

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

**Обзор рынка офисной недвижимости класса А и В г. Москвы
за II квартал 2009 г.**

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга
Компании «Новое Качество»
по состоянию на 30 июня 2009 года

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Краткий обзор изменения ситуации на рынке офисной недвижимости ..	3
2.	Введенные и перспективные офисные площади	5
3.	Основные тенденции спроса и предложения рынка офисной недвижимости.....	6
3.1	Основные тенденции первичного рынка.....	6
3.2	Основные тенденции вторичного рынка	7
4.	Особенности сделок на первичном и вторичном рынках	8
5.	Изменения ставок аренды и продажи.....	9
5.1	Изменение ставок аренды и продажи на первичную офисную недвижимость.....	9
5.2	Изменения ставок аренды и продажи на вторичную офисную недвижимость.....	11
5.3	Общие особенности изменения коммерческих условий для первичной и вторичной недвижимости	12
6.	Дальнейшие перспективы развития рынка	12

1. Краткий обзор изменения ситуации на рынке офисной недвижимости

За последние 9 месяцев обострения финансового кризиса рынок офисной недвижимости переживает существенный спад, выразившийся, прежде всего, в значительном снижении спроса на качественную офисную недвижимость.

Продолжая устойчивую тенденцию последних месяцев, продолжает увеличиваться объем предложения качественных офисных помещений и доля вакантных площадей, достигнувшая ко II кварталу 2009 г. 21%. Основными изменениями в структуре предложения вторичных офисных площадей за последнее время можно назвать:

- Стабилизация доли класса А;

За последние несколько месяцев доля класса А в структуре предложения постоянно увеличивалась, что указывало на большую востребованность офисов класса В. Однако в настоящее время доля класса А прекратила рост и стабилизировалась в связи с возобновившимся спросом на офисные помещения данной категории.

- Уменьшение доли, выставленных на продажу площадей;

Во II квартале было отмечено некоторое уменьшение доли выставленных на продажу площадей. Во многом это было обусловлено снижением доли объектов обанкротившихся предприятий, а также выставлением для сдачи аренду офисных площадей, которые в предыдущих периодах собственники не смогли продать в связи со значительно сниженным спросом на покупку.

- Стабилизация доли субаренды.

Незначительное увеличение доли субаренды во II квартале свидетельствует о том, что процесс поглощения офисных площадей, предлагаемых к сдаче в субаренду, приблизительно сравнялся с новыми площадями, поступающими на рынок.

Также во II квартале 2009 г. наметились первые тенденции к стабилизации рынка качественной офисной недвижимости, связанной в основном с увеличением объема сделок. В частности объем сделок во II квартале 2009 г. превысил объемы I квартала на 15-20%, но еще очень далек от докризисных значений.

Также необходимо отметить, что первый раз за время финансового кризиса произошла стабилизация реальных ставок аренды и цен продажи на качественную офисную недвижимость. Так, несмотря на незначительное снижение во II квартале, можно с уверенностью сказать, что ставки и цены вряд ли значительно опустятся ниже текущего уровня.

По-прежнему сохраняется значительное различие между ставками/ценами предложения и ставками/ценами реальных сделок. Так во II квартале на первичном рынке аренды офисных площадей процент дисконта, достигаемого в процессе переговоров, составлял в среднем около 30% для класса А и около 20% для класса В. На более устойчивую вторичную недвижимость – 25% для класса А и 15% для класса В.

Основными показателями рынка офисной недвижимости класса А и В, подтверждающими данные тенденции, являются:



Показатель	1-ое полугодие 2008 г. ¹	2-ое полугодие 2008 г.	I квартал 2009 г.	II квартал 2009 г.
Предложение				
Объем введенных площадей, тыс. кв. м	450	273	450	100
Замороженные строящиеся объекты, тыс. кв. м	0	473	410	0
Объем вторичного предложения, тыс. кв. м	290	590	1440	1870
Доля вакантных офисных площадей	4%	8%	17%	21%
Доля субаренды	1%	4%	11%	12%
Спрос				
Доля покупки в спросе на первичный рынок	35%	25%	20%	15%
Доля площадей > 1001 кв. м на первичном рынке	25%	20%	14%	13%
Доля покупки в спросе на вторичную недвижимость	25%	17%	10%	7%
Сделки				
Доля покупок офисных площадей	20%	13%	5%	5%
Ставки и цены предложения				
Изменение ставок аренды класса А на первичном рынке	10%	-2%	-20%	-20%
Изменение ставок аренды класса В на первичном рынке	9%	-3%	-10%	-10%
Изменение цен продажи класса А на первичном рынке	8%	-4%	-13%	-5%
Изменение цен продажи класса В на первичном рынке	6%	-4%	-10%	-4%
Изменение ставок аренды класса А на вторичном рынке	4%	-3%	-15%	-14%
Изменение ставок аренды класса В на вторичном рынке	7%	-3%	-12%	-11%
Изменение цен продажи класса А на вторичном рынке	1%	-2%	-6%	-5%
Изменение цен продажи класса В на вторичном рынке	1%	-3%	-7%	-4%

¹ Показатели за 1-ое и 2-ое полугодие являются средним значением по кварталам за отчетный период

2. Введенные и перспективные офисные площади

Основными тенденциями строящихся офисных площадей являются:

- **Сокращение вводимых офисных площадей**

Несмотря на проблемы с привлечением заемных средств, строительство многих объектов коммерческой недвижимости продолжается. И, несмотря на то, что в I квартале 2009 г. было введено рекордное в условиях кризиса число офисных площадей, II квартал оказался значительно менее удачным – общее количество введенных площадей не превысило 100 тыс. кв. м.

Одним из наиболее крупных введенных в эксплуатацию во II квартале офисных площадей являются четыре здания первой очереди в Nagatino iLand, составляющие около 90 тыс. кв. м. Таким образом, общий объем столичных качественных площадей составил приблизительно 8 790 тыс. кв. м.

Всего в 2009 году ожидается около 880 тыс. кв. м. введенных офисных площадей, из которых 330 тыс. кв. м. должно прийти на второе полугодие. Среди наиболее значимыми офисных зданий, планируемых к вводу в эксплуатацию в III – IV кварталах являются Vivaldi plaza, «Город столиц» (2-я очередь), «Западные ворота»:

Объект	Девелопер	Класс	Адрес	Офисная площадь, кв. м
Vivaldi plaza	ОТКРЫТИЕ-Недвижимость	A	ул. Кожевническая	67 850
БЦ «Город столиц» (2-я очередь)	Капитал групп	A	Краснопресненская набережная	52 125
БП «Западные ворота»	Центурион	A	ул. Беловежская	51 200

- **Снижение темпов «заморозки» бизнес-центров**

Во второй половине 2008 г. в Москве было заморожено около 1 млн. кв. м. офисных площадей, в I квартале 2009 г. – более 400 тыс. кв. м. Однако в настоящее время темпы заморозки значительно снизились. Так, во II квартале 2009 г. не было заморожено ни одного знакового проекта качественных офисных площадей.

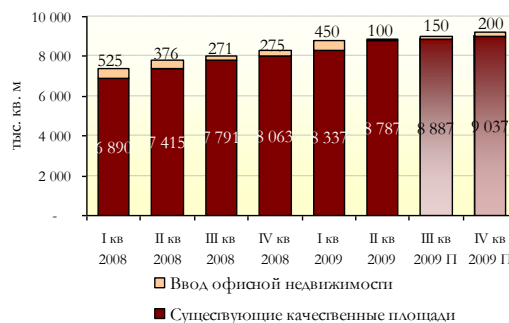
- **Рост количества заявленных проектов**

Несмотря на сложность получения финансирования под новые проекты, во II квартале было сделано несколько заявлений о начале строительства офисных площадей. Основными среди них являлись:

Название	Заказчик	Адрес	Площадь, тыс. кв. м	Ввод в эксплуатацию
МФК с гостницей	Краун Инвестментс	Озерковская набережная, вл.22-24	78,6	2011
Гостинично-офисный центр	Отбирается Департаментом г. Москвы через открытый аукцион	ул. Ходынская	51,5	Через 11 кварталов после начала строительства
Гостинично-деловой центр	ОАО «ВИП-Центр»	Садовническая ул., д.31	51,6	II кв. 2011 г.
МФК	Финансово-хозяйственное управление Мэрии Москвы	Профсоюзная ул. Пересечение с проектируемым пр. № 5408 (промзона №62)	не разглашается	не разглашается
Технопарк «Химические инновации»	Администрация г. Москвы	Душинская ул., вл.1-3	18,3	не разглашается

Динамика запланированного и фактического ввода офисов, тыс. кв. м

Всего: 7 415 7 791 8 063 8 337 8 787 8 887 9037 9237



3. Основные тенденции спроса и предложения рынка офисной недвижимости

3.1 Основные тенденции первичного рынка

- **Большой объем нереализованных офисных площадей**

В первом полугодии 2009 года объем поглощаемых строящихся площадей снизился приблизительно в 7 раз относительно докризисного показателя.

Приблизительно 30% всех строящихся бизнес-центров являются заполненными в среднем на 80%. В основном срок сдачи данных объектов приходится на 2009 или первую половину 2010 г. и сделки по ним приходились на еще докризисный период. Таким образом, на данный момент, исходя из общего объема строящихся в Москве офисных площадей, составляющих около 3 млн. кв. м, чуть менее 2 млн. кв. м являются вакантными на настоящий момент и представляют собой общий объем первичного рынка офисных площадей.

Среди основных тенденций, продиктованных снижением затрат, в структуре спроса на первичную офисную недвижимость можно выделить следующие:

- **Снижение спроса на покупку первичной офисной недвижимости**

Под влиянием финансового кризиса спрос на офисную недвижимость помимо общего падения изменился структурно. В ожидании падения цен потенциальные покупатели откладывают решение купить недвижимость в пользу аренды офисов.

Во II квартале 2009 г. тенденция снижения доли заявок на покупку первичной офисной недвижимости еще более снизилась, достигнув 15%. Данная тенденция связана с нестабильностью общей экономической ситуации и отсутствием понимания дальнейших перспектив развития у большинства компаний, нехваткой денежных средств и соответственно неготовностью сделать инвестиции в недвижимость.

- **Снижение доли класса А в структуре спроса на первичную недвижимость**

Продолжается снижаться доля класса А, как в покупке, так и в аренде первичных офисных площадей.

Так количество заявок предварительной аренды во II квартале 2009 г. на офисные площади класса А составляет 10%, что в три раза меньше, чем в 2008 г. По сравнению с I кварталом 2009 г. доля уменьшилась на 5%.

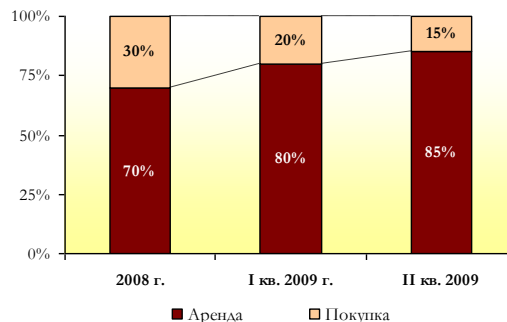
В структуре покупки офисных площадей во II квартале впервые доля класса В превысила долю класса А, составив 45%.

- **Увеличение спроса на небольшие офисные блоки**

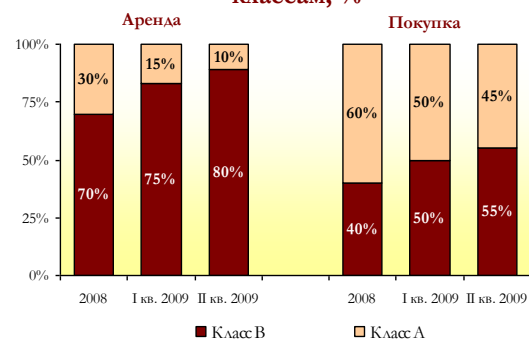
В структуре спроса во II квартале продолжилось увеличение количества заявок на офисные площади меньшего метража: до 250 кв. м и от 251 до 500 кв. м.

При этом значительно снизилась доля офисных помещений метражом более 1001 кв. м. По сравнению со средним показателем за 2008 г. доля в данном сегменте снизилась на 9%. Доля офисных площадей метражом от 501 до 1000 кв. м, занимавшая наибольшую долю в 35% в 2008 г. во II квартале

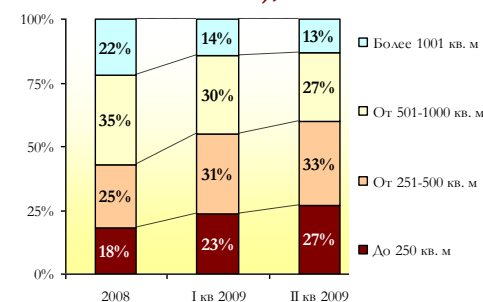
Динамика структуры спроса на офисные помещения, %



Динамика структуры спроса по классам, %



Структура спроса на офисные помещения по метражу (по кол-ву заявок), %



2009 г. снизилась на 8%, составив 27%.

На данный момент наибольшей популярностью на первичном рынке пользуются офисные площади метражом от 251 до 500 кв. м.

3.2 Основные тенденции вторичного рынка

- **Увеличение объема предложения и доли вакантных площадей**

С началом финансового кризиса наблюдается значительное снижение спроса на офисную недвижимость и увеличение объема предложения офисных площадей на вторичном рынке.

Если в I квартале 2009 г. объем предложения офисных площадей на вторичном рынке достиг почти 1,5 млн. кв. м, что соответствует 17% вакантных площадей, то во II квартале доля вакантных площадей составила уже 21%, что говорит о продолжении увеличения высвобождаемых офисных площадей.

- **Стабилизация доли класса А в структуре предложения**

Увеличившаяся доля класса А в структуре предложения во время кризиса, говорящая о большем спросе на класс В, вызванный сокращением затрат во многих компаниях, прекратила увеличиваться и стабилизировалась.

Таким образом, по итогам II квартала можно сказать, что офисы класса А на вторичном рынке прекратили активно высвобождаться и стали постепенно заполняться. Причиной этого во многом являются значительные текущие скидки на офисные площади класса А.

- **Снижение доли запросов на покупку**

Финансовый кризис внес значительные коррективы в спрос на офисную недвижимость. Интерес потенциальных покупателей офисов в Москве переместился на рынок аренды офисных помещений в столице. Доля потенциальных покупателей офисной недвижимости значительно снизилась по сравнению с докризисным уровнем и составила 10%. Это связано с тем, что в условиях нестабильной экономической ситуации компании не готовы делать инвестиции в недвижимость, а предпочитают оставаться более гибкими, используя договор прямой аренды или субаренды.

Как следствие данной тенденции возникает отражение в структуре предложения:

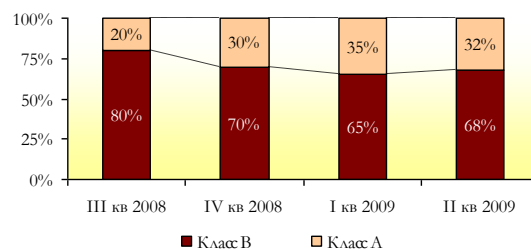
- **Стабилизация доли продаж в структуре предложения**

Во II квартале 2009 г. наблюдается некоторое снижение доли продаж относительно аренды на вторичном рынке в сравнении с началом 2009 г. Снижение доли продаж в настоящее время во многом было связано с уменьшением доли объектов банкротившихся или сокращающих свою деятельность предприятий, нуждающихся в быстрой реализации имеющихся активов. Также необходимо отметить, что собственники коммерческой недвижимости снимают объекты с продажи и сдают их в аренду в связи с расхождением взглядов владельцев

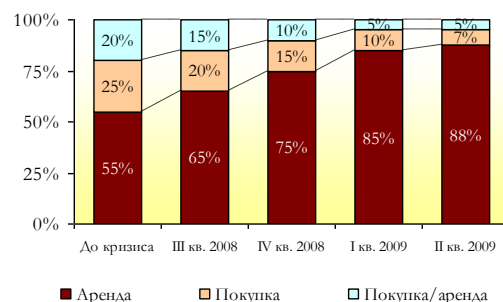
Объем предложения на рынке вторичной офисной недвижимости



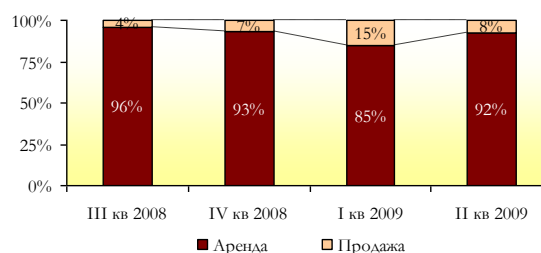
Структура предложения вторичной офисной площади по классам, %



Структура спроса на офисную недвижимость, %



Доли аренды и продажи в предложении на вторичном рынке, %



недвижимости и потенциальных покупателей по поводу цены и соответственно с отсутствием сделок купли-продажи.

- **Увеличение спроса на офисные блоки меньшего метража и одновременное уменьшение их доли в предложении**

За последние несколько месяцев наблюдалось устойчивое постепенное снижение заявок на офисные площади более 251 кв. м. При этом рост заявок наблюдался в сегменте небольших офисных блоков до 250 кв. м.

При этом можно сказать, что в конце первого полугодия 2009 г. произошла некоторая стабилизация в изменениях долей запросов по метражу и в ближайшем будущем, они либо не изменятся, либо незначительно увеличатся. О начале роста количества заявок на офисные площади большего метража пока говорить рано.

Между тем, продолжается тенденция снижения количества предложения офисов с метражом менее 250 кв. м на вторичном рынке за счет увеличения доли более 1001 кв. м и от 501 до 1000 кв. м. Данное уменьшение связано со значительным сокращением персонала большинством компаний и соответствующим переездом в более скромные по метражу офисы.

Так во II квартале на предложение офисных блоков менее 250 кв. м. пришлось 41%, что на 5% меньше, чем в начале 2009 г. При этом, предложение больших офисных блоков метражом более 1001 кв. м. выросло на 3%.

- **Стабилизация доли аренды и субаренды**

Начиная с III квартала 2008 года на рынке значительно увеличилась доля предложений субаренды, предлагаются помещения с выполненной отделкой, иногда с мебелью и оргтехникой. Доля помещений, предлагаемых в субаренду, достигает 14%, в то время как в докризисный период этот показатель не превышал 2%. Также, в связи с сокращением количества персонала ряда компаний и снижением деловой активности практически во всех сферах бизнеса, увеличилось число предложений по переуступке прав аренды от компаний, заключивших предварительные договоры аренды и оказавшихся не в состоянии оплачивать аренду офиса.

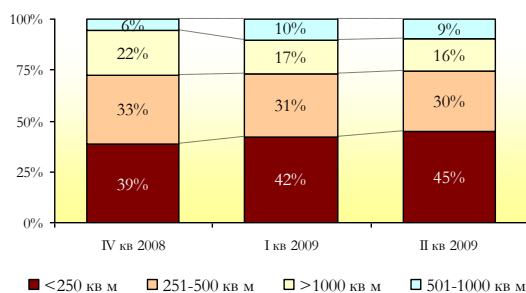
Незначительное увеличение доли субаренды во II квартале 2009 г. может свидетельствовать о начале ее стабилизации. Так количество компаний, следующих политики сокращения затрат и предлагающие избыточные площади в субаренду, перестало увеличиваться значительными темпами, как в конце 2007 – начале 2008 г. Данная тенденция свидетельствует о том, что процесс поглощения приблизительно сравнялся с новыми, предлагаемыми в субаренду площадями.

4. Особенности сделок на первичном и вторичном рынках

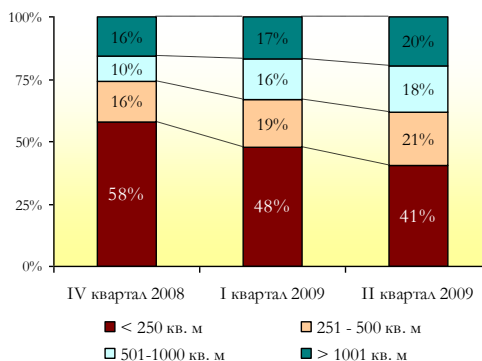
- **Увеличение активности на первичном рынке офисной недвижимости**

На первичном рынке офисной недвижимости крупнейшей сделкой во II квартале 2009 г. можно назвать покупку фондом KanAm GrundKapitalanlagegesellschaft бизнес-центра Vivaldi Plaza у компании «Открытие-недвижимость». В связи с кризисом фонд заплатил за бизнес-центр не 900 миллионов долларов, а на 20-25 процентов меньше (675-720 миллионов долларов). Форвардную сделку о покупке четырех офисных зданий комплекса класса А

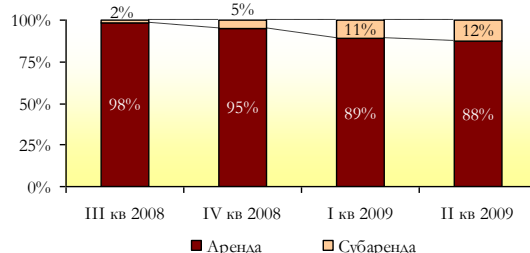
Распределение запросов на вторичную офисную недвижимость по метражу, %



Структура количества предложений по метражу вторичной офисной недвижимости, %



Доли долей субаренды в структуре предложения аренды, %



Vivaldi Plaza на Кожевнической улице фонд CapAm заключил в марте 2008 года. Снижение стоимости офисной части Vivaldi Plaza вполне логично, так как стоимость офисной недвижимости во многом зависит от арендных ставок, которые с начала кризиса упали на 20-40 процентов.

В ближайшем будущем Сбербанк может осуществить крупную покупку, т.к. в настоящее время банк рассматривает возможность покупки офисного блока не менее 30 тыс. кв. м в деловом-центре «Москва-сити», в частности в башне «Федерация» (Mirax Group) и Imperia Tower (MCG).

- **Увеличение активности на вторичной офисной недвижимости**

На вторичном рынке крупнейшей сделкой во II квартале 2009 г. стало приобретение компанией «Нафта Ко», принадлежащая, Сулейману Керимову, 50% офисно-торгового комплекса «Воентор». До кризиса стоимость бизнес-центра составляла около \$900 млн, сегодня — около \$400 млн.

Также во II квартале стало известно о намерении Siemens приобрести многофункциональный деловой комплекс класса А+ «Легион II» на Большой Татарской улице общей площадью 27,9 тыс. кв. м. На данный момент идет процедура due diligence, сделку можно ожидать в III квартале.

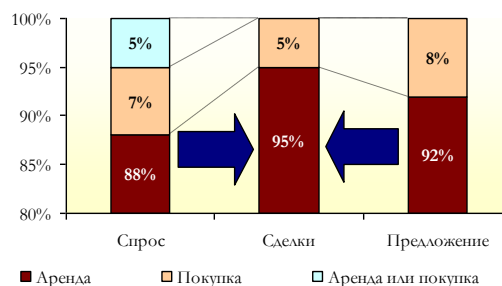
В начале II квартала впервые отмечено увеличение активности на рынке вторичных офисных площадей со времени начала финансового кризиса. Например, в апреле 2009 г. арендовано чуть менее 20 тыс. кв. м качественных офисных площадей, что приблизительно на 15% превышает объем сделок в марте. Однако данные цифры пока абсолютно не сравнимы с ежемесячными объемами сделок за прошлый год.

- **Снижение доли покупок в общем объеме сделок**

В структуре сделок доля покупок значительно уменьшилась за последнее время, что связано с нестабильностью экономической ситуацией и желанием потребителей сохранять гибкость в затратах на офисные площади, путем арендных договоров.

Доля спроса и предложения аренды во II квартале практически сравнялась, составив 7% и 8% соответственно. Однако доля покупки в реальном объеме сделок по-прежнему не превышает 5%, что связано с тем, что даже готовые к покупке 7% от спроса и часть выбирающихся между арендой и покупкой (5%), ждут еще большего снижения цен, формируя тем самым отложенный спрос.

Сравнение спроса и предложения на вторичные офисные площади во II квартале 2009 г., %



5. Изменения ставок аренды и продажи

5.1 Изменение ставок аренды и продажи на первичную офисную недвижимость

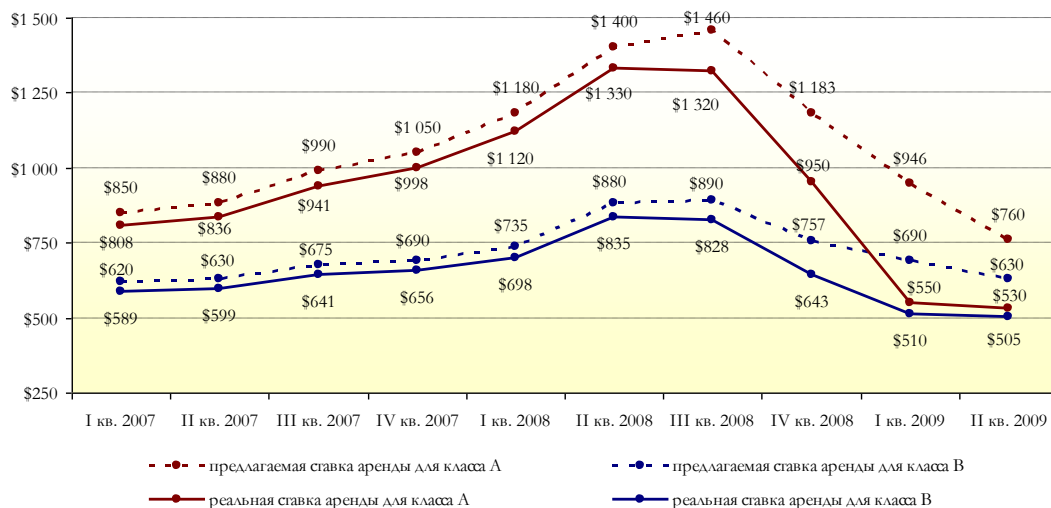
- **Сближение ставок аренды классов А и В**

В связи с резким сокращением спроса на первичную офисную недвижимость класса А и относительно небольшим количеством объектов класса В, присутствующем на рынке в настоящее время, разрыв между ставками аренды класса А и класса В все больше сокращается. Так во II квартале 2009 г. данный разрыв оказался минимальным за все последнее время.

- **Стабилизация рыночных ставок аренды**

Несмотря на незначительное снижение реальных ставок аренды во II квартале 2009 г. можно сказать, что впервые за время финансового кризиса ставки аренды стабилизировались. Значительное сближение ставок на офисы класса А и В обусловлено значительно большими темпами снижения в офисах класса А. Собственникам первичных площадей класса В позволяет сдерживать ставки аренды отсительно небольшое присутствие на рынке офисных площадей данного класса.

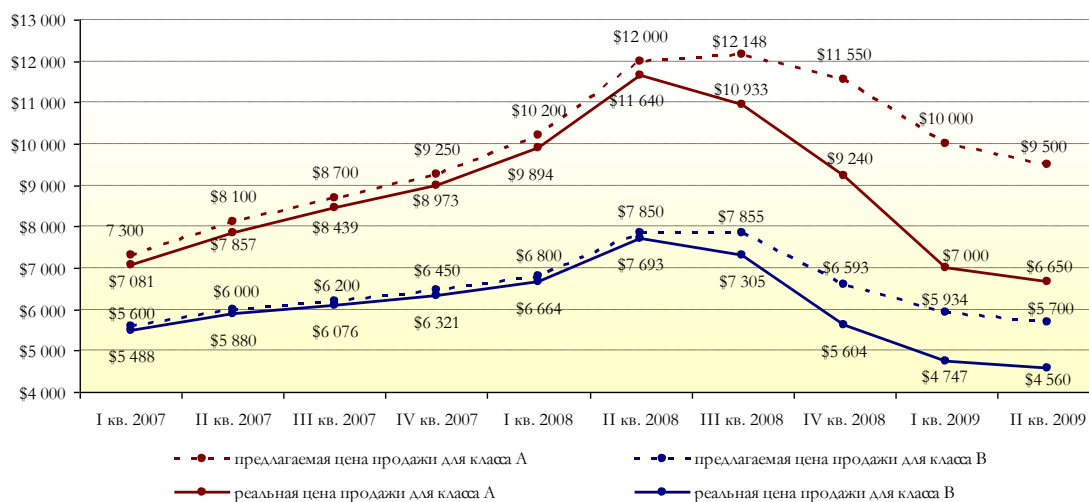
Динамика предлагаемых и реальных ставок аренды для первичной офисной недвижимости классов А и В, \$ за кв. м в год без НДС и эксплуатационных расходов



• **Снижение темпов падения стоимости первичной офисной недвижимости**

Снижение темпов падения стоимости первичной офисной недвижимости во многом обуславливается практически полным отсутствием спроса и соответственно сделок, в связи с чем, собственники предпочитают в дальнейшем не снижать цены, серьезно приблизившиеся к себестоимости, а предлагать договора предварительной аренды.

Динамика предлагаемых и реальных цен на первичную офисную недвижимость классов А и В, \$ за кв. м в год без НДС



• **Разрыв между ставкой/ценой предложения и реальной ставкой/ценой сделки**

Продолжается тенденция значительных расхождений между предлагаемой собственником ставкой аренды/ценой продажи и ставкой/ценой реальной сделки, отличающей на процент дисконта, обсуждаемого в процессе переговоров арендодателями и потенциальными арендаторами.

Во II квартале средний размер дисконта на аренду первичной офисной недвижимости класса А составляет около 30%, для класса В - 20%. Средний размер дисконта на продажу первичной офисной недвижимости на данный момент составляет около 30% для класса А и 20% для класса В.

5.2 Изменения ставок аренды и продажи на вторичную офисную недвижимость

- **Сближение ставок аренды классов А и В**

Как и на первичном рынке, в связи с сокращением спроса на более дорогую недвижимость класса А снижение ставок и цены предложения на класса А значительно превосходит подобные показатели для класса В. Таким образом, разрыв между ставками аренды класса А и класса В все больше сокращается.

- **Продолжается снижение ставок и цен на вторичную офисную недвижимость**

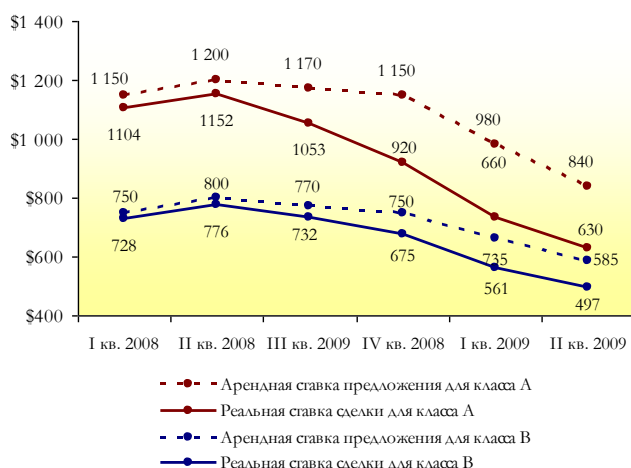
Снижение ставок и цен на вторичную офисную недвижимости началось во II квартале 2008 г. в связи с началом резкого снижения спроса и одновременно увеличения предложения, вызванных началом финансового кризиса. Наибольшее снижение ставок аренды и продажи, предлагаемых собственниками, пришлось на первое полугодие 2009 г. Так, в I и II квартале ставки аренды суммарно потеряли около 30%, а цены продажи – более 10%. Минимальная цена на качественные офисные площади была зафиксирована в бизнес-парке «Румянцево» (класс В), расположенного на пересечении МКАД и Ленинского проспекта. Стоимость офисного помещения в данном бизнес-парке составляет 4 тыс. руб. (\$121) за 1 кв. м в год с НДС и эксплуатационными расходами. Предыдущий рекорд минимальной цены принадлежал бизнес-центрам «Технопарк синтез» на Угрешской улице и «Очаково» на Большой Очаковской. Стоимость аренды там составляет 4,5 тыс. руб. Также необходимо отметить, что до наступления кризиса такой минимум находился на отметке в \$450 за 1 кв. м. без учета НДС и эксплуатационных расходов.

- **Разрыв между ставкой/ценой предложением и реальной ставкой/ценой сделки**

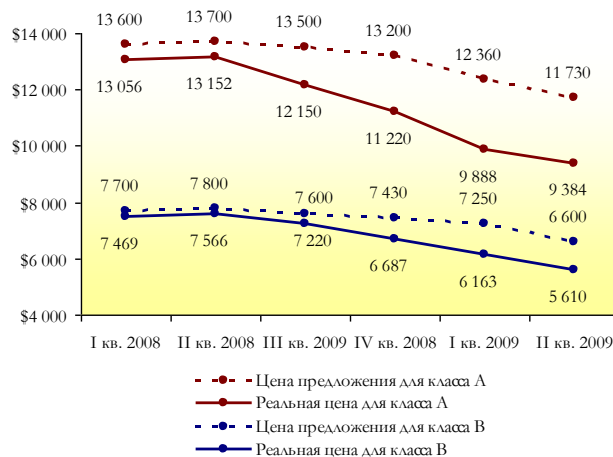
Как и на первичном рынке, основная активность на офисном рынке действующих бизнес-центров происходит сейчас за закрытыми дверями: ежемесячно снижающая ставка/цена предложения далека от величины реальной сделки.

Так, начиная с III квартала 2009 г. наблюдается существенное увеличение дисконтов с изначальной цены, назначаемой собственником. Во II квартале средняя величина дисконтов с изначальных ставок аренды для офисов класса А составила 25%, для офисов класса В – 15%. Размер дисконтов на цены продажи составляет около 20% для офисов класса А и около 15% для класса В.

Динамика арендных ставок предложения и реальных ставок на вторичную офисную недвижимость, \$



Динамика цен предложения и реальных цен продажи на вторичную офисную недвижимость, \$



5.3 Общие особенности изменения коммерческих условий для первичной и вторичной недвижимости

В качестве ключевых общих тенденций, как для первичного, так и вторичного рынка можно назвать следующие:

- **Разрыв ставок и цен на первичном и вторичном рынках**

Как и в I квартале 2009 г., наибольшее снижение ставок аренды наблюдается на первичном рынке офисных площадей, что связано с практически полностью перешедшим спросом на вторичный рынок. Время на поиск новых помещений на текущем рынке резко сократилось, т.к. компаниям необходимо принимать оперативные действия по сокращению арендных доходов. На этом фоне ликвидность недавно построенных бизнес-центров, площади в которых сдаются без отделки, серьезно снизилась, что напрямую отражается на увеличивающемся разрыве ставок на первичном и вторичном рынках офисной недвижимости.

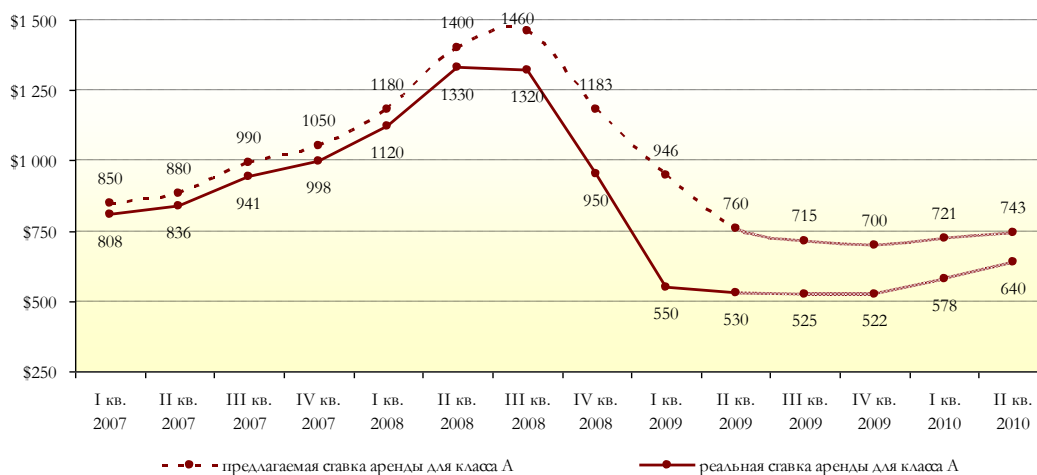
6. Дальнейшие перспективы развития рынка

В качестве дальнейших сценариев развития можно выделить оптимистический и пессимистический сценарий развития.

При **оптимистическом сценарии** развития стабилизация рынка качественной офисной недвижимости начнется уже в конце 2009 г.: постепенно начнет восстанавливаться спрос, который остановит рост вакантных площадей. Начиная с I кв. 2010 г. ставки аренды начнут постепенное увеличение в среднем 3% за квартал, при этом рост ставок для вторичной недвижимости будет несколько интенсивней.

Также необходимо отметить, что с конца 2009 г. начнут свое сокращение дисконты с предлагаемой ставки аренды и цены продажи. Таким образом, начнется постепенное сближение предлагаемой и реальной ставки аренды/цены продажи.

Прогноз предлагаемых и реальных ставок аренды на первичную офисную недвижимость класса А, \$



Пессимистический сценарий учитывает продолжение кризисных тенденций. Так новый виток кризиса может быть вызван большим количеством задолженности, которую не смогут погасить или рефинансировать большинство заемщиков. При невозможности нейтрализовать последствия второй волны экономической ситуация вновь ухудшится, а деловая активность снизится. Таким образом, спрос вновь значительно сократится, что, безусловно, негативно отразится на всех показателях рынка офисной недвижимости и отодвинет процесс восстановления рынка еще, как минимум, на 6-12 месяцев.