

**ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
КЛАССОВ А И В г. МОСКВЫ  
ЗА 2 КВАРТАЛ 2011 года**

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга  
Компании «Новое Качество»  
по состоянию на 30 июня 2011 года

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КВАРТАЛА.....	3
2. ВВЕДЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ И ТЕКУЩЕЕ ОФИСНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.....	4
3. ЦЕНОВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА.....	5
4. ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ.....	6
5. ЦЕНОВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ВТОРИЧНОГО РЫНКА .....	6
6. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПРОСА. КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ .....	7
7. ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОГО ОФИСНОГО РЫНКА.....	8

## 1. Основные тенденции квартала

Истекший квартал не привнес ничего особо нового на московский рынок офисной недвижимости, и, тем не менее, для многих участников рынка он явился довольно показательным в отношении того, что им следует ожидать в ближайшее время.

Так, **запрет московских властей на новое строительство в центре города** не заставил себя долго ждать: за отчетный период в центральной части Москвы не было анонсировано ни одного нового значимого проекта. Если решение властей не будет изменено, сложившаяся ситуация может в дальнейшем привести к существенному дефициту качественных офисных площадей в центре Москвы, что, в свою очередь, будет способствовать стремительному удорожанию аренды и росту цен на офисную недвижимость. Несмотря на это, пока что **цены и ставки аренды в рублях демонстрировали относительную стабильность**, а, выраженные в долларах, даже снижались вследствие ослабления рубля по отношению к американской валюте.

**Улучшение ситуации с кредитованием девелоперов.** К числу основных тенденций квартала, которые наметились еще раньше, можно отнести нормализацию ситуации с кредитованием девелоперов и строительных организаций. Так, к началу лета средние по рынку ставки по кредитам для девелоперов достигли 10-12% годовых в рублях и 9-10% в валюте, что практически соответствует докризисным уровням. Правда, теперь банки требуют большего залога по кредитам, который порой может превышать стоимость выданного кредита в несколько раз.

**Рост притока инвестиций в сектор.** О существенном росте интереса инвесторов к сектору можно судить по увеличившемуся числу инвестиционных сделок в сегменте офисной недвижимости. Причем речь здесь идет не только о приобретении в собственность офисных площадей, но и долей в проектах, и производственных мощностей. О первых двух направлениях инвестиций речь пойдет в основной части отчета. Что же касается приобретения производственных мощностей, то наглядным примером подобного рода инвестиций может служить недавнее приобретение компанией «АСР» 93% акций подмосковного завода «Павловская керамика» за 1,2 млрд. руб.

По-настоящему знаковым событием для сектора недвижимости стало **первичное публичное размещение акций петербургской компанией «Эталон»**. В результате размещения, которое состоялось в апреле на Лондонской фондовой бирже, компания смогла привлечь \$575 млн., продав около 28% собственных акций. Мы считаем, что последнее событие свидетельствует о неподдельном интересе инвесторов (в т.ч. и иностранных) к сектору.

**Размораживание девелоперских проектов.** За последние 3 месяца ряд компаний сектора, которые в разгар кризиса были вынуждены сворачивать проекты вследствие отсутствия адекватного финансирования, по очереди начали размораживать эти проекты. Например, недавно «Система-ГААС», заручившись финансовой поддержкой материнского банка «ВТБ», озвучила довольно амбициозные планы развития. Компания, ранее известная как «Mirax», заявила о возобновлении строительства «Башни Федерация», а также планах по достройке других (в т.ч. зарубежных) объектов.

**Ребрендинг.** Во 2 квартале сразу 2 девелоперские компании, некогда относившиеся к числу лидеров рынка и которые до последнего времени переживали последствия кризиса, фактически заявили о ребрендинге. Это – «Открытые инвестиции» и «Система-ГААС». Обе компании в настоящее время занимаются пересмотром своих инвестиционных портфелей и, как ожидается, в ближайшее время представят широкой общественности детальную антикризисную программу развития, предусматривающую акцент на ключевых проектах в их портфелях.

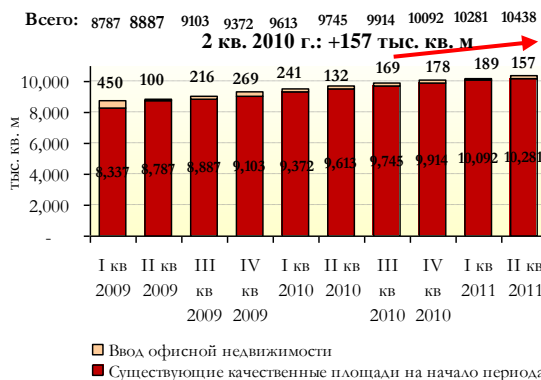
**Об улучшении финансового положения девелоперских компаний** свидетельствует их промежуточная финансовая отчетность. Несмотря на то, что ряд компаний не отличается достаточной прозрачностью в вопросе раскрытия финансовой информации, те из них, которые озвучивают свои квартальные финансовые показатели, судя по всему, неплохо оправляются от кризиса. Например, по итогам 1 квартала текущего года «AFI Development» отчиталась о чистой прибыли в \$17 млн. против чистого убытка в \$9 млн. за аналогичный период предыдущего года. Подобным результатом компания обязана не только росту выручки от основной деятельности более чем в 1,5 раза, но и «игре на валютном курсе».

Судя по событиям, имевшим место во 2 квартале, сектор коммерческой недвижимости весьма быстро выходит из кризиса. Этому способствует как улучшения в экономике страны в целом, так и заметный прогресс в смежных секторах, например, секторе жилой недвижимости. В ближайшей перспективе мы ожидаем продолжения текущего тренда с возвратом основных рыночных показателей к их нормальному предкризисным уровням.

## 2. Введенные объекты и текущее офисное строительство

В истекшем квартале темпы ввода новых офисных объектов в столице несколько снизились. Среди наиболее очевидных причин этого мы отмечаем общий сезонный спад бизнес-активности и тот факт, что в начале года ввод объектов шел довольно ударными темпами, что привело к относительному дефициту площадей, находящихся “на подходе”. По нашим оценкам, с апреля по июнь в Москве было построено немногим менее 160 тыс. кв. м качественных площадей (классов А и В). В основном завершено строительство представляет из себя бизнес-центры малой и средней площади, крупных объектов здесь отнюдь не много. Из конкретных названий завершенных объектов можно отметить БЦ класса В+ “ЭКО” (арендопригодная площадь порядка 12 тыс. кв. м) и Imperia Tower (класс А, арендуемая площадь около 70 тыс. кв. м). С учетом вновь построенных площадей общий офисный фонд Москвы к середине текущего года превысил 10,4 млн. кв. м.

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



По обновленным данным, на текущий момент в Москве в стадии активной реализации находятся офисные проекты совокупной площадью около 2,1 млн. кв. м. Как и прежде, российская столица удерживает лидерство по этому показателю среди других городов Евразийского континента, а также стран Африки (второе место занимает Эр-Рияд с показателем в 1,7 млн. кв. м, а третье – Дубай с 1 млн. кв. м). С учетом обозначенных цифр офисный фонд Москвы получит в ближайшие годы весьма серьезное пополнение. Если ограничиться прогнозом только на текущий год, то мы оцениваем потенциальный объем ввода офисов в 770-790 тыс. кв. м. Из числа наиболее крупных проектов, реализация которых намечена на вторую половину этого года, можно отметить следующие:

Таблица 1. Крупнейшие московские офисные проекты классов А и В, завершение которых запланировано на 2 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	Евразия Tower	А	70	Краснопресненская наб., 12	750
3	Olympia Park	А	45	Ленинградское ш., 39	575
4	Аквамарин III	А	33	Озерковская наб., 22-24	800
5	Марьино Роцца	В+	15	17-й пр-д Марьиной Роцци, 4	450
6	Авиньон I, II	В+	14	Чертановская ул., 1А	450

Как и прежде, среди знаковых объектов, окончание строительства которых приближается, большая часть площади приходится на бизнес-центры класса А. Напротив, в общей совокупности объектов, строящихся сейчас в Москве, по площади преобладают офисы класса В.

Что касается запуска новых офисных проектов, то недавние инициативы столичной мэрии привели к заметному снижению активности девелоперов на этом направлении. Так, за отчетный период в Москве не было анонсировано ни одного крупного проекта. Напротив, при активной поддержке федерального правительства строительство переместилось в ближайшее Подмосковье. Так, в конце мая стало было подписано соглашение о строительстве в рамках реализации проекта “Сколково” офисно-делового здания инновационного центра, которое называется “Гиперкуб”. Согласно плану, строительство начнется уже летом этого года и завершится в феврале 2012 г.

Возвращаясь к московским проектам, можно отметить, что “второе рождение” получил ранее замороженный проект по строительству “Башни Федерации”. Так, в мае появилась информация о том, что Сбербанк выделил компании, ранее функционировавшей под брендом “Mirax”, кредит на \$373 млн. на достройку этого здания.

### 3. Ценовые индикаторы первичного рынка

Во 2 квартале рублевые цены и ставки аренды на первичную офисную недвижимость остались практически на том же уровне, что и в начале года, что вполне характерно для начала лета и зачастую называется “летним затишьем”. Однако тенденция по укреплению рубля, наблюдавшаяся в первые месяцы года, развернулась, и практически всю весну рубль понемногу уступал завоеванные позиции. Таким образом, цены и ставки, выраженные в долларах, опустились в пределах 0,8-1,2% в зависимости от сегмента рынка и конкретных объектов недвижимости.

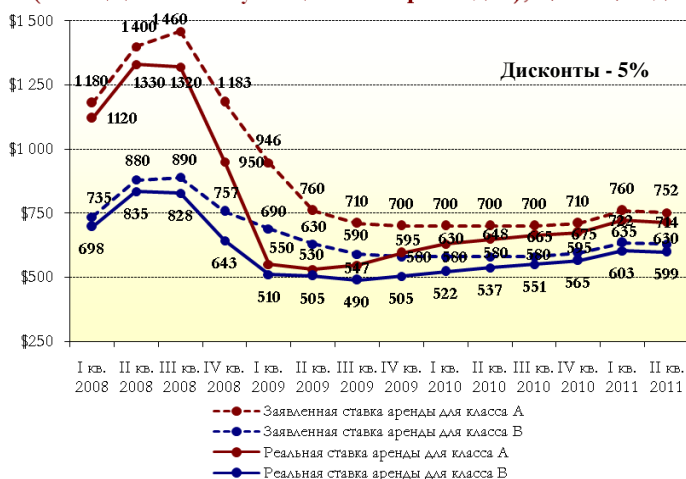
**Таблица 2.** Средние цены продаж первичной офисной недвижимости классов А и В (\$/кв. м) и ставки аренды на эти объекты без НДС и эксплуатационных расходов (\$/кв. м/год)

Класс	Номинальная арендная ставка (без НДС и эксплуатационных расходов)	Реальная арендная ставка	Номинальная цена продаж	Реальная цена продаж
A	752	714	9785	9296
B	630	599	5560	5282

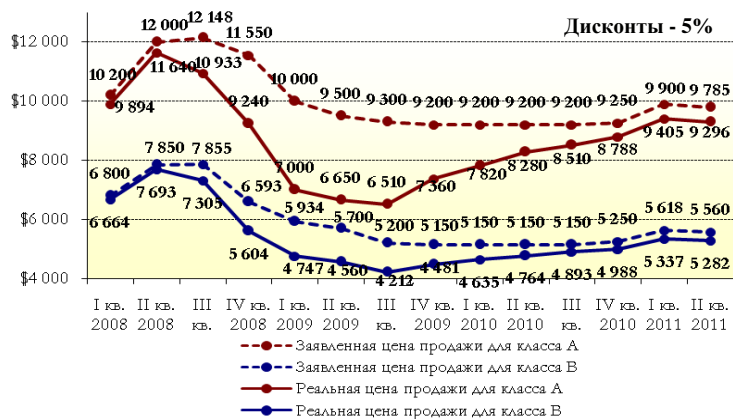
Так, к концу полугодия реальные сделки в сегменте первичной аренды проходили по усредненным ставкам в \$710-720/кв. м (без учета НДС и эксплуатационных расходов) для помещений класса А и порядка \$600/кв. м для класса В. Средние по рынку дисконты уже на протяжении 4 кварталов подряд демонстрируют завидную стабильность: номинальные ставки во 2 квартале были выше реальных в среднем на 5%. Из конкретных предложений на рынке, подтверждающих порядок обозначенных ставок, можно отметить БЦ “ЭКО”(класс В+), где ставки аренды начинаются от \$450/кв. м, и “Delta Plaza” (класс А), площади в котором предлагаются к сдаче от \$700/кв. м.

Узость сегмента купли-продажи на первичном рынке не позволяет сделать статистически значимой репрезентативной выборки. Тем не менее, расширяя выборку за счет тех объектов, которые были построены за последние месяцы и пустующие площади в которых предлагаются к продаже, можно сделать вывод, что в настоящее время цены на рынке закрепились на отметках в \$9750-9800/кв. м за площади класса А и \$5500-5600/кв. м на офисы классом ниже. Падение за квартал составило, таким образом, чуть более 1% в долларовом выражении.

**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 продаж на первичную офисную недвижимость классов А и В (без НДС), \$/кв.м**



#### 4. Предложение на вторичном рынке

Сезонность спроса на офисы довольно отчетливо проявилась и на вторичном рынке. Здесь спад бизнес-активности явился причиной замедления падения доли вакантных площадей. Так, за истекший квартал этот показатель сократился всего на 1 п.п. до 13%. Таким образом, из 10,4 млн. кв. м московских офисных площадей на конец 1 полугодия пустовало 1,3-1,4 млн. кв. м. При этом как и прежде доля пустующих площадей в сегменте недвижимости класса А была немного выше аналогичного показателя в сегменте класса В: 14% против 11,5%.

Мы полагаем, что с начала осени тенденция ускорится, и к концу года средняя доля вакантных площадей может реально опуститься ниже 10%. Запрет на строительство новых офисов в центре Москвы будет только способствовать этому, несмотря на то, что рынок продолжит пополняться новыми качественными площадями и даже несмотря на то, что в последнее время арендодатели и продавцы все больше вынуждены считаться с интересами тех, кто предъявляет реальный спрос на офисные помещения.

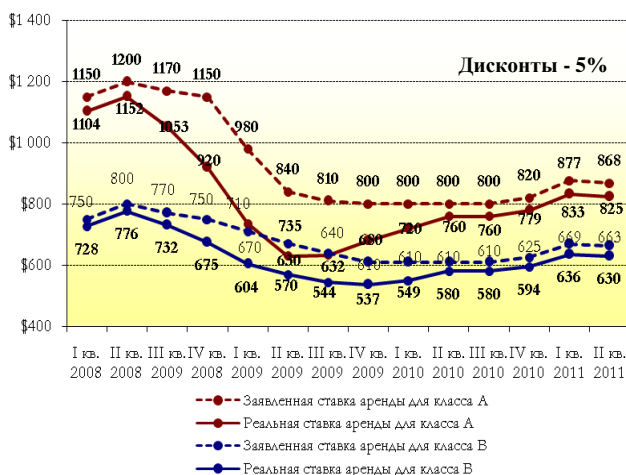
#### 5. Ценовые индикаторы вторичного рынка

На вторичном рынке ситуация складывалась практически идентичным образом той, что имела место на первичном: и средние ставки, и средние цены (выраженные в долларах) продемонстрировали умеренное снижение, но не более чем на 1%. По состоянию на конец июня средние по рынку вторичной офисной недвижимости реальные ставки аренды (без учета налогов и расходов на эксплуатацию помещений) составили \$825/кв. м за площади класса А и \$630/кв. м за площади класса В. В сегменте продажи средневзвешенные цены держались на отметке \$11650/кв. м и \$6300/кв. м соответственно.

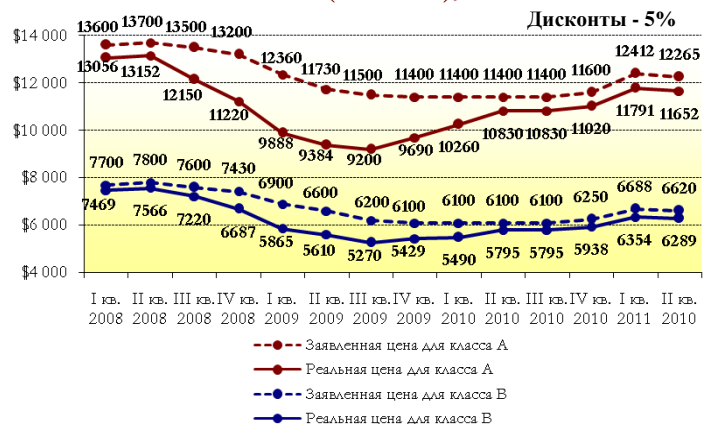
Таблица 3. Средние цены продаж вторичной офисной недвижимости классов А и В (\$/кв. м) и ставки аренды на эти объекты без НДС и эксплуатационных расходов (\$/кв. м/год)

Класс	Номинальная арендная ставка (без НДС и эксплуатационных расходов)	Реальная арендная ставка	Номинальная цена продаж	Реальная цена продаж
А	868	825	12265	11652
В	663	630	6354	6289

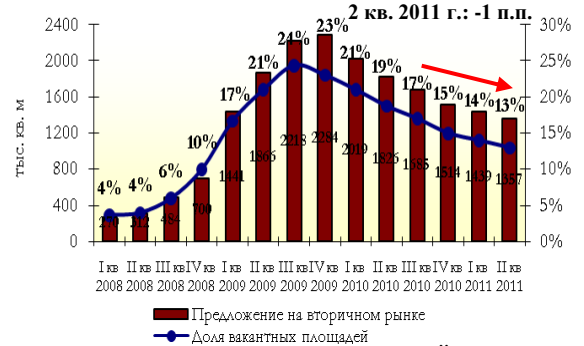
Динамика заявленных и реальных арендных ставок на вторичную офисную недвижимость классов А и В (без НДС и эксплуатационных расходов), \$/кв.м/год



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



Доля вакантных площадей на рынке офисной недвижимости



Здесь, однако, следует учитывать, что средние показатели могут не в полной мере отражать ситуацию на рынке, поскольку он объединяет в себе довольно большое количество сегментов, каждый из которых имеет свои особенности. Это и дореволюционные особняки, располагающиеся в центре города, и современные здания из металла и стекла (как правило, класса А), и более традиционные современные здания. Кроме того, в последнее время в рамках классов часто выделяют подклассы. Разница между ними порой настолько значительная, что помещения высшего сегмента класса В могут не уступать (а в ряде случаев и превосходить) по своим индивидуальным характеристикам помещения низшего сегмента класса А. В конечном итоге многое при подразделении офисов на классы определяется их местоположением.

Во избежание путаницы далее мы приводим ставки аренды и цены продаж на те же самые объекты, что и в двух предыдущих отчетах. Это позволит нам точнее отразить динамику индикаторов. Напомним, что наш анализ мы проводим в зависимости от расположения объектов по отношению к центральной части города. При этом мы рассматриваем также их деление по классам (класс А и В).

#### **Сегмент аренды:**

- *Внутри Садового Кольца.* Арендные ставки на офисы класса А в БЦ на ул. Знаменка остались без видимых изменений. Сегодня, как и в начале года, те из них, что еще не сданы, предлагаются к аренде по \$840/кв. м/год. Офисы в БЦ на ул. Большая Полянка (класс В) предлагаются к сдаче в аренду, так же как и раньше, по \$655/кв. м/год.
- *Внутри Третьего транспортного кольца.* Офисы класса А в БЦ на ул. Новолесная подешевели весьма условно, с \$660/кв. м/год до \$645/кв. м/год, а офисные помещения в административном здании класса В+ на ул. Автозаводская предлагаются практически по той же самой цене, в \$410 за кв. м в год вместо \$415/кв. м/год в конце марта.

#### **Сегмент купли-продажи:**

- *Внутри Садового Кольца.* Помещения класса А в особняке на Тверском бульваре за истекший квартал проданы не были и сейчас они также выставлены на продажу. Однако динамика цен на них идет несколько вразрез с общерыночной тенденцией. Вместо того, чтобы подешеветь, они подорожали, правда весьма незначительно, с \$11180 за кв. м до \$12500/кв. м. Площади класса В в БЦ на Зубовском бульваре торгуются практически без изменений в цене – по \$8700/кв. м.
- *Внутри ТТК.* Офисы в БЦ на ул. Бутырский Вал (класс А) можно купить уже по \$7500 за кв. м (вместо \$7560/кв. м), а площади класса В в БЦ на ул. Бауманская – по \$4300 за кв. м., вместо \$4325/кв. м.

Из представленных примеров можно сделать вывод о том, что цены фактически остались неизменными, а незначительная коррекция цен и ставок аренды в сторону понижения произошла в сегменте аренды помещений класса А, а также в сегменте купли-продажи офисов в БЦ (как класса А, так и класса В) и коснулась, прежде всего, тех объектов, которые не находятся непосредственно в центре города. По всей видимости, причиной тому стал сезонный спад активности, связанный с началом летних отпусков.

## **6. Общая характеристика спроса. Крупнейшие сделки**

Во 2 квартале на рынке отмечался довольно устойчивый спрос на офисные помещения: наметившиеся еще в конце прошлого года тенденции получили логическое развитие. Из числа наиболее значимых сделок по аренде офисных площадей можно отметить аренду компанией “Align Technology Research and Development” 2 тыс. кв. м площадей класса В+ в здании “Loft Бюро” (на территории Даниловской мануфактуры), принадлежащего “KR Properties”. В конце апреля “О’Кей” арендовала 3,5 тыс. кв. м площадей в БЦ класса А на ул. Нижняя Красносельская по ориентировочной ставке в \$500/кв. м/год. В мае компания “Ренессанс Кредит” арендовала около 7 тыс. кв. м площадей в БЦ “Двинцев” (класс А); сообщается, что договор аренды заключен сроком на 10 лет. Вторым якорным арендатором этого же БЦ стала компания “Schneider Electric”, арендовавшая 9 тыс. кв. м площадей. Также в мае поступили сведения о том, что крупным якорным арендатором БЦ класса А “PREO” стала ГК “Мортон”, занявшая свыше 11,5 тыс. кв. м площадей на четырех этажах здания. В конце мая Объединенная энергетическая компания, участник программы комплексной реконструкции и развития электросетей Москвы и Подмосковья, заключила долгосрочный договор аренды 11 тыс. кв. м офисных помещений в БЦ класса В “Silver Stone”. Среди прочих сделок квартала можно упомянуть аренду компанией “ЭнергоСтройТелеком” 600 кв. м в БЦ, расположенном в районе улиц Магистральных.

Что касается купли-продажи офисных блоков, то крупных сделок за период было отмечено всего три: продажа компанией “Coalco Development” принадлежавшего ей пакета акций в офисном центре “Белая Площадь” и акций в проекте “Белые Сады” структурам “ВТБ Капитала”, а также продажа компанией “ТНК-ВР” офисного комплекса “Альфа-Арбат-центр” площадью около 50 тыс. кв. м структурам группы “Промсвязьнедвижимость”.

Мы, однако, отмечаем, что в настоящее время имеются неплохие шансы на то, что скоро в этом сегменте будет отмечен значительный рост активности. Дело в том, что в начале апреля “Система-ГАЛС” выставила на продажу первый и второй корпуса БЦ класса В+ “Даниловский Форт” общей площадью более 27 тыс. кв. м, причем здания будут продаваться целиком. Таким образом, если покупатель на эти объекты найдется (что весьма вероятно), то скоро мы сможем стать свидетелями одной из крупнейших в этом сегменте сделок, имевших место в последнее время. Также в средствах массовой информации муссировались слухи о том, что девелоперская компания “Hines Global REIT” близка к покупке БЦ “Тоголевский” площадью около 11 тыс. кв. м, расположенного неподалеку от храма Христа Спасителя. Сообщается, что продавец (фонд “Flemming Family”) хочет продать объект за \$100 млн. Одновременно с этим Hines продает принадлежащий ей БЦ “Ducat Place III” площадью 50 тыс. кв. м за \$200-300 млн. Кроме того, за \$30 млн. на продажу выставлен особняк класса А площадью 1,4 тыс. кв. м, расположенный в Денежном переулке.

Анализ потенциальных и имевших место сделок показал, что оживление спроса сопровождалось его (пусть и небольшим, но качественным) изменением. Так, вырос интерес арендаторов к средним и крупным офисным блокам. Соответственно, спрос на малые по размеру площади упал. По состоянию на конец июня лишь 45% заявок на аренду (или продажу) были ориентированы на офисы площадью менее 250 кв. м, тогда как доля офисов площадью свыше 500 кв. м в общей структуре спроса достигла 30%. Оставшаяся же часть заявок припала на блоки площадью от 250 до 500 кв. м.

Эти изменения свидетельствуют о том, что в игру достаточно активно включился крупный бизнес, который, как правило, предъявляет спрос на крупные и средние по площади офисные блоки. В дальнейшем мы ожидаем продолжения этой тенденции и считаем, что к концу года на офисы площадью свыше 500 кв. м может реально прийти около 40% всего спроса.

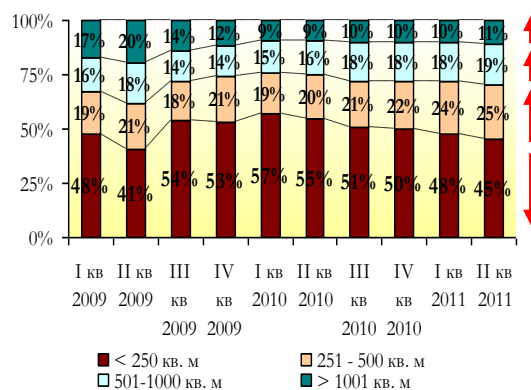
В отношении спроса на офисы в зависимости от их класса существенных перемен не наблюдалось. Как и прежде, доля офисов класса А составляет всего около одной трети от совокупного спроса. На наш взгляд, это объясняется, во-первых, тем, что офисов класса В в Москве строится больше, чем офисов классом выше и, во-вторых, тем, что объективная разница между помещениями разных классов на практике зачастую бывает не столь очевидной.

## 7. Дальнейшие перспективы развития московского офисного рынка

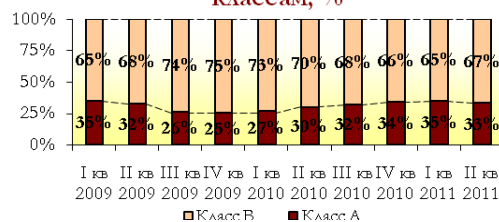
Очевидно, что движение московского офисного рынка – процесс многофакторный. На него, как мы уже отмечали, влияют не только фундаментальные факторы самого рынка, но и конъюнктура в отдельных отраслях экономики и макроэкономические факторы. По всей видимости, наша цель по инфляции, которую мы обозначили в отчете за 1 квартал (около 8%), может быть реально выдержана. В этом отношении мы не видим никакой необходимости делать какие-либо коррективы. Однако рынок недвижимости, вероятно, продемонстрирует несколько больший рост по итогам года, что мы связываем с его активным посткризисным восстановлением (движение идет от самой низкой точки за последние 5-6 лет).

Если обменный курс будет оставаться более или менее стабильным (а об этом свидетельствует практически все, что происходит сейчас), то по итогам года в нашем базовом сценарии развития рынка мы ожидаем увидеть рост цен продаж на 9-10% и ставок аренды на 10-12%, что означает минимальный рост текущих ставок

**Структура спроса офисов классов А и В по метражу (аренда), %**



**Структура сдаваемых в аренду офисных площадей по классам, %**

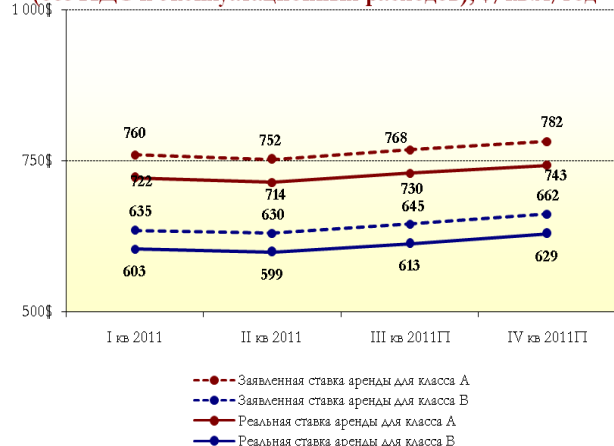


**капитализации.** Очевидно, что в последующие годы ставки капитализации будут снижаться, и рост цен на офисы опередит динамику арендных ставок на них, что будет являться признаком “созревания” рынка.

В отношении дисконтов мы также не ожидаем сколь-нибудь значимых перемен. Как и раньше, они останутся на минимальном уровне, потенциал их сокращения сейчас уже практически полностью исчерпан. Доля вакантных площадей продолжит сокращаться, причем эта тенденция получит ускорение к концу 3 квартала. Как отмечалось, к исходу года мы ожидаем увидеть ее падение до 10% от общего объема площадей на вторичном рынке и даже ниже.

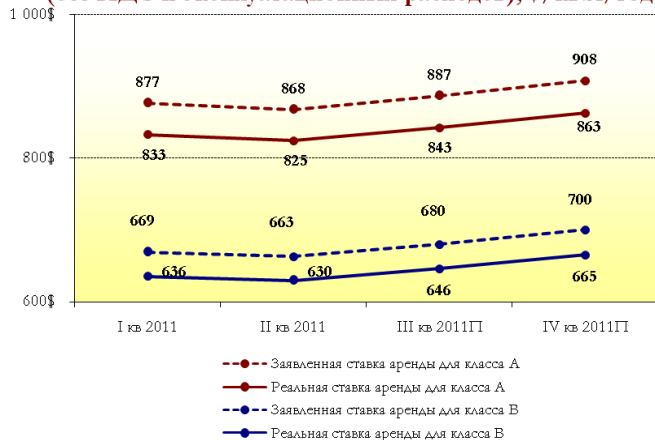
**Прогноз динамики заявленных и реальных ставок аренды на первичную офисную недвижимость классов А и В**

(без НДС и эксплуатационных расходов), \$/кв.м/год



**Прогноз динамики заявленных и реальных ставок аренды на вторичную офисную недвижимость классов А и В**

(без НДС и эксплуатационных расходов), \$/кв.м/год

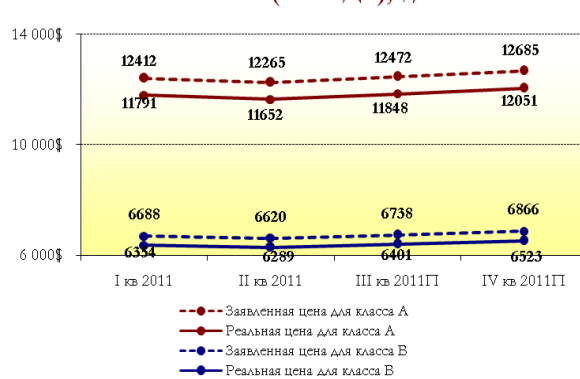


Мы не исключаем, что от нашего базового сценария возможны некоторые отклонения. Изменения инфляционных ожиданий участников рынка, резкие колебания валютного курса, грядущее изменение налогового законодательства в отношении объектов недвижимости, а также такие непрогнозируемые факторы, как изменение градостроительной политики и экологических норм – все это может привести к повышенному (или пониженному) интересу инвесторов и представителей частного бизнеса к офисным площадям. В этом случае ценовые индикаторы рынка офисной недвижимости будут отклоняться от базового сценария в ту или иную сторону, в зависимости от того, что именно ожидает рынок в дальнейшем.

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



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



Итак, подводя итог сказанному, к концу года мы ожидаем увидеть рост ставок аренды на вторичном рынке до \$910/кв. м/год и \$700/кв. м/год на помещения классов А и В соответственно. Цены продаж могут достигнуть \$12700/кв. м и \$6900/кв. м соответственно. Что касается первичного рынка, то цены продаж и ставки аренды здесь будут на 10-20% ниже в зависимости от конкретного сегмента.