

РЫНОК АРЕНДЫ НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ: НЕКОТОРЫЕ ДАННЫЕ НА ФОНЕ СКРЫТОГО ДЕФИЦИТА ИНФОРМАЦИИ

Андрей Вейхер
доцент Санкт-Петербургского филиала Государственного университета —
Высшая школа экономики
Дмитрий Даугавет
директор Центра исследования рыночной среды

В 2006 году в рамках мониторинга конкурентной среды и условий предпринимательской деятельности, проводимого Центром исследования рыночной среды, был проведен анализ состояния и проблем развития конкуренции на рынке аренды нежилых помещений. В рамках этой задачи исследовательской фирмой «Крона Корсинто» был осуществлен поиск и анализ источников информации о рынке и предпринято небольшое по объему обследование, сочетающее методы наблюдения, опроса и интервьюирования.¹

Включение данного рынка в проводимый мониторинг было мотивировано тем, что недвижимость является «универсальным» фактором, важным при осуществлении практически любого бизнеса, а аренда является одним из главных способов получения прав на использование помещений, особенно для малого бизнеса.

Следует, правда, оговориться, что при всей важности недвижимости как условия предпринимательской деятельности, для части малого бизнеса оно не является необходимым, в ряде случаев делается выбор между арендой помещения или полным отказом от нее. Примером являются мелкие ремонтно-отделочные предприятия, проводящие все работы на объектах заказчиков, управляемые руководителем посредством мобильного телефона и ведущие учет на домашнем компьютере бухгалтера. По данным представительного обследования, 4-5% занятого населения в Санкт-Петербурге работают в организациях, у которых нет постоянных рабочих помещений².

С точки зрения имеющихся у потребителей альтернатив удовлетворения потребности следует отметить, что для разных категорий предпринимателей-арендаторов аренда нежилых помещений имеет разное значение. Например, для крупных иностранных компаний, российских торговых фирм, осуществляющих сетевую торговлю, активно развивающихся петербургских компаний и др. предпочтительнее приобретение коммерческой недвижимости в собственность.

С другой стороны, для большинства субъектов малого и среднего бизнеса альтернативы аренде нежилых помещений и земельных участков не существует.

Как показывают, в частности, результаты проведенного интервьюирования арендаторов, предпочтение аренды, а не приобретения недвижимости в собственность мотивируется отнюдь не только недостатком средств. Аренда – более мобильный способ получения недвижимости, позволяющий экспериментировать, менять используемый объект на более удобно расположенный и т.п. в зависимости от обстоятельств бизнеса.

На рынке аренды нежилых помещений значительную роль играет государство как один из основных арендо-

дателей, прежде всего в лице исполнительных органов власти Санкт-Петербурга (Комитета по управлению городским имуществом - КУГИ). КУГИ выступает одновременно в роли органа власти и в роли крупного оператора на региональном рынке. Поэтому анализ конкурентной среды рынка аренды нежилых помещений требует оценки доли на рынке, принадлежащей данному оператору, и его прямого и косвенного регулирующего воздействия на рынок.

В распоряжении исследователей имеются данные КУГИ о площади нежилого фонда, находящегося в собственности Санкт-Петербурга, сдаваемого в аренду (3 198,9 тыс. кв.м – в 1 полугодии 2006 г., на момент перед проведением работы) с распределением по целевому использованию (офисное, производственное, складское, торговля и сфера услуг, иное)³.

Объем нежилого фонда, сдаваемого в аренду организациями и представителями частного бизнеса, оценивается более чем в 15 млн. кв. м.

Исходя из данных КУГИ и ГУ «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУ ГУИОН), общий объем рынка аренды нежилого фонда в Санкт-Петербурге можно очень приблизительно оценить в 20 млн. кв. м, а долю в нем города как арендодателя в 15 – 25 % рынка.

К сожалению, на этом обобщенная информация о рынке аренды нежилых помещений заканчивается. На первом же этапе работы специалисты исследовательской фирмы «Крона Корсинто» пришли к неожиданному выводу о крайней недостаточности объективных данных о рынке при кажущемся изобилии информации – специальных изданиях, потоке новостей в деловых СМИ.

Предпринятый поиск источников информации для анализа привел к следующим результатам.

Регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним требуют только сделки по аренде сроком от одного года. При этом наблюдается массовая практика избегания заключения договоров, требующих регистрации, путем заключения срочных договоров на период менее года (наиболее массовая практика) или договоров без установления срока аренды.

Помимо отсутствия учета отношений аренды эта практика сама по себе становится фактором их неустойчивости, сдерживает принятие решений о долгосрочной аренде, о преимуществах для долгосрочных арендаторов, юридическом оформлении изменения условий аренды, осложняет прогноз и выработку эффективной политики ставок арендной платы.

Систематически проводимый опрос риэлтерских организаций о состоянии рынка недвижимости, организуемый и публикуемый ГУИОН согласно распоряжения КУГИ от 8 января 2003 г. № 6-р, как и другие обзоры этого рынка, использует следующие основные индикаторы:

- число заявок / объявлений с предложением сдать / продать или запросом снять / купить объект недвижимости, поданные за период, соотнесенное с таким

3 ГУ ГУИОН. Прогноз развития рынка аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге (на второе полугодие 2006 года и 2007 год) и его влияния на социально-экономическое положение Санкт-Петербурга.

1 следует отметить вклад в сбор и обработку информации в рамках данной работы Г.Васильцовой – студента Социологического факультета Санкт-Петербургского филиала Государственного университета Высшая школа экономики.

2 По данным обследования, проведенного исследовательской фирмой «Крона Корсинто» весной 2005 года (численность обследованных 1205 чел., выборка представительная по полу, возрасту и месту проживания населения Санкт-Петербурга старше 18 лет).

же числом в предшествующем периоде⁴ и выраженное в процентах, называемые сокращенно «активность предложения» и «активность спроса»,

- среднее из величин ставок арендной платы, указанных в предложениях или запросах за тот же период, соотношенные с такой же величиной в предшествующем периоде и выраженные в процентах, называемые сокращенно «уровень цен предложения» и «уровень цен спроса»,
- число фактически заключенных за период сделок, соотношенное с такой же величиной в предшествующем периоде и выраженное в процентах, называемое сокращенно «реальные сделки»,
- среднее из величин ставок арендной платы, указанных в фактически заключенных сделках, соотношенное с такой же величиной в предшествующем периоде и выраженное в процентах, называемое сокращенно «уровень цен сделок».

Каждый из этих индикаторов может быть рассчитан (при наличии достаточных исходных материалов) для отдельных подгрупп объектов недвижимости – в указанном обзоре выделяются торговый, офисный и промышленно-складской сектор.

К сожалению, мониторинг рынка недвижимости, проводимый по распоряжению КУГИ, опирается на очень малый объем информации (в последнем обзоре за февраль 2006 г. были учтены данные о 47 сделках по аренде и 26 сделках по купле-продаже коммерческой недвижимости, при общем числе экспертов, давших качественные оценки основных секторов рынка аренды, от 9 до 14 из 25 агентств по недвижимости). При количестве объектов коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге, измеряемом десятками тысяч, эта выборка никак не может быть представительной по количеству, кроме того, вызывает сомнение и способ ее формирования. Составители обзора прямо указывают в примечании: «Приведенные данные по структуре рынка могут не отражать реальную ситуацию на рынке в целом, поскольку они основаны на анализе малой выборки данных (не все эксперты представили данные о совершенных сделках)».

Наиболее распространенное печатное издание «Бюллетень недвижимости Санкт-Петербурга» также не может служить источником информации для оценок рынка в целом. Выпуски Бюллетеня за февраль-март 2006 г. в разделе нежилого фонда содержали свыше 2000 предложений, которые разделялись по подразделам «аренда» и «продажа» приблизительно в соотношении 6 : 4. Объявлений о спросе так мало (в указанных выпусках – 10), что судить по данному источнику об этом аспекте рынка нельзя.

Экспертный опрос руководителей и ведущих специалистов агентств по недвижимости, занимающихся сегментом коммерческой недвижимости⁵, показал, что не более половины из них пользуются «Бюллетенем Недвижимости Санкт-Петербурга» как основным местом размещения информации о предложениях своих клиентов – арендодателей.

Специально проведенное обследование объектов, на которых были размещены уличные объявления с предложением аренды, показало, что по 40% из них объявлений в указанном бюллетене не размещалось, а по 30% собственники ограничивались только таким объявлением, не помещая информации нигде более.

Выявленные факты подтверждают невозможность судить об активности спроса и предложения на рынке аренды коммерческой недвижимости по имеющимся источникам данных при небольших значениях измене-

ний показателей. Лишь очень сильные (в разы) изменения активности не могут не сказаться на имеющихся индикаторах рынка недвижимости.

Сравнение высказываний арендодателей, ограничивающихся уличными объявлениями, и части экспертов-риэлтеров из агентств недвижимости выявляет схожесть их мнений о типах арендодателей, о деятельности которых нельзя найти информации в имеющихся источниках. Это в большинстве случаев собственники или арендаторы малого числа помещений (довольно часто – одного), которые при имеющемся высоком спросе уверены в быстрой сдаче своего объекта и считают, что риски самостоятельного поиска арендатора ниже, чем затраты на рекламные объявления или услуги агентств по недвижимости. Сами арендодатели этого типа (обследовано 28 человек) отмечают наличие устойчивых связей (вплоть до аренды только лично знакомым арендаторам), наличие опыта сдачи в аренду больше 12 лет, не заинтересованность агентств работать с одним помещением и т.п. Часть экспертов-риэлтеров, прежде всего из успешных агентств, по сути признается в отсутствии собственной информации о таких арендодателях (вплоть до заявления «Таких уже нет», «Только глупцы могут сдавать на свой страх и риск»), либо считает, что это не заслуживающая внимания «дикая» часть рынка.

Для выяснения количественных оценок доли рынка аренды коммерческой недвижимости, занимаемой мелкими арендодателями, необходима специальная работа. Заметим только, что за период проведения обследования было выявлено без специальных усилий, только путем наблюдения по маршрутам обычных поездок членов исследовательской группы по городу, свыше 250 объявлений о сдаче в аренду помещений, размещенных на домах. С учетом того, что подавляющая часть таких объектов недвижимости находится в аренде (не пустует), а значит, не оснащается такими объявлениями, можно без преувеличения утверждать, что в рынок аренды недвижимости вовлечены тысячи объектов рассмотренного типа, информация о которых не может быть получена из соответствующих изданий или у экспертов из агентств недвижимости.

Для оценки состояния конкуренции на рынке аренды недвижимости в Санкт-Петербурге были проведены 68 углубленных интервью с участниками рынка, в т.ч. 16 – с экспертами из агентств недвижимости. Арендаторы (субарендаторы) помещений, принадлежащих Санкт-Петербургу, к обследованию не привлекались, поэтому результаты обследования характеризуют частный сегмент рынка коммерческой недвижимости. (Для правильного понимания результатов обследования надо учитывать, что способ отбора обследуемых – из объявлений на домах о предложении арендовать помещение, из справочников бизнес-центров, из знакомых уже опрошенных субъектов рынка /техника «снежного кома»/, – не позволял выявить предпринимателей, которые не могут найти помещение, подходящее и по качеству, и по ставке арендной платы.)

Оценка ситуации осуществлялась по нескольким индикаторам и дала по этим индикаторам следующие результаты:

- наличие у арендодателей в течение 2006 года простаивавших помещений (были у более, чем половины обследованных);
- наличие у арендодателей случаев отказа от аренды под предлогом «нашел более выгодный вариант» (были менее чем у половины обследованных, но с характерной оговоркой одного из экспертов «они уходят, но не говорят на какие условия в новом месте»);
- наличие у арендаторов опыта нахождения новых помещений (имеются примеры случайного нахождения арендуемого помещения);

4 Для сравнения долгосрочной динамики в качестве отправной точки (= 100%) берутся докризисные месяцы 1998 г.

5 Всего 16 экспертов со стажем работы на рынке от 5 до 15 лет (в среднем 9 лет).

- наличие практик:
 - а/ фиксированной цены арендодателя или
 - б/ переговоров об условиях аренды и примеров снижения начальной цены по итогам переговоров.

Более крупные арендодатели чаще заявляют о проведении политики фиксированной цены, характерное заявление «это не рынок, чтобы торговаться», более мелкие – чаще признают, что применяют политику переговоров, у мелких арендаторов чаще встречается практика снижения начальной цены после переговоров, о чем несколько из них говорили с гордостью.

На прямой вопрос о наличии конкуренции в соответствующем профилю обследуемого сегменте рынка коммерческой недвижимости были получены развернутые ответы, отражающие понимание отвечающими этого явления.

Большая часть арендодателей в своей работе вообще не ощущает конкуренции со стороны аналогичных структур, связывая ее появление с созданием вблизи мест их собственного размещения крупных бизнес-центров. Характерный ответ «Если бы она была, то у нас пустовали бы помещениями, а этого нет». При этом не отрицается, что простой помещений без арендатора случается, но это оценивается как неизбежный момент смены арендаторов. По сути, признается конкуренцией только предельная ситуация абсолютного избытка предложения.

Арендаторы чаще признают наличие конкуренции, в т.ч. на своей стороне - арендаторов. Характерные ответы «Нашелся человек, который предложил хозяину больше, и нас «попросили», но мы нашли лучший вариант», «Если конкурент предложит более выгодные условия, то мне могут отказать в аренде».

Ответы на вопрос о возможных факторах конкуренции сводятся к двум очевидным факторам – ценам (ставкам арендной платы) и местоположению. О других факторах – качестве отделки помещений, наборе услуг, предоставляемых арендодателем, и т.п., - упоминания очень редки. В то же время, в ценовой политике большая часть арендодателей упоминает наряду с необходимостью учета инфляции необходимость «оглядываться на город», в смысле - на цены других арендодателей.

Влияние политики КУГИ на собственную ценовую политику признают около половины арендодателей. Однако влияние это разнопланово, что видно из ответа «Пока только положительное. КУГИ повышает арендные ставки за «убитые» городские объекты. Люди начинают сравни-

вать, а сравнение - не в пользу КУГИ». Отмечались и отрицательные для арендодателей влияния: «Есть объект в собственности города, там ставки не учитывают конъюнктуру».

Для определения наличия или отсутствия и степени влияния политики ставок арендной платы КУГИ на уровень арендных ставок на рынке в целом следовало бы сопоставить их динамику за достаточно длительный период, что не представлялось возможным сделать в рамках данной работы из-за крайне недостаточной информационной базы.

В целом полученная информация о состоянии конкурентной среды на рынке аренды нежилых помещений в Санкт-Петербурге позволяет сделать следующие выводы:

1. При кажущемся избытии информации в настоящее время нет достаточной информационной базы для оценки ситуации и тенденций на рынке аренды нежилых помещений, в т.ч. для принятия решений органами власти Санкт-Петербурга в столь важной для развития бизнеса сфере. Актуальной является задача организации городской властью соответствующего мониторинга.

2. Можно предположить, что реальный объем рынка аренды нежилых помещений несколько больше, а доля города (КУГИ) на этом рынке несколько меньше, чем это может оцениваться на основе данных органов власти и риэлтеров, за счет недоучета присутствия на рынке большого количества мелких арендодателей.

3. С учетом результатов интервьюирования участников рынка, рынок можно признать достаточно конкурентным. В то же время на рынке часто проявляется дефицит предложения, что создает арендодателям преимущества в переговорном процессе с потенциальными арендаторами по условиям договора аренды.

4. Результаты интервьюирования подтверждают возможность определенного влияния арендной политики КУГИ на состояние рынка, объясняемое тем, что КУГИ является единственным оператором рынка, публично декларирующим и проводящим определенную политику сдачи объектов в аренду, установления и изменения арендных ставок, которая закреплена целым рядом нормативных документов. Это влияние необходимо учитывать при проведении политики городской власти, которая должна формировать благоприятные условия для развития бизнеса.