



Анализ тенденций на рынке коммерческой недвижимости г.Одессы

Компания GIN Consulting Group провела исследование наиболее актуальных тенденций в сфере коммерческой недвижимости г.Одессы и составила предварительный прогноз на 2008-2009год. Представляем краткий анализ тенденций в торговом и офисном сегменте коммерческой недвижимости.

Рынок коммерческой недвижимости Одессы имеет ряд характерных особенностей. Одной из них является практически массовое использование классификаторов, которые не соответствуют реальному типу объекта недвижимости. Классификаторы типа «Клубный дом», «Пентхаус», или «Коттедж» часто не соответствуют тому типу недвижимости, к которому относится данный объект. А сам классификатор, скорее предназначен для того чтобы отличаться от конкурента или является только фактором позиционирования и элементом рекламного промоушена.

Тенденции рынка торговой недвижимости

Не является исключением и рынок торговой недвижимости города. Здесь встречаются случаи полного несоответствия декларируемого и фактического формата объектов торговой недвижимости.

Особенностью ситуации на локальном рынке является то, что за 2007 год не был заложен ни один новый проект ТЦ/ТРЦ при том, что сегодня имеются пять-шесть подобных проектов на разных этапах начальной стадии реализации. Практически ни один из них не прошел дальше стадии предпроектного предложения.

Положение осложняется тем, что в городе очень остро стоит проблема генерального плана развития Одессы. Существующие участки земли, имеющие необходимый девелоперский потенциал зарезервированы за несколькими игроками рынка, которые по разным причинам не переходят к реализации отложенных замыслов, а новые игроки не могут найти свободных площадок для альтернативных проектов.

Пока нет понимания того, куда будет развиваться город в будущем, можно рассматривать только участки в черте существующих границ районов.

Местные операторы сегодня не имеют необходимых ресурсов для развития серьезных проектов торгового назначения, а внешние операторы либо держат немногочисленные участки, либо не могут зайти на местный рынок из-за отсутствия подходящих предложений по земле. В целом, 2007 год стал заметной паузой в плане увеличения площадей торговой недвижимости в сегменте ТЦ/ТРЦ. И эта тенденция продолжится в 2008-м году. А образовавшийся застой в развитии рынка торговой недвижимости может не только создать опасную иллюзию устойчивости “status quo”, и отсутствия реальной конкуренции на рынке. Она, крайне невыгодна ни арендаторам, ни конечному потребителю, ввиду тенденции к монополизации несколькими крупными операторами.

Одесса никак не может «перешагнуть» формат ТРЦ 25 000 м². Фактически ни один проект, ТЦ, предназначенный для массового потребителя, не превышает этот формат площади. Хотя город ждет современный крупный европейский проект. И город вполне ему соответствует по реальному платежеспособному спросу.

Однако, местные операторы пока не готовы по ресурсам повести, профинансировать, и самое главное, обеспечить высококачественное управление таким крупным проектом.

При появлении такого альтернативного предложения на местном рынке, “status quo” изменится моментально.

Тенденции рынка офисной недвижимости

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.



GIN Consulting Group

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»

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.

В 2007 году рост арендных ставок составил в среднем 23,5%, и по нашим представлением, он будет расти дальше, хотя темпы его явно замедлятся.

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 новостроенных офисов к реконструируемым старым зданиям. Инвесторы готовы вкладывать средства в «долгие» проекты: рынок демонстрирует высокий и стабильный спрос на офисную недвижимость высокого класса.

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 компаний, 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).

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

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

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

На сегодняшний день 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 на офисную недвижимость класса «А», который подразумевает исключительно новое строительство в непосредственной близости от центра деловой активности.

Абсолютная величина предложения на рынке офисной недвижимости сегодня составляет около 150 тыс. м² сдаваемых площадей. Из них:

- емкость предложения по классу «В+» составляет 12 080 м² сдаваемых площадей;
- по классу «В» - 50 600 м² сдаваемых площадей;
- по классу «С» - 70 800 м² сдаваемых площадей;
- класс «D» в данном случае не учитывается.

При этом в этом году было введено в строй всего около 7 300 м² новых площадей.



GIN Consulting Group

Учитывая тот факт, что темпы роста спроса составляют по сдержанным оценкам, в среднем до 15-20% в год, а темпы роста предложения только 3,4% (т.е. отстают в 5 раз), следует ожидать неизбежного роста цен и арендных ставок на отраслевом рынке.

По материалам анализа рынка «GIN Consulting Group»