение исследований рынка;
- Разработка рекламных кампаний.

Ключевыми факторами успеха нашей компании являются строгое следование корпоративным ценностям, профессионализм и развитие. Сотрудничество с нами обеспечивает Вашей компании постоянное движение вперед.

Контактная информация:

Прозорова Елена

Специалист

РАД-Консалтинг

190000, Санкт-Петербург, пер. Гривцова д. 5, лит. В

Тел. +7 812 334 40 01

consulting@auction-house.ru

www.auction-house.ru