

**ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
КЛАССОВ А И В г. МОСКВЫ
ЗА 4 КВАРТАЛ И ИТОГИ 2010 ГОДА**

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга
Компании «Новое Качество»
по состоянию на 20 декабря 2010 года

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОБЫТИЯ ГОДА	3
2. ВВЕДЕННЫЕ И ЗАЯВЛЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ	5
3. ТЕКУЩЕЕ ОФИСНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.....	6
4. ЦЕНОВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА.....	7
5. ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ.....	8
6. ЦЕНОВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ВТОРИЧНОГО РЫНКА	8
7. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПРОСА.....	10
8. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОГО ОФИСНОГО РЫНКА В 2011 ГОДУ	11

1. Основные тенденции и события года

По сути 2010 г. является первым посткризисным годом, поэтому основные тенденции, отмеченные в истекшем году, в той или иной степени были связаны с проблемами, которые возникли еще в период кризиса. Тем не менее, в течение года многие кризисные тенденции продемонстрировали существенное ослабление, а в ряде случаев и попросту сошли на нет. Ниже приведены основные тенденции, имевшие место за год, а также примеры, подтверждающие их.

Финансовые проблемы девелоперов офисной недвижимости. В истекшем году большинство девелоперов коммерческой (в т.ч. офисной) недвижимости представили достаточно слабую финансовую отчетность. Например, Группа АСР зафиксировала чистый убыток в размере 613 млн. руб. за первое полугодие 2010 г., результатом AFI Development за первые 9 месяцев стал чистый убыток в объеме более \$54 млн. Столь невыразительная отчетность является результатом плохих показателей продаж и сравнительно невысокой активности арендаторов (по сравнению с докризисным периодом).

Долговая проблема. Одной из важнейших проблем сектора является чрезмерная перекредитованность девелоперских компаний. Впервые долговой вопрос возник в конце 2008 г., когда банки в массовом порядке стали закрывать кредитные линии для строителей и девелоперов. Недостаток финансирования привел к проблемам с завершением текущих проектов и выплатой процентов по имеющимся долговым обязательствам. На текущем этапе долговая проблема стоит менее остро, однако опасность все еще сохраняется. Например, общий долг все той же Группы “АСР” превышает \$1,3 млрд. (ежегодные процентные платежи по долгу составляют порядка \$150 млн.), “Mirax” – \$500 млн., “AFI Development” – \$420 млн.

Размораживание девелоперских проектов. Важной тенденцией года стало массовое размораживание девелоперами ранее замороженных проектов по строительству объектов коммерческой и жилой недвижимости. Так, одной из первых компаний, которая заявила о возобновлении строительства замороженных объектов в Москве, была “AFI Development”. Компания вновь приступает к реализации проектов «Озерковская набережная», «Павелецкая бизнес-парк», «Серебряково», а также проект на Рубцовской набережной, которые планируется завершить в 1 полугодии 2011 г. Из наиболее значимых проектов, о возобновлении которых было объявлено в 2010 г., можно отметить небоскреб “City Palace” в Московском международном деловом центре “Москва-Сити”. В числе других знаковых московских проектов, которые были разморожены в 2010 г., можно отметить “Английский квартал” (“ПИК”) и МФК “Легенды Цветного” (“Капитал групп”).

Рост инвестиций в офисный девелопмент. О существенном росте инвестиционной активности в 2010 г. в секторе свидетельствует увеличившееся количество инвестиционных сделок. Среди фактов, подтверждающих эту тенденцию, можно отметить:

- Совместную реализацию банком “Raiffeisen” и строительно-девелоперской компанией “Strabag” бизнес-центра в Москве. Совокупный объем инвестиций составил \$50 млн.
- Создание банком “ВТБ” новой девелоперской компании, к задачам которой относится управление девелоперскими активами банка, отошедшими к нему в период кризиса.
- Планы мэра Москвы С.Собянина по стимулированию офисного строительства на окраинах города.
- Планы зарубежной финансовой группы “SBI Holdings” привести в Россию свои инвестиционно-девелоперские подразделения

Мирное окончание судебных разбирательств. В результате кризиса ликвидность многих девелоперов значительно ухудшилась, а их платежеспособность заметно пострадала, что привело к серьезным проблемам с обслуживанием долгов. Возникающие в связи с этим проблемы решались как правило двумя основными способами: путем передачи объектов недвижимости или долей в компаниях кредиторам, а также путем перевода споров хозяйствующих субъектов в судебное русло. И если в начале года большинство подобных исков оканчивались весьма плохо для девелоперов, то к концу года все чаще стали выноситься мировые соглашения. Например:

- В октябре московским арбитражем было прекращено дело о банкротстве СУ-155, которое было инициировано в связи с невыплатой компанией долга. Причиной для прекращения дела явилось исполнение компанией финансовых требований, предъявленных к ней.
- Также судом было отказано французской компании “Bouygues Batiment International” в наложении ареста на денежные средства ЗАО “Миракс-Сити”, дочерней структуры “Mirax Group” и заказчика строительства башни “Федерация”, в размере \$6,17 млн. и 22,74 млн. руб.
- В сентябре “Альфа-Банк” отозвал судебный иск о взыскании долга с той же самой “Mirax Group” в связи с достигнутым внесудебным соглашением.

Улучшение ситуации с финансированием. Начиная со второй половины 2010 г. на рынке довольно отчетливо прослеживается тенденция, которая свидетельствует о значительном улучшении кредитной ситуации в отрасли. Так, банки вновь начали кредитовать девелоперские компании. В качестве конкретных примеров можно отметить:

- Продление банком «ВТБ» выданных компании «AFI Development» кредитов, предназначенных для финансирования строительства торгового центра «Mall of Russia» и снижение ставки по кредитам с 16% до 13,25% годовых.
- Открытие банком «ВТБ» подконтрольной ему компании «ДОН-Строю» кредитной линии на 4,3 млрд. руб. на 6 лет в целях рефинансирования задолженности перед «Альфа-Банком», а также предоставление кредита «Системе-Галс» на 5,4 млрд. руб. для завершения строительства проекта «Leningradsky Towers».

Помимо этого, девелоперы весьма успешно **привлекали финансирование на открытых рынках**. Так, летом 2010 г. Группа «АСР» разместила дополнительную эмиссию 9,4 млн. акций, что принесло компании порядка \$400 млн. Кроме того, компания разместила два выпуска биржевых облигаций общим объемом 3,5 млрд. руб. Компания «ЛенСпецСМУ» также находится в процессе размещения публичного долга в виде выпуска еврооблигаций в объеме \$150 млн.

В то же время следует выделить и **ряд негативных тенденций**, которые прошли через весь 2010 г. и, вероятно, сохранятся и в следующем году. В числе них:

Продолжение судебных тяжб. Как было отмечено, в настоящее время все чаще судебные иски репаются в пользу девелоперов. Тем не менее, в ряде случаев судебные разбирательства грозят компаниям не только финансовыми потерями, но и банкротством. Например, сейчас ООО «Макромир» проходит процедуру банкротства, а против девелоперской компании ЗАО «Астория-Групп» возбуждено дело о признании ее банкротом. В центральном офисе «Mirax Group» проходят обыски по подозрению компании в нарушении законодательства, что потенциально также грозит ей убытками, а в худшем случае – даже банкротством.

Продажа активов и долей в бизнесе в счет погашения долга. Из последних примеров этой тенденции можно отметить продажу компанией «Korpernik Group» (бывшая ГК «МИАН») строящегося бизнес-центра «Классик» на Валуевой улице в Москве, продажу «Horus Capital» ее последнего офисного проекта, «Олимпия парк». Из наиболее ярких примеров перехода прав собственности на часть акций компаний можно отметить переход 27%-го пакета акций «Системы-ГАЛС» от «АФК Система» к банку «ВТБ».

Запрет на офисное строительство в центре города. Еще одной тенденцией, которая появилась практически в самом конце 2010 г., можно считать запрет московских властей на офисное строительство в центре города в целях облегчения ситуации на дорогах. Так, в частности под запрет попали два проекта, находящиеся на стадии реализации – офисный центр на Хитровской площади и проект «Тверская застава» компании «AFI Development». Непонятно, будет ли снят запрет и что теперь делать с теми проектами, строительство которых уже ведется, но ясно одно: отсутствие новых площадей в центре Москвы приведет к значительному росту ставок аренды на офисы в существующих бизнес-центрах.

2. Введенные и заявленные объекты

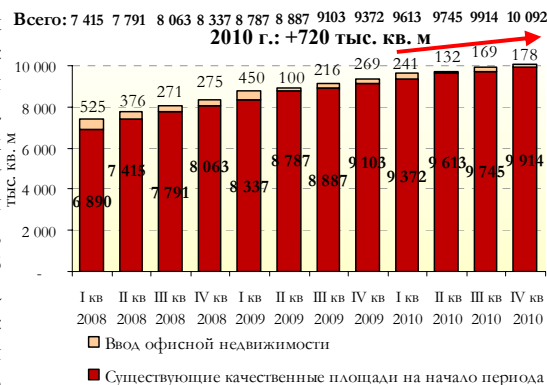
В последнем квартале уходящего года темпы ввода новых офисных объектов сохранились на уровне 3 квартала: по итогам октября-декабря в столице было введено 178 тыс. кв. м качественных площадей классов А и В. Таким образом, итоговая цифра по году практически совпала с нашим предыдущим прогнозом, составив 720 тыс. кв. м. При этом величина качественного офисного фонда достигла в конце года 10,1 млн. кв. м. Из наиболее крупных проектов, реализованных за год, мы отмечаем 3-ю фазу Центра Международной торговли (класс А) общей площадью свыше 200 тыс. кв. м, БЦ "Домников" (класс А, арендопригодная площадь – 70 тыс. кв. м), "Vivaldi Plaza" (68 тыс. кв. м), а также МФК "Маршал" и 2-ю очередь проекта "Etmia". Сравнение итоговой по году цифры ввода офисов с результатом 2009 г. (-30%) свидетельствует о том, что темпы ввода существенно снизились. Основными причинами этого являются замораживание текущих проектов, а также резкое сокращение количества вновь заявляемых к строительству объектов в 2009 г.

В отношении запуска новых офисных проектов общая тенденция осталась неизменной: на осень и зиму приходится подавляющая часть объявляемых к реализации проектов. 4-й квартал 2010 г. не стал исключением, за отчетный период в Москве было заявлено к реализации два относительно крупных проекта общей площадью свыше 150 тыс. кв. м: "С-парк" (Садовническая набережная, вл. 3-7) и "Метрополиа" (Волгоградский проспект, д. 42, корп. 8). Пока неизвестны конкретные параметры этих проектов: ни даты начала, ни даты окончания строительства. Более того, непонятны даже перспективы первого из проектов, который был запущен компанией "Интеко", что связано с негативным новостным фоном вокруг самой компании. Таким образом, в общей сложности в уходящем году девелоперы объявили о планах по реализации 8 крупных офисных проектов (общей площадью свыше 2 млн. кв. м):

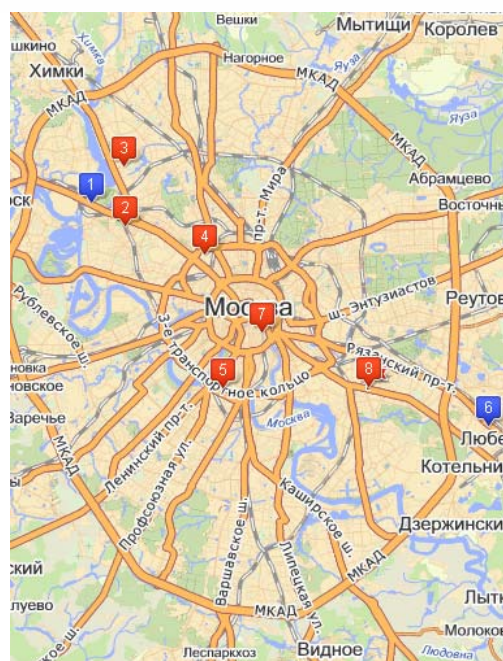
1. Волоколамское шоссе ("Аграмант", 56 тыс. кв. м, класс В)
2. Ул. Панфилова ("Race Communications", 11 тыс. кв. м, класс А)
3. Головинское шоссе ("Калинка-Риэлти", 55 тыс. кв. м, класс А)
4. Ул. Правды (150 тыс. кв. м, класс А)
5. 5й Донской проезд ("Дон-строй", 54 тыс. кв. м, класс А)
6. Егорьевское шоссе ("Абсолют Менеджмент", 1,3 млн. кв. м, класс А)
7. Садовническая набережная ("Интеко", 50 тыс. кв. м, класс А)
8. Волгоградский проспект ("Метрополь", 120 тыс. кв. м, класс А)

По активности девелоперов в запуске новых проектов можно сделать вывод о том, что активность на рынке постепенно нарастает, что в конечном итоге должно в скором времени привести к восстановлению объемов офисного строительства.

Динамика роста качественного офисного фонда Москвы, тыс. кв. м



Проекты, заявленные к реализации в 2010 г.

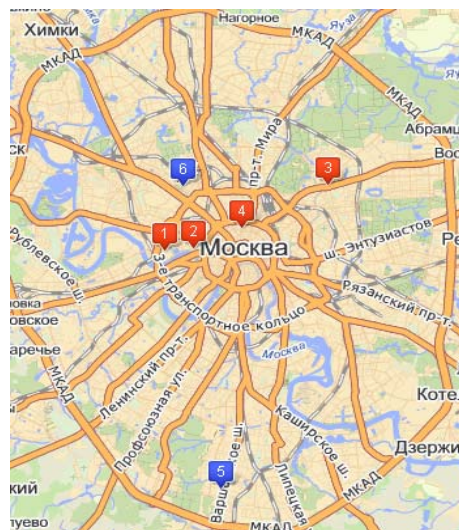


- - строящиеся объекты класса А
- - строящиеся объекты класса В

3. Текущее офисное строительство

К концу года в фазе активного строительства в Москве находилось более 30 средних и крупных по размеру проектов офисной недвижимости. Несмотря на то, что они существенно различаются по индивидуальным характеристикам, здесь все же прослеживается определенная закономерность: **значительная часть этих проектов достаточно компактно локализована в центре (в пределах ТТК) и на севере города**, что связано, во-первых, с потребностями бизнеса и, во-вторых, наличием здесь достаточного количества свободных площадей под офисную застройку. На карте отмечены крупнейшие из этих проектов, завершение которых ожидается в ближайшее время (всего 6 проектов, 4 из которых относятся к классу А). **Номинальные ставки аренды на офисные помещения в этих бизнес-центрах находятся в пределах от \$505 за кв. м (класс В, на окраине) до \$840 за кв. м (класс А, в пределах Садового кольца).**

Большинство из обозначенных проектов должны были быть завершены еще в истекшем году, однако, ставшие уже традиционными задержки привели к переносу сроков их ввода в эксплуатацию. Судя по текущей степени их готовности, есть основания полагать, что часть из отмеченных проектов будет завершена в 1 полугодии 2011 г., тогда как остальные объекты (преимущественно крупные) будут сданы еще позже.



- - строящиеся объекты класса А
- - строящиеся объекты класса В

Таблица 1. Крупнейшие московские офисные проекты классов А и В, завершение которых запланировано на 1 п/г 2011 г.

	Объект	Класс	Офисная площадь, тыс. кв. м	Адрес	Средняя заявленная ставка аренды, \$/кв.м/год
1	Mercury City Tower	А	87	1-й Красногвардейский пр-д, 14	800
2	Imperia Tower	А	70	Краснопресненская наб., 4	800
3	Преображенская площадь	А	70	Преображенская площадь, д. 8	740
4	Легенда Цветного	А	30	Цветной б-р, 2, стр. 1	840
5	БП "Solution", корп. 2-3	В+	29	Варшавское шоссе, 150	505
6	БЦ "Трио"	В+	18	Ул. 8 марта, 1	610

4. Ценовые индикаторы первичного рынка

Основными показателями текущего состояния рынка офисной недвижимости являются ценовые индикаторы, которые включают в себя цены продаж и ставки аренды. Средние по московскому рынку показатели представлены в таблице ниже. При этом необходимо учитывать, что фактические показатели могут серьезно отклоняться от своих средних значений в ту или иную сторону, что связано с относительной узостью первичного рынка офисной недвижимости.

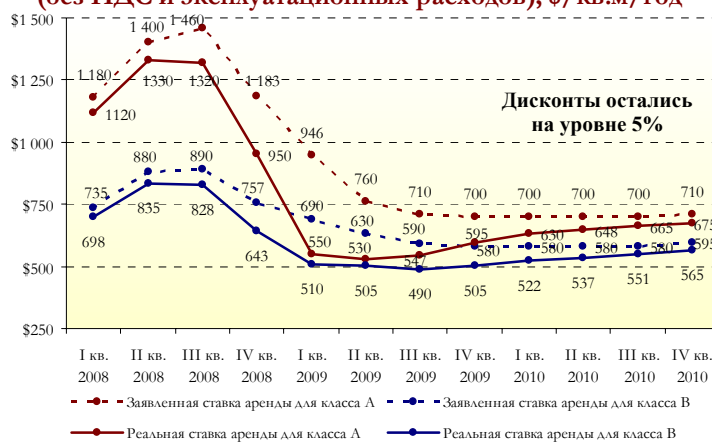
Таблица 2. Средние цены продаж первичной офисной недвижимости классов А и В (\$/кв. м) и ставки аренды на эти объекты без НДС и эксплуатационных расходов (\$/кв. м/год)

Класс	Номинальная арендная ставка (без НДС и эксплуатационных расходов)	Реальная арендная ставка	Номинальная цена продаж	Реальная цена продаж
А	710	675	9250	8790
В	595	565	5250	4990

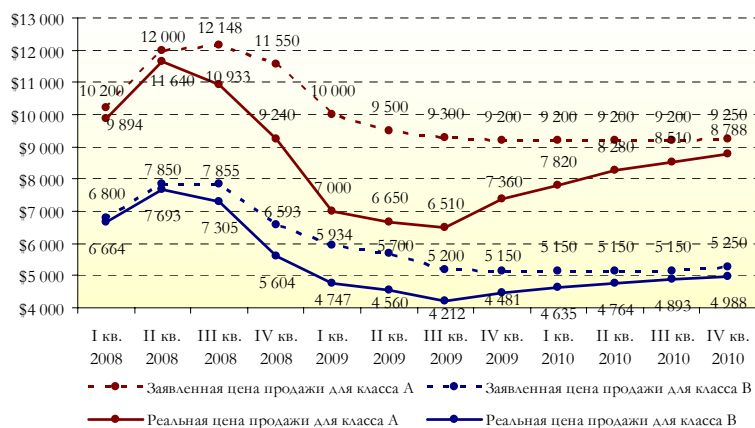
За 4-й квартал **номинальные ставки аренды** на первичном рынке офисной недвижимости продемонстрировали незначительный рост в пределах статистической погрешности, что на фоне сохранившихся за квартал дисконтов (на уровне 5%) привело к росту реальных ставок. Так, если в 3 квартале реальные ставки аренды на помещения классов А и В составляли \$665/кв.м и \$550/кв.м соответственно (без учета НДС и расходов на эксплуатацию), то к концу 2010 г. они **поднялись на \$10-15 до \$675/кв.м и \$565/кв.м.** Таким образом, за целый год **реальные ставки аренды продемонстрировали рост в пределах 10-15%**, что незначительно превышает уровень инфляции в стране (порядка 9%). Номинальные ставки практически весь год стояли на одном месте и лишь в 4 квартале продемонстрировали слабый рост: подъем реальных индикаторов в первых трех кварталах был обеспечен преимущественно за счет сокращения дисконтов, в 4 квартале – за счет роста номинальных индикаторов.

Что касается сегмента купли-продажи первичной офисной недвижимости, то средняя по городу **реальная цена продаж** составляет \$8790/кв. м за помещения класса А и \$4990/кв. м за класс В.

Динамика заявленных и реальных ставок аренды на первичную офисную недвижимость классов А и В (без НДС и эксплуатационных расходов), \$/кв.м/год



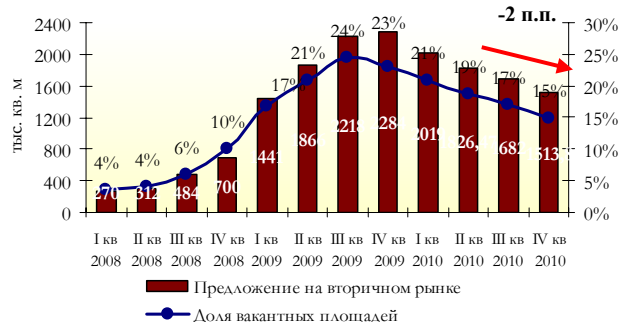
Динамика заявленных и реальных цен продажи на первичную офисную недвижимость классов А и В (без НДС), \$/кв.м



5. Предложение на вторичном рынке

Как отмечалось, к концу 2010 г. качественный офисный фонд Москвы составил около 10,1 млн. кв. м. При этом рынком было поглощено 8,6 млн. кв. м офисов, тогда как остальные 1,5 млн. кв. м офисной недвижимости по различным причинам пустовало (фактически эти площади представляли из себя базу для предложения на вторичном рынке). Таким образом, **доля вакантных площадей на рынке составила 15%, что на 2 п.п. ниже аналогичного показателя 3 квартала и на 8 п.п. ниже показателя годичной давности.** Столь существенное сокращение доли пустующих площадей свидетельствует о росте спроса со стороны арендаторов и покупателей коммерческой недвижимости. Судя по тому, насколько уверенно сокращалась доля вакантных площадей, можно сделать вывод, что это падение продолжится и в обозримом будущем, причем потенциал снижения данного показателя остается довольно значительным: до кризиса доля вакантных площадей на рынке составляла всего порядка 4%.

Доля вакантных площадей на рынке офисной недвижимости



Как и в предыдущем отчете, здесь приводятся данные по доле вакантных офисных площадей в зависимости от их класса. Среди помещений класса А пустуют порядка 17%, тогда как по классу В таких помещений всего 13%. Приведенные цифры свидетельствуют о том, что за время кризиса предпочтения арендаторов особо не поменялись: как и прежде большинство из них предпочитают более дешевые варианты, относящиеся к классу В.

6. Ценовые индикаторы вторичного рынка

Ситуация на вторичном рынке офисной недвижимости в основном соответствовала положению дел на первичном рынке: в последнем квартале уходящего года **номинальные ценовые индикаторы продемонстрировали легкий рост, что на фоне стабильных дисконтов (в среднем около 5%) способствовало умеренному росту реальных индикаторов.** Практически единственным существенным отличием между первичным и вторичным рынками являлась разница между ценовыми уровнями: цены и ставки аренды на вторичном рынке были заметно выше, поскольку в них заложена “премия” за готовность объектов и, следовательно, более низкие операционные и финансовые риски по сравнению с объектами первичной недвижимости.

Так, к концу года номинальные ставки аренды на офисные площади классов А и В (очищенные от НДС и эксплуатационных расходов) составили \$820/кв.м и \$625/кв.м. Цены продаж (также очищенные от НДС и эксплуатационных расходов) держались на уровне \$11600/кв.м и \$6250/кв.м соответственно.

Таблица 3. Средние цены продаж вторичной офисной недвижимости классов А и В (\$/кв. м) и ставки аренды на эти объекты без НДС и эксплуатационных расходов (\$/кв. м/год)

Класс	Номинальная арендная ставка (без НДС и эксплуатационных расходов)	Реальная арендная ставка	Номинальная цена продаж	Реальная цена продаж
А	820	780	11600	11020
В	625	595	6250	5940

Размер вторичного рынка позволяет вполне надежно оперировать среднерыночными показателями, не боясь ошибиться в расчетах. В то же время необходимо отметить, что колебания реальных ценовых индикаторов вокруг их центральных значений могут быть весьма велики, что связано с уникальными индивидуальными характеристиками тех или иных объектов офисной недвижимости. Ряд реальных примеров по московскому рынку приведен ниже.

Анализ показал, что за прошедший год **рост реальных показателей за год составил около 10-15% как в сегменте аренды, так и сегменте купли-продажи.** Примеры конкретных предложений представлены ниже.

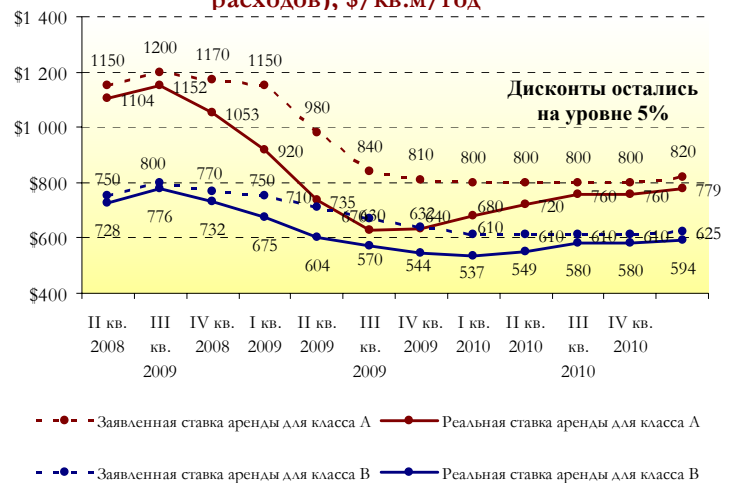
Сегмент аренды:

- *Внутри Садового Кольца* встречаются объекты, ставки аренды на которые существенно превышают средние по городу значения. Например, в бизнес-центре на ул. Знаменка помещения класса А предлагаются в аренду по ставке в \$790 за кв. м. Что касается объектов класса В, то их здесь вполне реально снять за \$615 за кв. м (например, в бизнес-центре на ул. Большая Полянка).
- *Внутри Третьего транспортного кольца* ставки аренды более демократичные. Так, в бизнес-центре на ул. Новолесная площади класса А предлагаются в аренду по \$620/кв. м/год, а офисные помещения в административном здании класса В+ на ул. Автозаводская по ставке в \$390 за кв. м в год.

Сегмент купли-продажи:

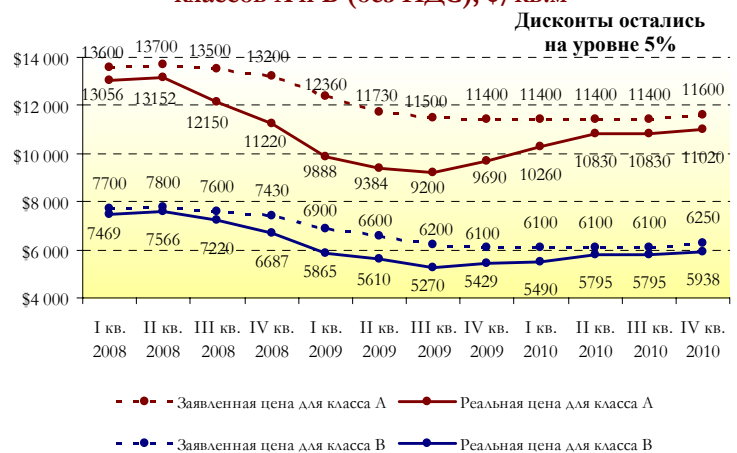
- *В пределах Садового Кольца* цены на площади класса А довольно высокие (например, около \$10450 за кв. м площадей в особняке на Тверском бульваре), на площади класса В – существенно ниже (\$8120/кв. м за площади в БЦ на Зубовском бульваре).
- *Внутри ТТК* в качестве ориентировочных цен можно указать \$7065 за кв. м площадей класса А в БЦ на ул. Бутырский Вал и \$4045 за кв. м офисов класса В в БЦ на ул. Бауманская.

Динамика заявленных и реальных арендных ставок на вторичную офисную недвижимость классов А и В (без НДС и эксплуатационных расходов), \$/кв.м/год



Дисконты остались на уровне 5%

Динамика заявленных и реальных цен продажи на вторичную офисную недвижимость классов А и В (без НДС), \$/кв.м



7. Общая характеристика спроса

В 4 квартале 2010 г. на московском офисном рынке было закрыто несколько крупных сделок как в сегменте аренды, так и купли-продажи, что свидетельствует о росте инвестиционной составляющей спроса на офисные помещения (в 2009 г. крупных сделок с офисной недвижимостью практически не было, за исключением вынужденных сделок, когда помещения отдавались в счет погашения долга). Итак, за истекший год в сегменте купли-продажи было закрыто более 10 значимых сделок, информация о наиболее крупных из них приводится ниже.

Таблица 4. Некоторые сделки в сегменте купли-продажи офисной недвижимости в 2010 г.

Компания	Тип сделки	Сумма	Объект сделки
Корпорация "Чэнтун"	продажа	-	37 тыс. кв. м в БП "Гринвуд"
Группа компаний "ИСТ"	покупка	\$50-60 млн.	БЦ "Nouvelle Building" площадью 9,8 тыс. кв. м
СОГАЗ	покупка	\$140 млн.	7,3 тыс. кв. м в БЦ "Волна"
"UFG Real Estate II"	покупка	-	бизнес-центр класса А на ул. Бахрушина площадью 5 тыс. кв. м
Мосэнерго	продажа	88 млн. руб.	Офис на Минчуринском проспекте
Kopernik Development	продажа	-	Бизнес-центр "Классик"

В сегменте аренды наиболее существенными сделками за год следует признать:

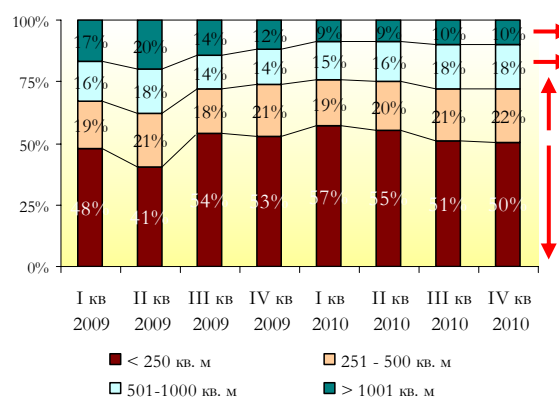
Таблица 5. Некоторые сделки в сегменте аренды офисной недвижимости в 2010 г.

Компания	Площадь объекта	Адрес объекта
"ТНК ВР"	38 тыс. кв. м	БЦ "Nordstar Tower"
Самсунг	6 тыс. кв. м	Здание Военторга
"Nokia-Siemens"	5 тыс. кв. м	БЦ на ул. Станиславского, д. 21
"Энеп ОГК-5"	5 тыс. кв. м	БЦ "Павловский"
"Nocomed"	5 тыс. кв. м	БЦ "Фьюжн_парк"

Существенных изменений (по сравнению с 3 кварталом) в предпочтениях инвесторов за последний квартал истекшего года выявлено не было, о чем позволяет судить структура спроса офисных помещений в зависимости от их классов. В то же время с начала года произошли довольно заметные перемены: **сократилась доля офисов малой площади** (менее 250 кв. м), с 53% до 50%, **на фоне роста доли средних по площади помещений** (от 250 кв. м до 1 тыс. кв.м), с 35% до 40%. Что касается доли крупных офисных блоков (площадью свыше 1 тыс. кв. м), то она сократилась с 12% до 10%. Отмеченные перемены отражают стремление арендаторов и покупателей занять более просторные офисы по пока что относительно демократичным ценам и ставкам аренды.

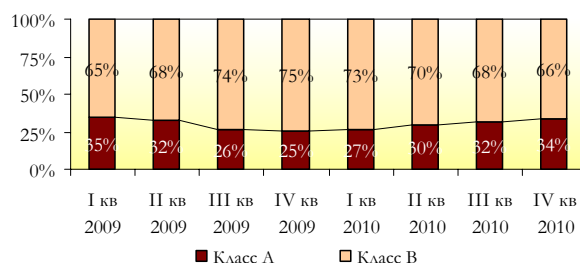
В отношении структуры спроса офисных помещений в зависимости от их класса смены тренда не произошло: в 4 квартале наблюдалось **планомерное снижение доли**

Структура спроса на офисы классов А и В по метражу (аренда), %



помещений класса В в общем объеме спроса, которая за квартал сократилась с 68% до 66%. Всего за год падение составило 9 п.п. Таким образом, в конце 2010 г. две из трех сделок на московском офисном рынке приходились на помещения класса В. Во-первых, это связано с тем, что доля помещений класса В в общей структуре качественного офисного фонда заметно преобладает (85% против 15%, приходящихся на помещения класса А) и, во-вторых, вследствие предпочтения арендаторами и покупателями более бюджетных вариантов, что представляется вполне естественным в посткризисный год. По мере исчезновения с рынка кризисных проявлений доля более качественных помещений демонстрировала рост, практически приблизившись к докризисным уровням (35%).

Структура спроса на офисы в зависимости от их классов, %

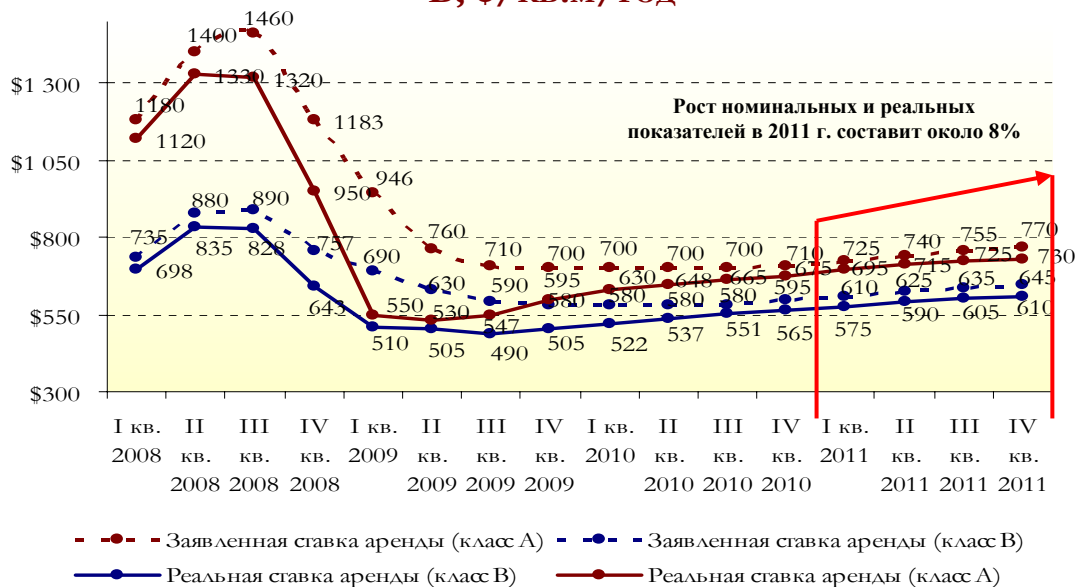


8. Перспективы развития московского офисного рынка в 2011 году

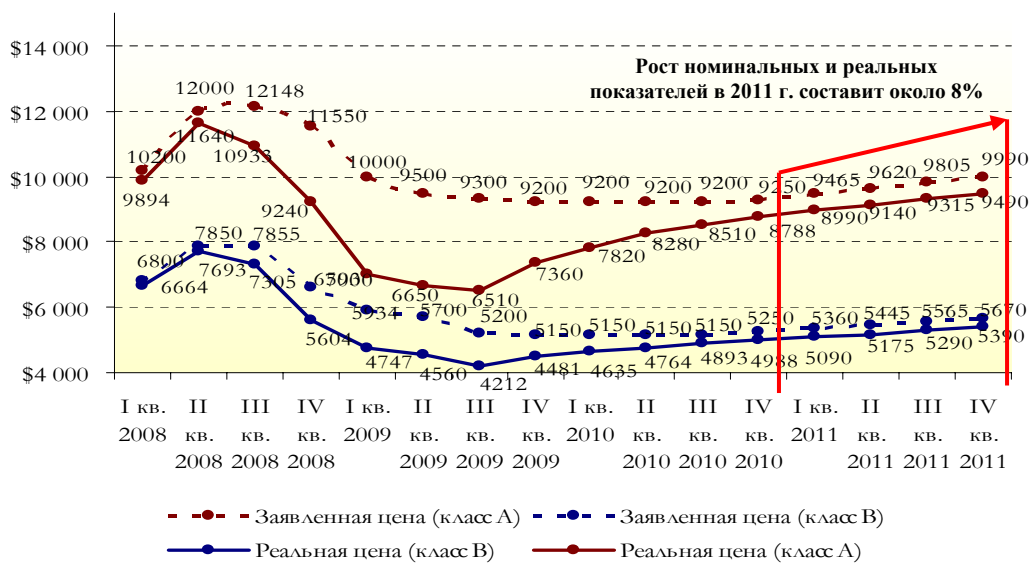
Анализ ценовых и структурных изменений на московском рынке офисной недвижимости показал, что рынок постепенно выходит из кризиса, а игроки проявляют все большую активность, заключая крупные инвестиционные сделки и, тем самым, способствуя росту цен и ставок аренды. Сокращение дисконтов и доли вакантных площадей, а также наметившийся рост спроса на более крупные помещения позволяют судить о правильности сделанных выводов. Очевидно, что нормализация общеэкономической ситуации в мире и России, в частности, снижение финансовых и кредитных рисков будет способствовать дальнейшей активизации деятельности как продавцов, так и покупателей. При этом здоровому росту объемов рынка будет сопутствовать его умеренный ценовой рост. Поскольку дефицита офисных площадей в будущем не предвидится (базовый сценарий развития рынка в 2011 г. предусматривает рост как спроса, так и объемов офисного строительства), рост ценовых индикаторов вряд ли опередит динамику инфляции. Исходя из того, что реальные темпы роста потребительских цен в 2011 г. прогнозируются на уровне около 8%, при прогнозе рынков недвижимости было бы целесообразным придерживаться этой цифры.

Итак, наш базовый сценарий развития рынка в 2011 г. предусматривает рост цен и ставок аренды на офисные помещения в пределах 8% в год. С учетом того, что в настоящее время дисконты в различных сегментах рынка итак находятся на весьма низком уровне (5%), дальнейшее их снижение вряд ли представляется возможным. В этой связи **расти будут как номинальные, так и реальные ценовые индикаторы рынка, а дисконты будут оставаться постоянными.** Рассчитанные таким образом реальные ставки аренды на помещения класса А в конце следующего года составят \$825/кв. м, а класса В - \$635/кв. м. Что касается реальных цен продаж, то за год они также вырастут на 8% и составят около \$11900/кв. м и \$6420/кв. м за класс А и В соответственно.

Базовый прогноз динамики заявленных и реальных ставок аренды на первичную офисную недвижимость классов А и В, \$/кв.м/год



Базовый прогноз динамики заявленных и реальных цен продажи первичной офисной недвижимости классов А и В, \$/кв.м/год



Базовый прогноз динамики заявленных и реальных ставок аренды на вторичную офисную недвижимость классов А и В, \$/кв.м/год



Базовый прогноз динамики заявленных и реальных цен продажи вторичной офисной недвижимости классов А и В, \$/кв.м/год

