



Обзор рынка офисной недвижимости  
Санкт-Петербурга  
2 кв.2014 г.;  
выводы за I полугодие 2014 г.

## Особое мнение

*Вопрос эксперту: Каковы основные тенденции спроса и предложения сложились на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга к концу I полугодия 2014 г.?*

Из основных тенденций спроса/предложения могу отметить, что иностранные компании, которые на время притормозили планы своего развития из-за ситуации в Украине, вернулись к переговорам, и «жизнь офисной недвижимости» продолжается. Мы оцениваем ситуацию на рынке объектов класса А достаточно позитивно, клиенты тщательно оценивают проекты и выбирают наиболее конкурентоспособные. Для западных компаний сегодня актуальны помещения площадью 300-500 кв.м, хотя у нас есть арендаторы, которые занимают и несколько этажей. Мы фиксируем стабильный интерес со стороны потенциальных арендаторов.



**Ольга Пономарева**

*вице-президент  
ГК Leorsa,  
инвестор  
БЦ Eightedges*

| СВОД ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА                           | A  | B+              | B               | C                |
|---|--|-----------------|-----------------|------------------|
| Общий объем офисных площадей по итогам 2Q 2014 г., GLA    | <b>3 356 тыс.кв.м</b><br>Из них: <b>2 179 тыс.кв.м</b> – классы А, В+, В<br><b>1 177 тыс.кв.м</b> – класс С* |                 |                 |                  |
| Динамика объема по сравнению с 1Q 2014 г.                 | <b>+1,7%</b> ↑   |                 |                 |                  |
| Объем по классам, GLA                                     | 700<br>тыс.кв.м  | 669<br>тыс.кв.м | 810<br>тыс.кв.м | 1177<br>тыс.кв.м |
| Введено в эксплуатацию во 2Q 2014 г., GLA                 | <b>54,7 тыс.кв.м</b>   |                 |                 |                  |
| Введено по классам, GLA                                   | 44,1<br>тыс.кв.м   | 8,7<br>тыс.кв.м | 0               | 1,9<br>тыс.кв.м  |
| Динамика ввода по сравнению с 1Q 2014 г.                  | <b>-7%</b> ↓   | <b>+100%</b> ↑  | 0               | <b>+100%</b> ↑   |
| Доля вакантных площадей на конец 2Q 2014 г.               | 16,4%  | 6,9%            | 8,9%            | 4,1%             |
| Динамика вакантных площадей по сравнению с 1Q 2014 г.     | <b>-10%</b> ↓  | <b>-1%</b> ↓    | <b>-3%</b> ↓    | <b>+28%</b> ↑    |
| Арендные ставки на конец 2Q 2014 г., RUR (руб./кв.м/мес.) | 1 525  | 1 230           | 990             | 830              |
| Динамика арендных ставок по сравнению с 1Q 2014 г.        | <b>+1,7%</b> ↑   | <b>-4,1%</b> ↓  | <b>+3,9%</b> ↑  | 0%               |
| Средний уровень обеспеченности (GLA) на 1 000 чел.        | 668 кв.м (с учетом класса С)   |                 |                 |                  |
| Обеспеченность офисными площадями (GLA) на 1 000 чел.     | 139 кв.м   | 133 кв.м        | 161 кв.м        | 234 кв.м         |
| Динамика обеспеченности по сравнению с 1Q 2014 г.         | <b>+7%</b> ↑   | <b>+1%</b> ↑    | 0%              | <b>+0,2%</b> ↑   |

### Общая ситуация на рынке



БЦ Eightedges



БЦ ЛУКОЙЛ

Во 2-м квартале 2014 г. на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга отмечался достаточно высокий уровень активности.

Объем ввода новых объектов на 11% превысил показатели первых трех месяцев 2014 г., составив порядка 55 тыс.кв.м. Средний уровень обеспеченности достиг 668 кв.м на 1000 жителей.

Объем заключенных в этот период сделок привел к снижению уровня вакансии во всех классах (кроме класса С).

Также было закрыто несколько сделок по продаже офисных объектов и анонсированы новые планы по строительству бизнес-центров, свидетельствующие о дальнейшем развитии сегмента.

## 2-й квартал 2014 г.

### Основные события рынка

Во 2-ом кв. 2014 г. были **введены в эксплуатацию шесть бизнес-центров**, представляющих сегменты А, В+ и С и расположенных в Петроградском, Красногвардейском, Кировском, Центральном и Московском р-нах.

**Класс А** пополнился **тремя объектами**:

- **БЦ «Eightedges»** от ГК «Leorsa» (открытие во 2-ой половине 2014 г.);
- **БЦ «Лукойл»** на Аптекарской наб., куда должна переехать штаб-квартира «Лукойл-Северо-Западнефтепродукт» и все аффилированные структуры, часть помещений, предположительно, будут доступны для аренды;
- Офисный центр в рамках жилого комплекса **«Парадный квартал»**, возведенного в Центральном р-не, застройщик СК «Возрождение Санкт-Петербурга» (Группа «ЛСР»).

**Два объекта** введены в **классе В+**:

- БЦ в рамках административно-жилого комплекса «Современник»;
- Офисный центр на Московском пр., 94.

Кроме того, было выдано официальное разрешение на ввод в эксплуатацию БЦ Electro, строительные работы на котором были завершены в предыдущем квартале.

Среди **крупных сделок** в сегменте офисной недвижимости **во 2 кв. 2014 г.** можно отметить:

- ГК «ЦДС» приобрела у «Fort Group» **БЦ «Аполло»** на пр. Добролюбова. Здание построено в 2007 году, GBA 8 тыс.кв.м, GLA 6 тыс.кв.м.
- ОАО «АКБ «Росбанк» в рамках избавления от непрофильного имущества завершил сделку по продаже комплекса на ул. **Достоевского 19/21** (3 здания общей пл. 2,7 тыс. кв.м. и земельный участок пл. 1,4 тыс.кв.м). Предполагается, что часть помещений будут арендованы самим банком, а в другой части разместится медицинский центр.

Также были анонсированы **новые планы по строительству**:

- Строительство компанией **«Метрика»** МФК в Красногвардейском р-не, в состав которого войдет бизнес-центр площадью 11 тыс.кв.м (GBA). Объект планируется завершить до конца 2014 г.
- Возведение бизнес-центра на территории **производственной площадки завода «Сигнал»** в Василеостровском р-не, где 10 тыс.кв.м. помещений сдано на 10 лет в аренду компании «Максимум», которая и планирует реконструировать их под бизнес-центр.



БЦ Eightedges



ЖК Парадный квартал



ЖК Современник



МФК, компания «Метрика»

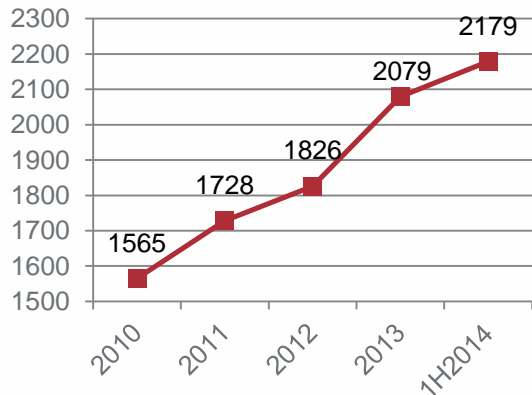
## 2-й квартал 2014 г.

### Предложение

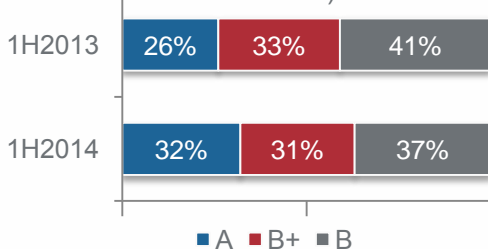
#### Объем ввода БЦ (классы А, В+, В), тыс.кв.м



#### Объем предложения в классах А, В+, В; тыс.кв.м



#### Объем по классам на конец 1Н2014 в сравнении с 1Н2013, (% от общего объема без учета класса С)



На конец I полугодия 2014 г. общий объем предложения на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга достигает 3 356 тыс.кв.м (с учетом класса С) или 2 179 тыс.кв.м в классах А, В+ и В.

Объем ввода новых объектов во 2 кв. 2014 г. составил порядка 55 тыс.кв.м (GLA) или порядка 53 тыс.кв.м (GLA) – без учета класса С. Это на 15% выше результатов 1 кв. 2014 г., но почти на 30% ниже показателя за 2 кв. 2013 г. Суммарный объем новых площадей за I полугодие 2014 г. также оказался ниже, чем за аналогичный период предыдущего года (на 17%) – в основном за счет высоких объемов ввода в I полугодии 2013 г.

Во 2 кв. 2014 г. продолжился рост доли БЦ класса А в общем объеме предложения и сокращение доли предложения в классе В. На бизнес-центры класса С приходится, как и в предыдущем квартале, порядка 36% от общего объема площадей.

По площадям помещений, предлагаемых в аренду, ситуация в целом не изменилась – наиболее часто предложение представлено офисами 20-50 кв.м и 100-500 кв.м. Можно отметить появление офисов более мелкой нарезки в сегменте А. Наряду с распространенным вариантом предложения аренды крупными блоками – вплоть до этажей целиком - во 2 кв. 2014 г. сегмент предлагал арендаторам помещения до 20 кв.м.

#### Основные объекты, введенные в эксплуатацию во 2 кв. 2014 г.

| Название БЦ              | Адрес                                | Район             | Класс | GVA      | GLA      |
|--------------------------|--------------------------------------|-------------------|-------|----------|----------|
|                          |                                      |                   |       | тыс.кв.м | тыс.кв.м |
| БЦ Лукойл                | Аптекарская набережная, д. 8, лит. А | Петроградский     | А     | 26,6     | 22,7     |
| Eightedges               | Малоохтинский пр., д. 45             | Красногвардейский | А     | 20,1     | 11,9     |
| БЦ в ЖК Парадный квартал | Виленский переулок, д.14, лит. А     | Центральный       | А     | 12,7     | 9,5      |
| Офисный центр            | Московский пр., д. 94                | Московский        | В+    | 6,6      | 5,6      |

## 2-й квартал 2014 г.

### Спрос

По состоянию на 2 кв. 2014 г. уровень вакантных площадей в бизнес-центрах класса А составил 16,4%; для класса В+ 6,9%; для класса В 8,9%; для класса С 4,1%.

Во 2 кв. 2014 г. отмечался достаточно высокий уровень спроса в офисном сегменте, что привело к сокращению к концу I полугодия 2014 г. вакансии по всем сегментам (кроме низкокласного сегмента С).

Сократился уровень вакансии в том числе в наиболее проблемном классе А, где за отчетный период значительно повысилась заполняемость по ряду новых объектов (введенных в конце 2013 – начале 2014 г.), а БЦ «Eightedges» вышел на рынок с предварительными договорами аренды. По словам Ольги Пономаревой, вице-президента ГК «Leorsa», инвестора БЦ «Eightedges»: «Показатель заполняемости бизнес-центра в соответствии с соглашениями о намерениях и предварительными договорами аренды достиг 70% еще к моменту ввода объекта в эксплуатацию (2 апреля 2014 года). Планируем, что до конца года данный показатель достигнет 100%».

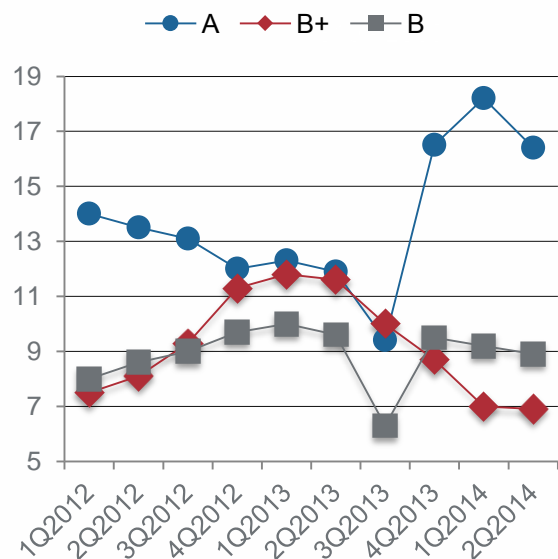
**Наиболее крупной сделкой в отчетном периоде** стала аренда компанией «Газпром» нового **БЦ класса А «Electro»**. Бизнес-центр общей площадью **22 тыс.кв.м (GBA)**, расположенный в Московском р-не, арендован компанией полностью.

Также можно отметить решение о консолидации до конца 2014 г. группы «ВТБ» в одном из корпусов 1-й очереди комплекса «Невская Ратуша» (40 тыс.кв.м GBA).

Сразу несколько заметных сделок отчетного периода были заключены в сети **БЦ «Сенатор»** – в основном в новом здании на ул. Пр.Попова (**класс А**), но также в двух объектах на **Васильевском о-ве**, в т.ч. в классе В+.

В **классе В**, помимо аренды 2700 кв.м в БЦ «Полевая Сабировская» компанией «ЭталонПроект», можно отметить значимые сделки по аренде в таких БЦ, как «Вант» («Lumene» и «Cutrin» – 670 кв.м.), «Owental History» («Фруктовая лавка» - 230 кв.м).

Динамика уровня в  
вакансии по классам, %



Наиболее крупные сделки по  
аренде во 2 кв.2014 г.

| Название БЦ         | Арендная площадь (кв.м) | Класс | Арендатор                |
|---------------------|-------------------------|-------|--------------------------|
| Electro             | 22 000                  | A     | Газпром                  |
| Сенатор (Пр.Попова) | 3 500                   | A     | ФосАгро                  |
| Полева Сабировская  | 2 700                   | B     | ЭталонПроект (ГК Эталон) |
| Technopolis Pulkovo | 1 361                   | A     | A+Development            |
| Сенатор (Пр.Попова) | 1 100                   | A     | AdVisual                 |

## 2-й квартал 2014 г.

### Коммерческие условия

По итогам 2 кв. 2014 г. арендные ставки (с учетом НДС и эксплуатационных расходов) в среднем составляют:

- 1525 руб./кв.м/мес. – в классе А;
- 1230 руб./кв.м/мес. – в классе В+;
- 990 руб./кв.м/мес. – в классе В;
- 830 руб./кв.м/мес. – в классе С.

Во 2 кв. 2014 г. на фоне оживления рынка ставки в классе А в целом показали небольшой рост (+1,7%), но ценовая динамика была неоднозначна в зависимости от объекта. В некоторых бизнес-центрах арендные ставки, напротив, были пересмотрены в сторону снижения.

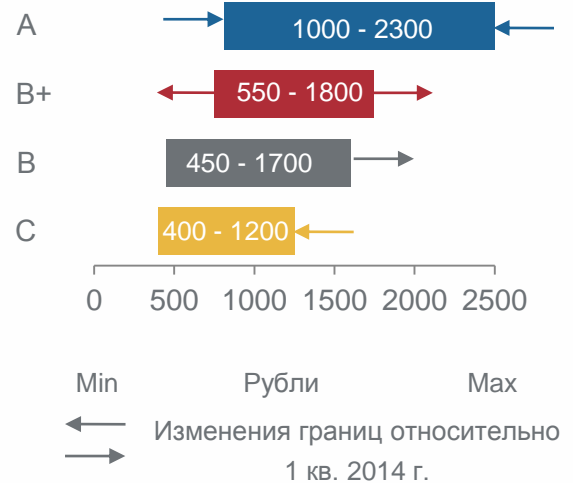
Сегмент В+ к концу 2 кв. 2014 г. не смог удержать показатели средней арендной ставки на уровне предыдущего квартала.

В 1 кв. 2014 г. - на фоне сокращения вакансии до рекордных за последние два года 7% - ставки продемонстрировали рост. В начале 2 кв. 2014 г. интерес к данному сегменту несколько понизился. Вероятно, арендаторы, готовые доплачивать за «статусность» выбрали класс А, а те, для которых первостепенное значение имеет размер арендной ставки, – класс В, т.к. разница арендных ставок между сегментами В+ и В составляет порядка 20%.

Снижение средней арендной ставки до показателей конца 2013 г. позволило сохранить вакансию в сегменте на уровне около 7% (к концу квартала зафиксировано даже небольшое снижение – до 6,9%).

Вопреки прогнозам начала 2014 г., во 2 кв. 2014 г. показали рост средние арендные ставки в классе В, что могло стать результатом возросшего спроса. Средний уровень арендных ставок в «соседних» сегментах С и В+ создает некоторый потенциал для роста ставок в классе В с сохранением разумного разрыва между сегментами. Так, в 1 кв. 2014 г. разница средних арендных ставок между низкокласным сегментом С и классом В составляла всего порядка 11%. По ситуации на конец II полугодия она увеличилась до 16%.

Диапазон арендных ставок по классам, руб./кв.м/мес. на 2 кв. 2014 г.



Арендные ставки на конец 2 кв. 2014 г.

| Класс     | руб./кв.м/мес. | руб./кв.м/год | \$/кв.м/год <sup>1</sup> |
|-----------|----------------|---------------|--------------------------|
| <b>А</b>  | 1525           | 18300         | 544                      |
| <b>В+</b> | 1230           | 14760         | 439                      |
| <b>В</b>  | 990            | 11880         | 353                      |
| <b>С</b>  | 830            | 9960          | 296                      |

<sup>1</sup> По курсу USD на 30.06.2014 USD 33,6306

### Выводы и прогноз развития

Объем ввода офисной недвижимости в Санкт-Петербурге за I полугодие 2014 г. составил свыше 100 тыс.кв.м (GLA), из которых чуть более половины пришлось на 2-ой квартал. Ввод ряда объектов был отложен на II полугодие.

Бизнес-центры, введенные за I полугодие, дополнили предложение в Петроградском, Московском, Красногвардейском, Центральном и Кировском районах. Порядка 90% от введенных в этот период объемов относится к классу А.

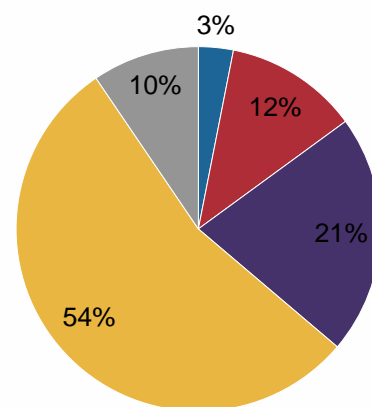
2 кв. 2014 г. характеризовался повышением активности спроса на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга, в результате чего на конец отчетного периода отмечается сокращение уровня вакансии, в том числе в классе А.

Несмотря на существенные объемы ввода новых площадей в данном сегменте, можно говорить о том, что, в случае хорошей локации и грамотной ценовой политики, рынок готов поглощать предложение.

Немалую роль в сокращении вакансии в классе А сыграли такие факторы, как аренда зданий бизнес-центров целиком и выход на рынок объекта с высоким уровнем заполняемости по предварительным договорам аренды.

Во II полугодии 2014 г. ожидается ввод еще порядка 180 тыс.кв. м (GLA) - преимущественно в классе А. В то же время можно ожидать сохранения высокого уровня активности арендаторов – за счет отложенного спроса: в связи с политико-экономической ситуацией в стране, сложившейся в начале 2014 г. принятие решений, особенно западными компаниями, откладывалось.

Распределение площадей, введенных за 1H2014 г., по районам, % от общего объема ввода



- Кировский
- Московский
- Центральный
- Красногвардейский
- Петроградский

### Основные объекты, планируемые к вводу в эксплуатацию во II полугодии 2014 г.

| Название БЦ                 | Класс | Район          | ГБА, тыс.кв.м | GLA тыс.кв.м |
|-----------------------------|-------|----------------|---------------|--------------|
| Trinity Place               | A     | Петроградский  | 37,0          | 27,0         |
| Сенатор (Чапаева)           | A     | Петроградский  | 33,0          | 24,8         |
| Renaissance Business Park   | A     | Выборгский     | 30,0          | 20,8         |
| Экспофорум                  | B+    | Пушкинский     | 25,0          | 16,8         |
| Сенатор (Фрунзенский)       | A     | Московский     | 22,7          | 17,0         |
| Setl Center                 | B     | Московский     | 20,7          | 15,5         |
| Renaissance CRYSTAL         | A     | Адмиралтейский | 16,5          | 9,1          |
| Сенатор (Кропоткина)        | A     | Петроградский  | 10,7          | 8,1          |
| Сенатор (Малый пр. -II оч.) | A     | Петроградский  | 8,4           | 6,3          |

## 2-й квартал и I полугодие 2014 г.

### Выводы и прогноз развития

Можно прогнозировать, что вакансии в 3 кв. 2014 г. существенно не изменятся. Что касается окончания года, динамика вакансии будет зависеть от сроков ввода в эксплуатацию объектов, запланированных на II полугодие 2014 г. В том случае, если повторится ситуация 2013 г. (когда на конец 4 квартала пришлись рекордные объемы ввода в классе А), возможен новый скачок вакансии в данном сегменте.

К концу года возможен некоторый рост арендных ставок. В договорах аренды, как правило, прописывается возможность их повышения в пределах 5-10% (в RUR). Скорее всего рост останется в пределах годового уровня инфляции.

Среди значимых объектов, планируемых к вводу в эксплуатацию до конца 2014 г., можно выделить:

- **БЦ «Тринити Плейс»** - наиболее крупный объект, из готовящихся к вводу в этот период (27,3 тыс.кв.м GBA) Здание будет сертифицировано по международному «зелёному» стандарту BREEAM.
- **КВЦ «Экспофорум»** (25 тыс.кв.м GBA) - первый в Санкт-Петербурге конгрессно-выставочный центр международного уровня.
- **БЦ «Сенатор»** в реконструированном здании бывшего универмага «Фрунзенский» (22,7 тыс.кв.м GBA). Объект позиционируется как «один из самых красивых и качественных бизнес-центров города».
- **БЦ «Setl Center»** - достаточно крупный объект в классе В (20,7 тыс.кв.м GBA).

Также можно отметить, что во 2 кв. 2014 г. выдано разрешение на строительство II очереди комплекса «Невская ратуша» (GLA около 45,4 тыс.кв.м), однако в «ВТБ Девелопмент» еще не принято решение о том, будет ли продолжено строительство и в каких объемах.

БЦ «Trinity Place»



КВЦ «Экспофорум»



БЦ «Сенатор»  
(«Фрунзенский», проект холла)



БЦ «Setl Center»



Движение рынка за 2013-2014 гг.

| период | факт/динамика | общий объем, тыс. кв.м | новое предложение, тыс. кв.м           |       |       |        | вакантные площади, % |       |        |        | средняя арендная ставка, руб./кв.м/мес. (\$/кв.м/год) <sup>1</sup> |               |               |               |              |
|--------|---------------|------------------------|--|-------|-------|--------|----------------------|-------|--------|--------|--|---------------|---------------|---------------|--------------|
|        |               |                        | A                                      | B+    | B     | C      | A                    | B+    | B      | C      | A  | B+            | B             | C             |              |
| 2013   | 1Q            | факт                   | 1833                                   | 0     | 8,8   | 0      | -                    | 12,3  | 11,8   | 10,0   | -  | 1570<br>(628) | 1360<br>(548) | 950<br>(380)  | -            |
|        |               | динамика               | 0,4%                                   | -100% | 100%  | -      | -                    | 2,5%  | 4,4%   | 3,1%   | -  | 0,3%          | 0,7%          | 3,3%          | -            |
|        | 2Q            | факт                   | 1908                                   | 61,3  | 0     | 12,7   | -                    | 11,9  | 11,6   | 10,6   | -  | 1590<br>(636) | 1380<br>(552) | 960<br>(384)  | -            |
|        |               | динамика               | 4,1%                                   | 100%  | -100% | 100%   | -                    | -3,3% | -1,7%  | 6%     | -  | 1,3%          | 0,7%          | 1,1%          | -            |
|        | 3Q            | факт                   | 1935                                   | 18,4  | 0     | 9      | -                    | 9,4   | 10     | 6,3    | -  | 1500<br>(562) | 1260<br>(472) | 1050<br>(393) | -            |
|        |               | динамика               | 1,4%                                   | -70%  | -     | -29,1% | -                    | -21%  | -13,8% | -40,5% | -  | -11,6%        | -14,5%        | 2,3%          | -            |
|        | 4Q            | факт                   | 2184 <sup>2</sup>                      | 113,4 | 21,7  | 0      | 0                    | 16,5  | 8,7    | 9,5    | 0,1  | 1550<br>(565) | 1235<br>(451) | 1056<br>(385) | 809<br>(295) |
|        |               | динамика               | 7%                                     | 517%  | 100%  | -100%  | -                    | 76%   | -13%   | 51%    | -  | 3%            | -2%           | 1%            | -            |
| 2014   | 1Q            | факт                   | 3302 <sup>3</sup>                      | 47,5  | 0     | 0      | 0                    | 18,2  | 7,0    | 9,2    | 3,2  | 1550<br>(504) | 1280<br>(430) | 950<br>(319)  | 830<br>(279) |
|        |               | динамика               | 2% <sup>4</sup>                        | -58%  | -100% | 0%     | 0%                   | +10%  | -29%   | -4%    | -  | -3%           | 4%            | -10%          | -            |
|        | 2Q            | факт                   |  | 44,1  | 8,7   | 0      | 1,9                  | 16,4  | 6,9    | 8,9    | 4,1  | 1525<br>(544) | 1230<br>(439) | 990<br>(353)  | 830<br>(296) |
|        |               | динамика               | 1,7% <sup>5</sup><br>2,5% <sup>6</sup> | -7%   | 100%  | 0      | 100%                 | -10%  | -1%    | -3%    | 28%  | 1,7%          | -4%           | 4%            | 0            |

<sup>1</sup> Значение в USD указано по курсу, актуальному на конец каждого отчетного периода. Динамические показатели указаны при расчете в RUR.

<sup>2</sup> Значения с учетом объема по классу С+

<sup>3</sup> С 1Q2014 и далее значения с учетом классов С+ и С.

<sup>4</sup> С учетом классов А, В+, В

<sup>5</sup> - С учетом классов А, В+, В, С

<sup>6</sup> - С учетом классов А, В+, В

# На вопросы по отчету ответят:

**Ольга Шарыгина**

Директор  
Департамента маркетинга и консалтинга

[o.sharygina@naibecar.com](mailto:o.sharygina@naibecar.com)

**Рыжкова Елена**

Ведущий маркетолог  
Департамента маркетинга и консалтинга

[e.ryzhkova@naibecar.com](mailto:e.ryzhkova@naibecar.com)

## Компания:

NAI Bescar – российское подразделение мировой сети NAI Global, одного из лидеров мирового рынка коммерческой недвижимости. Партнерская сеть NAI, основанная в 1978 году, имеет 350 офисов в 55 странах мира. По итогам 2012 года бренд NAI занял 5 место среди мировых брендов на рынке коммерческой недвижимости. NAI Bescar имеет фронт-офисы в Москве и Санкт-Петербурге, а также представительства в нескольких городах России.

**NAI**Global

**NAI**Bescar



## Услуги:

- Управление недвижимостью
- Эксплуатация объектов
- Инвестиции
- Инфраструктурные проекты
- Зарубежные инвестиции
- Консалтинг
- Исследования рынка
- Оценка
- Управление проектами
- Аренда
- Покупка и продажа
- Продвижение объектов

## Контакты:

**Санкт-Петербург**

194044,  
Б. Сампсониевский пр., 61, БЦ «Бекар».  
Тел.: 8 (812) 490-70-01

**Москва**

123242,  
Б. Грузинская д. 12 стр. 2, 3.  
Тел.: 8 (495) 225-23-35

[www.naibecar.com](http://www.naibecar.com)