



**Трудности уйдут,  
а офисы останутся**

# Чистое поглощение на офисном рынке Петербурга ушло в минус. Вернемся ли мы в офисы? И что такое чистое поглощение?

**«Уходим, уходим, уходим, наступят времена почище!»** – под этим лозунгом прошел второй квартал 2020 года на рынке офисной недвижимости Петербурга.

## **Historia est magistra vitae. История – учитель жизни.**

Каждые 6 лет в XXI веке рынок недвижимости Санкт-Петербурга, который еще достаточно молод, проходит через трудные времена: финансовый кризис 2008 года, геополитический 2014 года, «идеальный шторм» 2020 года.

В марте 2020 года появились первые признаки наступающей рецессии: замедлилась и почти приостановилась активность арендаторов по поиску новых офисов, в то же время увеличилось количество запросов к собственникам бизнес-центров о предоставлении арендных каникул, рассрочек платежей и снижении ставок.

К июлю в минус ушло чистое поглощение офисов. За небольшую историю рынка офисной недвижимости Петербурга отрицательное чистое поглощение фиксировалось трижды и именно в кризисные годы.

В последний раз мы с этим сталкивались 5,5 лет назад – в начале 2015 года – и уже успели забыть о том, что такое возможно. При этом в 2 квартале 2020 года впервые в истории офисного рынка Санкт-Петербурга чистое поглощение оказалось ниже нуля одновременно и в классе А, и в классе В.

В 2020 году бизнес массово перешел на работу из дома и возник вопрос о необходимости офисов. Но его значение нельзя мерить только в квадратных метрах; офис – это место силы, где в атмосфере сотрудничества и живого контакта рождаются и воплощаются прежде всего идеи. IT-компании, одна из главных надежд офисного рынка Петербурга, являются прекрасной иллюстрацией важности офиса. Технические возможности позволяли им перейти на удалёнку уже много лет назад, но компании все же предпочитали работу в офисе.

Хочется верить, что к третьему спаду за 20 лет и арендаторы, и арендодатели усвоили уроки предыдущих: то, что надо в первую очередь искать компромисс и договариваться. Но история не всегда учительница, а скорее надзирательница: она не столько учит, сколько наказывает за незнание уроков, поэтому мы снова видим рост пустующих офисов и не снижающиеся (пока) арендные ставки.





# Как оценить спрос на рынке офисной недвижимости и что такое чистое поглощение.

Для определения состояния рынка недвижимости аналитики оперируют разными показателями. И для того, чтобы определить, на чьей стороне рынок – арендатора или арендодателя, в каком направлении движется – рост, рецессия или кризис, важно не только качественно, но и количественно оценивать спрос.

**Существуют разные подходы для оценки спроса на офисы:**

- С одной стороны, есть доля вакантных площадей в бизнес-центрах и ее динамика. Этот показатель зависит не только от активности арендаторов, но и от объема нового строительства, поэтому он в чистом виде не говорит об уровне спроса, а лишь показывает количество доступных офисов для потенциальных арендаторов.
- С другой стороны, динамика объема всех сделок показывает, сколько запросов на рынке есть и насколько они удовлетворяются. Однако можно увидеть, что объем сделок на растущем и на падающем рынке может быть сопоставим. Так, например, в период рецессии сделки идут, а свободных площадей становится все больше, а арендные ставки все ниже...
- В кризисные периоды на первый план выходит такое понятие, как чистое поглощение. Чистое поглощение не является суммой всех сделок, это разница между объемом занятых площадей на конец и на начало рассматриваемого периода (квартала или года). Актуальность его на падающем рынке обусловлена тем, что сделки продолжают закрываться и их количество может быть на докризисном уровне, а объем пустующих офисов растет. Чистое поглощение учитывает не только новые сделки, но и высвобождение площадей арендаторами, поэтому оно может быть близко к нулю или даже отрицательным.



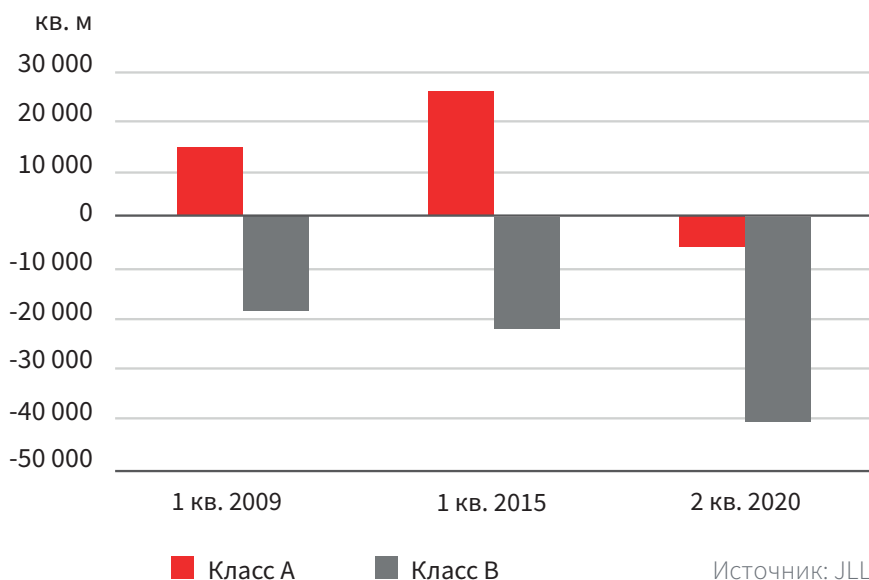
# Tempora mutantur et nos mutamur in illis. Времена меняются, и офисы меняются вместе с ними.

Сегодня Россия переживает третий масштабный кризис в XXI веке. Мировой финансовый кризис 2008 года и геополитический 2014 года привели к изменениям российской экономики и, несмотря на различные предпосылки, имели в чем-то схожие последствия для экономики. Текущая ситуация является следствием распространения COVID-19, которое, с одной стороны, выразилось как в снижении экономической активности в реальном секторе экономики в результате ограничительных мер государства, направленных на борьбу с пандемией. А с другой - в обвале цен на нефть, которое произошло вследствие падения потребления и отсутствия договоренностей ключевых нефтедобывающих стран о снижении добычи.

Таким образом, за свою небольшую историю существования - чуть более 20 лет - рынок офисной недвижимости уже трижды проходил через кризисы. Каждые шесть лет. И каждый кризис мы фиксировали отрицательное чистое поглощение офисов, рост вакантности и снижение арендных ставок.

С каждым новым кризисом объём отрицательного чистого поглощения увеличивается. Причиной этого является не столько глубина падения экономики в целом, сколько растущий с каждым годом объём рынка офисов. Позитивным фактом здесь является то, что в отрицательную зону поглощения уходит ненадолго – максимум на один-два квартала, потом ситуация восстанавливается, и за счет снижения арендных ставок пустующие площади начинают заполняться.

## Динамика чистого поглощения на рынке офисной недвижимости Петербурга в кризисные периоды



**В каждый кризис чистое поглощение уходит в минус по разному сценарию и разным причинам.**

## Decus hoc aevi. Эта славная эпоха. Кризис 2008-2009

В 2009 году падение оказалось внезапным и стремительным. Арендные ставки быстро пошли вниз, вакантность вверх, а объем строящихся бизнес-центров вследствие инерционности строительства был очень высок. Еще в начале 2008 года ничто не предвещало беды, казалось, что рост будет долгим, рынок был далек от насыщения. Опыта у офисных арендодателей было значительно меньше, чем сейчас, а те, кто проявили себя недостаточно гибко в отношении действующих арендаторов, быстро их растеряли. Компании, в свою очередь, получили возможность улучшить качество офисов, переехать в помещение более высокого класса за меньшие деньги. Зима 2009 года запомнилась миграцией арендаторов из класса В в А. В связи с этим показатель чистого поглощения опустился до отрицательных значений в классе В. Это продолжалось всего один квартал. В течение первых трех месяцев 2009 года арендные ставки в офисах класса В упали на 11% и на опустевшие офисы в этом сегменте подтянулись желающие из класса С. Миграция с повышением качества продолжалась весь 2009 год, но поглощение уже не опускалось ниже нуля.

## O tempora, o mores. О времена, о нравы. Кризис 2014-2015

Кризис 2014 года привел к отрицательному поглощению только в начале 2015 года. Реакция рынка была не столь стремительной, как и глубина самого кризиса. Тем не менее спрос замедлился, компании сокращали расходы, в том числе и на аренду офисов. Однако в отличие от 2009 года массовой миграции из класса в класс не происходило, а снижение ставок было не таким драматичным, поскольку переход в рубли уже состоялся. Выход из сложившейся ситуации происходил за счет снижения объемов нового строительства. Некоторые строящиеся бизнес-центры были заморожены и достроены лишь к 2019 году. Последствия приостановки строительства новых офисных центров стали заметны уже в 2017 и особенно в 2018 году, когда прирост спекулятивного предложения составил всего 30 тыс. кв. м.



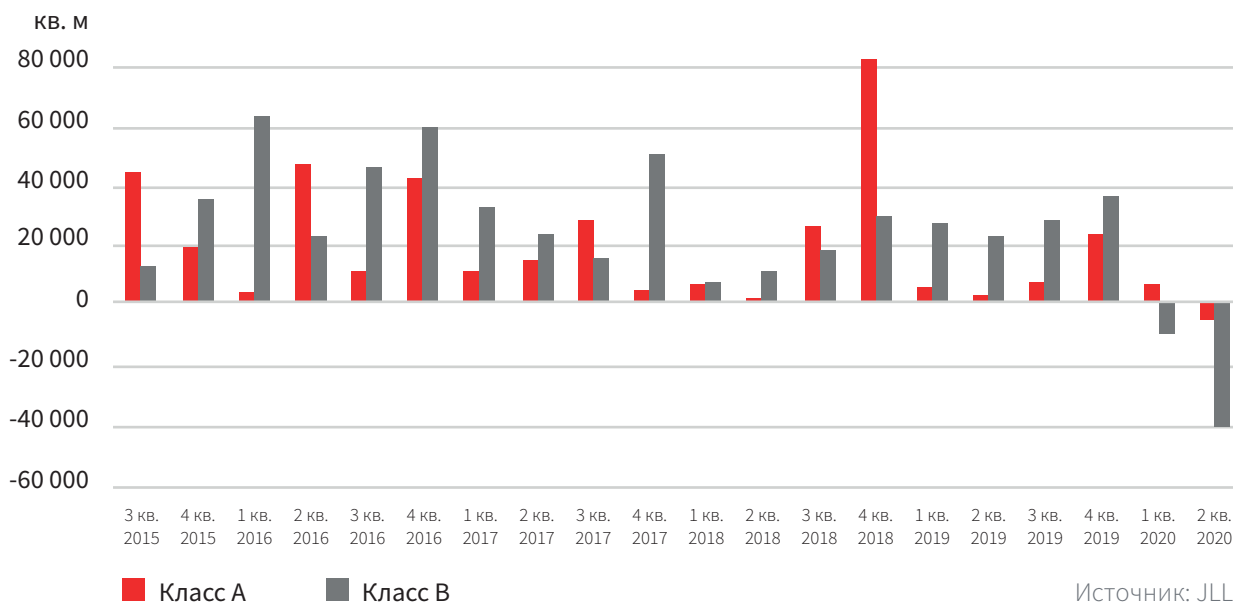
# Alia tempora.

## Другие времена. Кризис 2020-?

2020 год. Рынок офисов в Петербурге встретил новый год в активной фазе роста. Спрос увеличивался, увлекая за собой арендные ставки, девелоперы активизировали строительство. Но пандемия и локдаун в конце марта привели к новым реалиям жизни. Уже в первом квартале 2020 года было

зафиксировано отрицательное поглощение в офисах класса В, а по итогам второго квартала впервые в истории офисного рынка Санкт-Петербурга оно оказалось ниже нуля одновременно и в классе А, и в классе В.

### Динамика чистого поглощения на рынке офисной недвижимости Петербурга



Введенные ограничения отразились на работе многих арендаторов офисной недвижимости Петербурга. Не весь малый и средний бизнес смог пережить период простоя в работе, что привело к стремлению к сокращению арендованных площадей в лучшем случае и к прекращению деятельности компаний в худшем.

За полгода свободные офисы появились в 44 бизнес-центрах, которые ранее были заполнены на 100%. Если в декабре 2019 года свободные офисы предлагались в 219 бизнес-центрах города, то уже в июне 2020 года их количество увеличилось до 263.

Массовую миграцию арендаторов в поисках лучшей локации сдерживают высокие арендные ставки. Они бы и рады из класса В переехать в класс А, как это было в 2009 году, но цены кусаются, и вряд ли такое сильное падение ставок возможно в текущих реалиях.

Помимо малого и среднего бизнеса, в 2020 году приостановили сделки по аренде новых офисов и расширению действующих компании сферы информационных технологий. IT-компании в Петербурге оставались драйверами спроса на офисы в течение последних пяти лет. Петербург

уже называли «IT меккой» и пророчили чуть ли не славу Кремниевой долины. Но пандемия всех айтишников выгнала из офиса, они с наименьшими трудностями перешли на удаленную работу, которую и раньше практиковали. Однако, при этом мы уверены, что это состояние временное. Опыт показывает, что недостаточно просто нанять талантливого программиста и посадить работать на удаленку. Давно замечено, что эффективность живой коммуникации значительно выше, чем через телефон или видеосвязь. И именно поэтому IT-компании продолжали расширяться и строить новые офисы по всему миру, а не перешли полностью на удаленку, хотя техническая возможность была уже давно. Офис для них – место силы и энергии. Место, где интроверты могут сосредоточиться и писать код без отвлекающих домашних обстоятельств, а с другой стороны – живое общение с коллегами, творческая атмосфера и креативное пространство.

Поэтому текущая ситуация – временная вынужденная мера. Есть уверенность, что не только специалисты сферы информационных технологий, но и другие арендаторы вернуться в офисы, хотя адаптация рынка офисной недвижимости Северной столицы к новым условиям будет происходить еще достаточно долго.



# Labor recedet, bene factum non abscedet. Трудности уйдут, а офисы останутся.

---

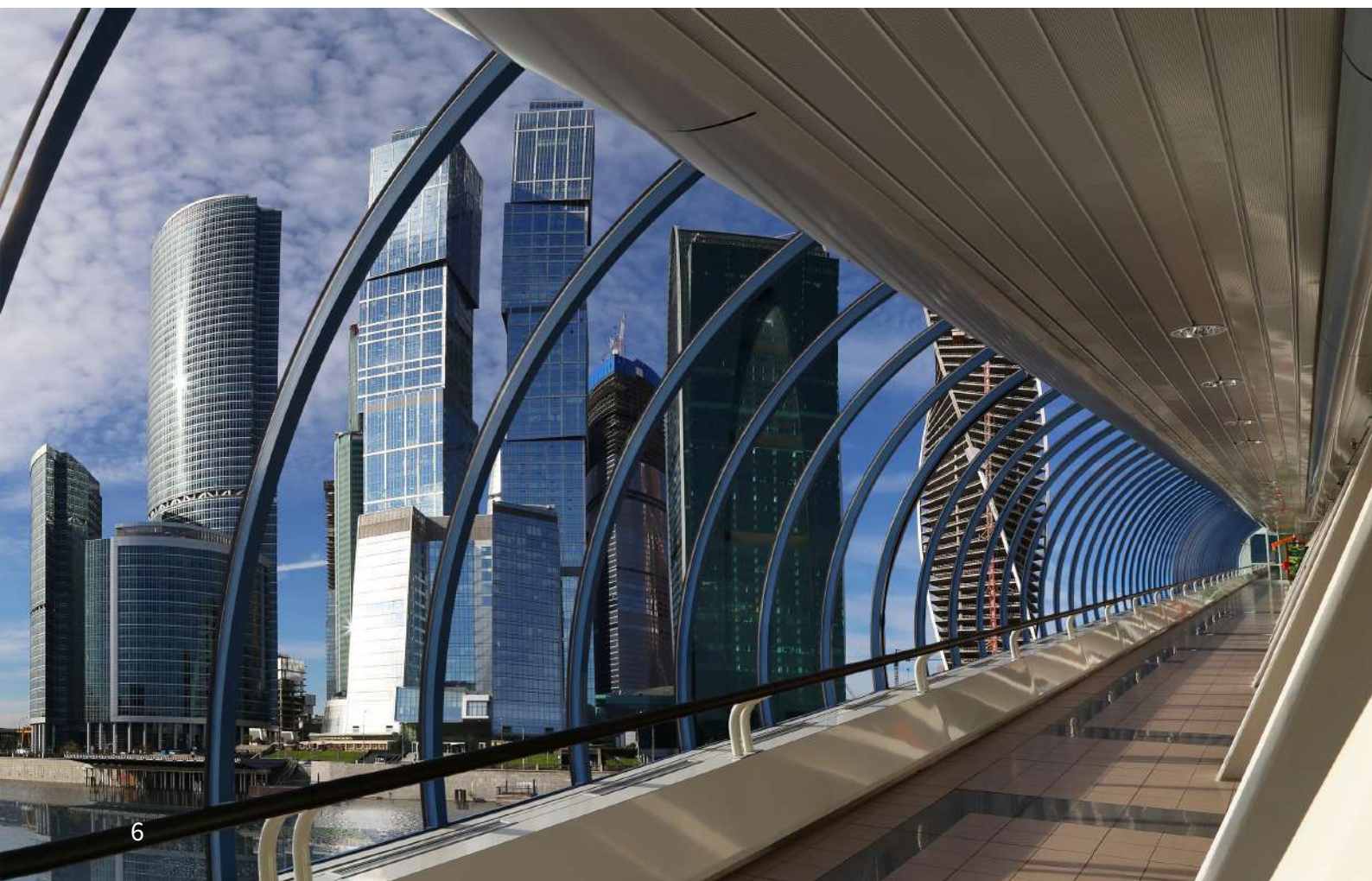
## Что будет дальше?

С одной стороны, отрицательное поглощение и высвобождение офисов в первом полугодии 2020 года дает больше выбора тем компаниям, кто сейчас ищет новый офис. Но это не касается крупных компаний. Для них по-прежнему выбор ограничивается 15-20 локациями. Свободных офисов стало больше, но они достаточно равномерно распределены по всему рынку.

При этом арендодатели не демпингуют и не спешат сдавать эти офисы по бросовым ценам. Складывается ситуация, когда арендатор видит много вариантов, читает в прессе про кризис и ждет скидок. Цены, как правило, начинают снижаться по мере роста сроков экспозиции помещений на рынке. Если офис пустует месяц, это еще не показатель. А вот когда собственник не может в течение полугодия сдать помещение, то начинает задумываться о скидках. Мы ожидаем снижения арендных ставок начиная с осени 2020 года.

По нашим прогнозам, во второй половине года мы вряд ли увидим снова уход чистого поглощения в минус. В классе А ситуацию спасет ввод второй очереди «Лахта-центра», который выйдет на рынок без свободных площадей. Положение дел в классе В улучшится за счет скидок на те офисы, которые пустуют уже достаточно долго по среднерыночным меркам (более шесть месяцев).

В некоторых сферах бизнеса работа из дома останется на несколько дней в месяц/неделю, но основная активность вернется в офисы. Интеграция новых сотрудников в коллектив, приобщение к корпоративной культуре, мозговые штурмы и новые идеи, которые рождаются в процессе живого общения с коллегами, – все это менее эффективно, а иногда и невозможно на удалёнке. Идеи рождаются у нас в головах, а вырастают лишь в дискуссии. И чтобы им расти и развиваться нужна атмосфера сотрудничества и живого контакта, которая возможна в офисе.





*Achieve  
Ambitions*

## Контакты

### **Наталия Киреева**

Руководитель отдела исследований  
в Санкт-Петербурге  
JLL Russia  
natalia.kireeva@eu.jll.com

### **Владислав Фадеев**

Руководитель отдела исследований  
JLL Russia  
vladislav.fadeev@eu.jll.com

JLL (NYSE: JLL) является лидирующей компанией на рынке профессиональных услуг в сфере недвижимости и управления инвестициями. Мы реализуем новый подход к недвижимости, формируя пространства и неограниченные возможности для достижения самых смелых целей. Следуя этому подходу, мы сегодня создаем лучшее завтра для наших клиентов, сотрудников и общества в целом. JLL входит в список крупнейших компаний мира Fortune 500 с годовой выручкой на уровне 18 млрд долл. Компания JLL объединяет около 94 тыс. сотрудников в более чем 80 странах мира (по данным на 31 марта 2020 года).

JLL является брендом и зарегистрированным торговым знаком Jones Lang LaSalle Incorporated. В России и странах СНГ JLL представлена офисами в Москве и Санкт-Петербурге. Российская команда JLL отмечена престижными наградами, включая премию «Консультант года» на Commercial Real Estate Awards, Москва в 2004, 2006-2017 годах, «Консультант года» на Commercial Real Estate Awards, Санкт-Петербург в 2009 и 2016 годах, а также «Лучшая консалтинговая компания на рынке недвижимости России» по версии Euromoney Real Estate Awards в 2014-2018 годах.

Подробная информация доступна на сайте  
[www.jll.ru](http://www.jll.ru)

COPYRIGHT © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2020

This report has been prepared solely for information purposes and does not necessarily purport to be a complete analysis of the topics discussed, which are inherently unpredictable. It has been based on sources we believe to be reliable, but we have not independently verified those sources and we do not guarantee that the information in the report is accurate or complete. Any views expressed in the report reflect our judgment at this date and are subject to change without notice. Statements that are forward-looking involve known and unknown risks and uncertainties that may cause future realities to be materially different from those implied by such forward-looking statements. Advice we give to clients in particular situations may differ from the views expressed in this report. No investment or other business decisions should be made based solely on the views expressed in this report