



GIN Consulting Group

Офисная недвижимость

Выдержки из анализа рынка офисной недвижимости города. Информация на 05.02.2008г.

Общие тенденции спроса и предложения на рынке

Одесса испытывает дефицит профессиональных офисных площадей. При этом характерной чертой местного рынка офисных центров является доминирование доли реконструированных старых зданий в офисные проекты.

Тенденция: перевод жилого фонда в центре города в офисное назначение.

Значительная часть спроса приходится именно на центральные улицы города. Основную долю этого спроса формируют иностранные и иногородние компании, входящие на местный рынок. Среди новичков лидируют банки и торговые фирмы. Естественно, они нуждаются в офисных помещениях, что и привело к всплеску спроса на рынке.

При этом, площадок для реализации таких проектов в центральной части просто нет. По этой причине в центре города на основных улицах, еще с 90-х под офисы преобразовывались квартиры первых и вторых этажей.

Эта тенденция, ввиду реального отсутствия потенциала для развития, получила дальнейшее развитие. Владельцы жилья на центральных улицах исторической части города уже отреагировали на этот дефицит предложения. Многие делают ремонты и массово выставляют бывшие квартиры в качестве офисов. Теперь в исторической части города нередко можно встретить отреставрированное жилье, сдающееся как офисы на 3-х и даже 4-х этажах жилых домов. Это преимущественно дома со старой барочной архитектурой еще дореволюционного периода. В таких домах появились в качестве офисных предложений целые «офисные подъезды»

Тенденция: рост цен на офисную недвижимость.

Существующая диспропорция спроса и предложения не могла не сказаться на тенденции динамики цен на рынке. Ввиду растущего дефицита предложения на рынке офисной недвижимости, наблюдается постоянная тенденция к росту ставки аренды. При этом, в 2005 году рынок пережил повышение арендных ставок дважды – на 20% в летний период (что само по себе необычно), и на 35% в конце года.

2006 год оказался более «лояльным» к арендаторам. Сказалось введение в эксплуатацию сразу нескольких крупных проектов. Однако, рост арендных ставок на 15-17% явно говорил о том, что этого мало для растущего спроса.

В 2007 году рост арендных ставок составил в среднем 23,5%, и по нашим



GIN Consulting Group

представлением, он будет расти дальше, хотя темпы его явно замедлятся.

Тенденция: смещение структуры реализации офисных площадей в сторону аренды.

По состоянию на 2006 год доля продаваемых офисных площадей составила примерно 35% от всей массы предложений на рынке. В 2007 году доля продаваемых офисных площадей сократилась до 12%.

С одной стороны это говорит о росте привлекательности этого бизнеса для девелоперов, а с другой – об их готовности идти в проекты с «длинными деньгами». Косвенным подтверждением этой тенденции является и тот факт, что с 2006 года начинается преобладание доли новопостроенных офисов к реконструируемым старым зданиям. Люди готовы вкладывать в «долгие» проекты: рынок демонстрирует высокий и стабильный спрос на офисную недвижимость высокого класса.

Тенденция: спрос на небольшие офисные форматы в центральной части

Из-за удорожания офисных предложений в центре города, неумещающийся спрос стал приобретать новые формы. Отмечается всплеск спроса на небольшие офисные форматы (30–50 м²) в центральной части города. Эту массу спроса формирует множество небольших фирм, которые, не располагая значительными средствами, ищут маленькие офисы площадью 30–50 кв. м. Среди обязательных требований к таким помещениям зачастую числится расположение на улицах Дерибасовской, Екатерининской, Успенской и Ришельевской. По количеству заявок небольшие офисы в центре города являются лидерами спроса. За год арендные ставки на такие помещения побили все рекорды, увеличившись на 50% (до \$30–50/кв. м).

Тенденция: смещение спроса в «спальные районы города»

Та часть потребителей, для кого дислокация офиса в центральной части не имеет решающего значения, постепенно ориентируются на т.н. «спальные районы».

Этот второй вектор рыночных тенденций активизировал процессы массового приспособления старых зданий еще советских НИИ под нужды недорогих офисных предложений.

За последние 2-3 года в Одессе сформировалась альтернативная деловая зона в районе улиц Балковская и Грушевского (около 2 км от исторического центра в бывшей промышленной зоне). Здесь в помещениях административных зданий советской постройки расположились такие бизнес-центры, как «Наше Дело», «Балковский», «Престиж», «Планета», «Фабрика Бизнеса», пр. Они удовлетворяют потребности многих мелких предпринимателей, нуждающихся в помещениях формата 20-50 м².

Тенденция: смещение акцентов в сторону строительства новых объектов

Предыдущие 3-4 года основным сценарием вхождения в рынок офисной недвижимости для местных операторов рынка был путь реконструкции старых зданий в новые форматы. Причин тому было несколько:



- низкая себестоимость реконструкции и процедур согласования;
- упрощенная процедура согласования;
- упрощенная схема получения прав собственности на недвижимость;
- относительно быстрый период оборачиваемости вложенного капитала.

Последний фактор имел решающее значение, т.к. рынок был малоизучен, и риски, связанные с временным фактором были велики.

В связи с этим, местные операторы за истекшие годы создали только один абсолютно новый офисный комплекс – «Шевченковский». Все остальные объекты либо были реконструированы, либо создавались иностранными операторами – например компанией «Mihaniki Ukraine».

Все новые здания, спроектированные и построенные именно как бизнес-центры, с соответственно проработанной концепцией таких проектов, обладают практически 100% заполняемостью. В т.ч. БЦ «Морской-2», срок сдачи которого – 2-3 квартал 2008, где уже сейчас, на этапе строительства, активно заключаются договора с будущими арендаторами.

Следует сказать, что сегодня отмечается смещение акцентов местных девелоперов в сторону приоритета строительства новых объектов недвижимости, которые изначально проектируются как бизнес-центры. Т.е. тенденцией становится не адаптация старых зданий, а создание качественно новых проектов.

Одной из причин такого явления стал вскрытый спрос, и оцененный объем такого спроса, на офисную недвижимость класса «А». А класс «А» подразумевает исключительно новое строительство в непосредственной близости от центра деловой активности.

По оценкам экспертов рынка недвижимости не менее 60% офисных помещений снимаемых или приобретенных в Одессе находятся в жилом фонде. Соотношение первичной и вторичной недвижимости не определяется.

В целом же можно говорить о том, что профессиональные офисные центры составляют на местном рынке около 20% от общего объема площадей офисной недвижимости.

	Название бизнес - центра	S общая	S полезная	Год сдачи	Цена продажи	Ставка аренды	Этажность	Класс
1	«Шевченковский»	11 500	9 000	2006	-	\$35-60	11	B+
2	«Греческий»	5 600	3 080	2005	\$3 000	\$50	6	B+
3	«Приморье»	10 360	7 450	2005	-	\$35-45	16	B
4	«Афина»	25 000	6 200	2004	\$3 000	\$40	7	B
5	«Греческий дом»	6 700	4 250	2003	\$1 500	\$40	6	B
6	«Морской»	13 000	9 750	2004	-	\$35-40	9	B
7	«Марин-Плаза»	1 800	1 200	2005	\$3200	\$45	3	B
8	«Престиж»	17 750	13 400	2006	-	\$30	10	B
9	«Альбатрос»	2 100	1260	2007	-	\$25	3	B
10	«25-я Чап. Див.»	9 000	7100	2005	\$1 900	\$25	9	B
11	«Стройгидравлика»	7 350	5 140	2004	-	\$17	7	C
12	«Максан»	5 250	3 780	2007	-	\$15	5	C
13	«Наше дело»	9 125	7 920	2005	-	\$17	10	C
14	«Балковский»	12 400	10 600	2006	-	\$17	10	C
15	«Планета (Р.Э.С.)»	7 800	6 000	2006	-	\$16	6	C
16	«Фабрика бизнеса»	8 000	7 000	2005	-	\$18	7	C
17	«Солнечный»	8 200	6 300	2006	-	\$18	6	C
18	«Черн.Казачества»	6 500	5 100	2005	-	\$15	10	C
19	«Михайловский»	3 800	2 925	2006	-	\$15	5	C
20	«Краснова-6»	7 200	5 040	2006	-	\$16	6	C



GIN Consulting Group

21	«Дм.Донского»	9 400	7 700	2006	-	\$20	10	C
22	«ТриНити»	4 800	3 300	2005	-	\$18	6	C
23	«Черемушкинский»	6 300	4 950	1975	-	\$12	12	D
24	«Промсвязь»	7 500	5 600	1972	-	\$12	6	D
25	«НИИ Телевидения.	7 360	4 780	1976	-	\$12	8	D
		213 795	148 825					