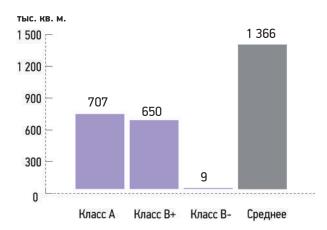




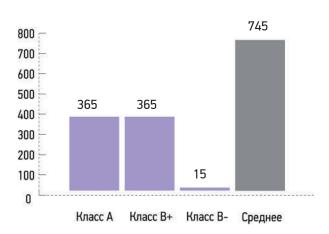
**М**осква **КВ.2014** 

### Основные показатели рынка офисной недвижимости на конец 4 квартала 2014 г

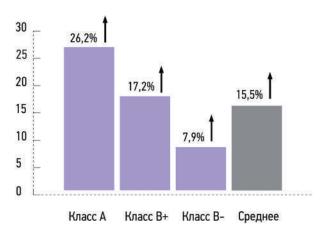
### Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2014 г.



### Поглощение офисных площадей тыс. кв. м. за 2014 г.



### Уровень вакантных площадей \*

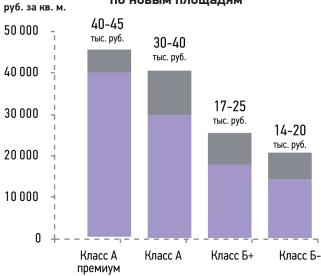


\*Изменение по сравнению с показателями на конец 2013 г.

#### Дмитрий Мыслин Управляющий партнер

«Сложилось ошибочное мнение, что ставки аренды офисных помещений падают только в долларах, а в рублях даже несколько подрастают. На самом деле реальные рублевые ставки, по которым сегодня совершаются сделки, не изменились, а во многих случаях даже снизились по сравнению с летом-осенью 2014. В условиях избыточного предложения и высокой конкуренции между собственниками крупные арендаторы добиваются больших скидок.»

### Ставки аренды в совершенных сделках по новым площадям\*\*



- \*\*Арендные ставки с учетом НДС и эксплуатационных расходов за помещение в состоянии "с отделкой", по БТИ.
- ► Темпы строительства 2014 г. достигли своего максимума за последние 5 лет. В течение двенадцати месяцев было введено 1,4 млн. кв. м.
- ▶ На конец 2014 г. общий объем чистого поглощения, показывающий изменение занимаемых арендаторами офисных площадей, составил 745 тыс. кв. м. Под влиянием экономического кризиса и геополитической напряженности мы наблюдаем снижение спроса на дополнительные площади со стороны арендаторов.
- ▶ На московском рынке сформировалось избыточное предложение. По итогам декабря доля свободных помещений в среднем по рынку составила 15,5%. Объемы нового предложения почти в 2 раза превышают чистое поглощение. Предложение свободных помещений в классе А превысило уровень кризисных значений 2008-2009 гг. и достигло уровня в 26%.



#### Андрей Лукашев Управляющий партнер

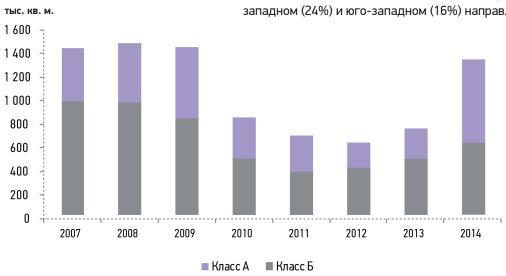
«В настоящее время традиционное номинирование ставок в долларах не актуально. В целях максимального сокращения количества свободных площадей и привлечения арендаторов все больше собственников офисных помещений согласны на заключение договоров аренды в рублях. Если же договоренности по заключению рублевых договоров не достигаются, то собственники готовы предлагать валютные коридоры для фиксации курса.»

## Предложение

Общий объем рынка качественных офисных площадей Москвы по итогам 2014 г. достиг 17 млн. кв. м, из которых офисы класса А составляют 22% (это 3,7 млн. кв. м) и офисы класса Б – 78% (13,3 млн. кв. м).

Благодаря стабильности на рынке в 2011-2012 гг., и как следствие восстановлению девелоперской активности и завершению начавшихся ранее строек, по итогам года мы стали свидетелями новых рекордов. Как и ожидалось, темпы строительства 2014 г. достигли своего максимума за последние 5 лет. В течение двенадцати месяцев было введено 1,4 млн. кв. м. Это

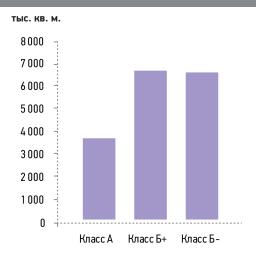
## Прирост новых качественных офисных площадей



почти в два раза превышает аналогичный показатель 2013 г.

За четыре квартала 2014 г. на рынок вышло 52 офисных объекта. Крупнейшие из них: первая фаза бизнес парка «КомСити» (фаза Альфа офисной площадью 107 000 кв. м), бизнес центры «Президент Плаза» (96 096 кв. м), «Лотос» (88 200 кв. м), «Поклонная 5» (85 572 кв. м), а также две башни на территории ММДЦ Москва-Сити – «ОКО» (110 000 кв. м) и «Стальная Вершина» (86 800 кв. м).

## Общий объем офисных площадей на конец 2014 г.



Что касается территориального распределения нового строительства, то мы наблюдаем активное развитие новых деловых районов, удаленных от центра. Все больше объектов строится ближе к окраинам города.

По итогам 2014 г. наибольшая часть новых офисных комплексов расположена в западном (24%) и юго-западном (16%) направлениях. Всего за пределами ЦАО

и Москва-Сити было построено около 77% помещений.

## Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2014 г.\*

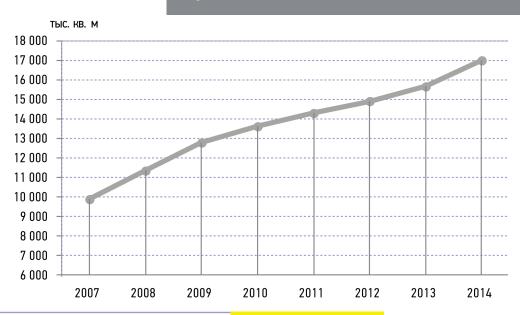
\*Объекты, введенные в эксплуатацию, а также объекты с завершенной реконструкцией в 2014 г.

Название объекта	А дрес объекта	Девелопер	Класс	Офисная площадь, кв.м	Д ата ввода
Стальная Вершина	Пресненская наб., 12 участок	Нафта Москва/MCG Group	А	86 800	1 кв. 2014
Миракс Плаза, корпус Д	Кутузовский пр-т, 32, кор. Д	Стройгазконсалтинг	А	30 000	1 кв. 2014
Президент Плаза	Кульнева ул., 4, стр. 2	Международный Центр девелопмент	А	96 096	2 кв. 2014
Поклонная 5	Поклонная ул., 5, кор. 1-5	ALPINE	Б+	85 572	2 кв. 2014
АРКУС III	Ленинградский пр-т, 37А	AB Development	А	33 213	2 кв. 2014
ComCity, фаза Альфа	2 км от МКАД по Киевскому ш.	PPF Group	А	107 500	3 кв. 2014
Лотос	Одесская ул., вл. 2	MR Group	A	88 200	3 кв. 2014
Порт Плаза	Проектируемый пр-д №4062, 6	Plaza Development	Б+	62 000	3 кв. 2014
Савеловский Сити, ф. I	Складочная ул., вл. 1	MR Group	Б+	51 451	3 кв. 2014
0K0	Тестовская ул., 16	Capital Group	А	110 000	4 кв. 2014
Верейская Плаза III	Верейская ул., 29, стр. 33,134	Plaza Development	Б+	76 900	4 кв. 2014
Водный	Головинское ш., вл. 5	MR Group	Α	52 335	4 кв. 2014
Технопарк Орбита, ф. II	Кулакова ул., вл. 20	Amtel Properties	Б+	39 645	4 кв. 2014
Aero City	Химки, Куркинское ш., р-н Бутаковского залива	Высота	Б+	32 635	4 кв. 2014

\*Объекты, введенные в эксплуатацию, а также объекты с завершенной реконструкцией в 2014 г.

Таким образом, за четыре квартала общий объем рынка офисных помещений за счет нового строительства увеличился на 8,7%. Для объектов класс А прирост составил 23,7%, для класса Б прирост составил 5,2%.

## Динамика общего объема офисных площадей



### Спрос

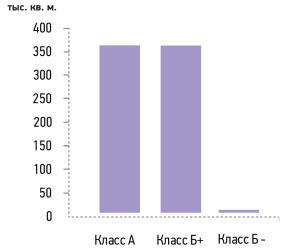
На конец 2014 г. общий объем чистого поглощения, показывающий изменение занимаемых арендаторами офисных площадей, составил 745 тыс. кв. м. Это превышает аналогичный показатель прошлого года на 630 тыс. кв. м, когда происходило высвобождение большого объема помещений класса Б-, и перемещение арендаторов происходило без изменения занимаемых плошадей. Но по итогам года под влиянием ухудшения состояния российской экономики и геополитической напряженности мы наблюдаем снижение спроса со стороны арендаторов.

Так за три последних месяца 2014 г. общий объем занятых арендаторами офисов в Москве увеличился только на

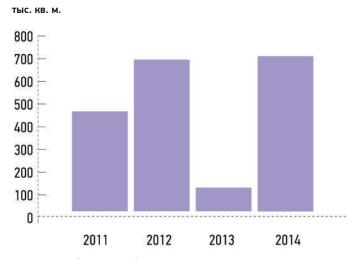
144 тыс. кв. м, что в два раза меньше объемов чистого поглощения в 3 квартале. В условиях экономического кризиса компании не только остановили расширение, но и начали сокращения персонала. В течение 4 квартала мы наблюдали изменение структуры спроса на дополнительные площади. Если до этого чистое поглощение в классе А превышало значение показателя в классе Б+, то по итогам года значения сравнялись и на оба класса приходится по 365 тыс. кв. м. Все это говорит о падение спроса на дорогие офисы класса А, когда экономия на аренде офиса также является одним из способов снижения затрат компании. В свою очередь, в последнем квартале произошло

высвобождение офисных площадей в объектах класса Б-, что привело к снижению чистого поглощения в данном классе по итогам 2014 г. до 15 тыс. кв. м. Это объясняется тем, что в условиях избыточного предложения и высокой конкуренции собственников, компании-арендаторы освобождают помещения класса Б- и переезжают в объекты лучшего качества, достигая комфортных условий аренды. Стимулируя переезд клиентов, помимо привлекательных коммерческих условий и курсовых коридоров, собственники активно предлагают арендные каникулы, отделку помещений или ее компенсацию.

### Чистое поглощение офисных площадей за 2014 г.\*



### Динамика чистого поглощения офисных площадей



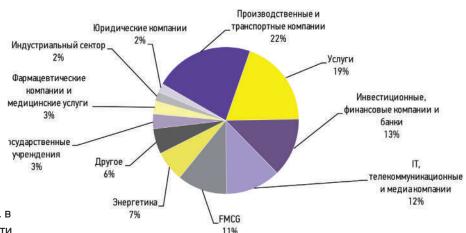
\*Чистое поглощение показывает изменение занимаемых арендаторами офисных площадей за период. Рассчитывается как: S1 + Snew – S2, где

51 – свободные офисные помещения в начале периода, Snew – новые офисные площади, введенные в данный период, S2 – свободные офисные помещения в конце периода.

В 2014 г. мы наблюдали увеличение количества запросов от компаний по пересмотру условий аренды на занимаемые площади. Арендаторы, стремясь сократить расходы, отдают предпочтение продлению договоров и остаются в текущих зданиях, но на более привлекательных условиях.

Рассматривая структуру спроса по отраслям пользователей офисных площадей на конец 2014 г., можно увидеть некоторые изменения по сравнению с 2013 г. Если в прошлом году преобладала доля запросов от компаний финансового сектора, то в течение 2014 г. в условиях экономической неопределенности

## Количество обращений по сферам деятельности арендаторов по итогам 2014 г.



такие компании сохраняли осторожность, показатель снизился с

19% до 13%. И по итогам года лидерами оказались представители производственного и транспортного сектора. На их долю приходится около 22% от всех запросов. Также уверенный спрос в течение года продолжают демонстрировать компании, работающие в сфере профессиональных услуг. На конец декабря количество запросов со стороны таких компаний составило 19% в общем объеме спроса.

Анализ основывается на общем количестве заявок, поступивших в ILM от компаний, представляющих указанные отрасли, в течение 2014 г.

### Ключевые сделки 2014 г.

#### \* консультант сделки - компания ILM

Vantaura	<b>D</b> =0.00000000000000000000000000000000000	Tue coorne	Hannahan of same	A = ===	Попо ополии
Компания	Площадь, кв. м	Тип сделки	Название объекта	Адрес	Дата сделки
Систематика	17 370	аренда	КомСити, фаза Альфа	2 км от МКАД по Киевскому ш.	1 кв. 2014
Агентство по Страхованию вкладов	15 836	продажа	Мосфильмовский	Мосфильмовская ул., 8, стр. 2	4 кв. 2014
PepsiCo	13 009	аренда	Алкон	Ленинградский пр-т, 72	1 кв. 2014
Газпром Медиа*	12 292	аренда	РочДел Центр	Рочдельская ул., 20	1 кв. 2014
СбербанкТехнологии*	9 000	аренда	PTC	Хлебозаводский пр-д, 7, стр. 10	4 кв. 2014
Nvision*	8 967	аренда	Ньютон Плаза	1-й Нагатинский пр-д, 10, стр. 1	4 кв. 2014
Согласие	7 033	аренда	Южный Порт	2 Южнопортовый пр-д, 16	3 кв. 2014
Локомотивные Технологии	6 646	аренда	Яковоапостольский	Яковоапостольский пер., 12, стр. 1	4 кв. 2014
Oracle	6 368	аренда	КомСити, фаза Альфа	2 км от МКАД по Киевскому ш.	3 кв. 2014
Модный Континент	4 310	аренда	Арма 19	Нижний Сусальный пер., 5, стр. 19	4 кв. 2014
Modis	3 954	аренда	Wall Street	Валовая ул., 35	1 кв. 2014
Банк "Российский Кредит"*	3 620	аренда	Матвеевский	Пречистенка ул., 38	2 кв. 2014
Верофарм	3 500	аренда	Южный Порт	2-й Южнопортовый пр-д,18, стр. 9	1 кв. 2014
Коммуникационная группа Apostol*	3 376	аренда	Авион / Васильевская ул., 13, стр. 2	Ленинградский пр-т, 47, стр. 2 / Васильевская ул., 13, стр. 2	1 кв. 2014
Росэксимбанк	3 100	аренда	Центр Международной Торговли, ф. III	Краснопресненская наб., 12, стр. 3	4 кв. 2014

### Вакантные площади

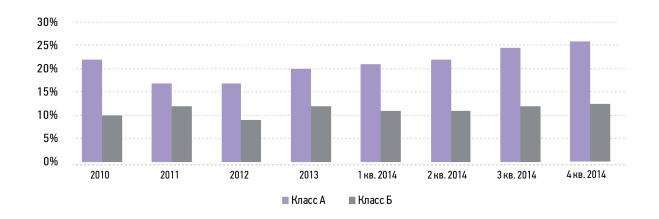
На московском рынке офисной недвижимости сформировалось избыточное предложение. Начиная со 2 квартала 2014 г., уровень вакантных площадей демонстрирует рост. Так, на конец декабря доля свободных помещений в среднем по рынку составила 15,5%, что на 1,5% больше показателя прошлого года. Причиной этому послужила возросшая строительная активность, а также снижение потребностей арендаторов в дополнительных площадях: по итогам 2014 г. объемы нового предложения почти в 2 раза превышают чистое поглощение.

Наиболее сильно это отразилось на объектах класса A, здесь сохраняется наибольший уровень вакантных площадей. Предложение свободных помещений в данном классе превысило уровень кризисных значений 2008-2009 гг. и достигло максимального, для московского рынка уровня в 26,2%. В следствие ввода большого объема новых площадей доля вакантных помещений в течение года увеличилась на 6,2%.

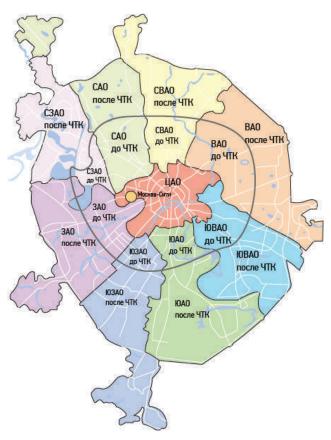
Диапазон значения данного показателя варьируется в зависимости от географии объектов. Наибольшая доля свободных помещений класса А по итогам 4 квартала 2014 г. сохраняется в районах «СЗАО после ЧТК» (70%) и «ЗАО до ЧТК» (64%). Такое высокое значение показателя в данных районах связано с большим объемом вакантных

площадей в нескольких крупных объектах. Кардинальные изменения в течение года можно заметить в районе «ЮВАО до ЧТК», где ранее отсутствовали объекты класса А. Здесь предложение свободных площадей восполнилось благодаря строительству нового бизнес центра Dominion Tower и составило 60%. Совокупная площадь вакантных помещений в ММДЦ «Москва-Сити» по итогам года составила 43%, причем основная часть свободных площадей приходится на объекты, введенные в 2013-2014 гг.: «Меркурий Сити», «Стальная Вершина», «ОКО». В ЦАО свободными на конец декабря являются 14% площадей.

## Динамика уровня вакантных площадей



## Уровень вакантных площадей на рынке качественных офисных помещений на конец 2014 г.



Рассматривая распределение свободных площадей класса Б, можно отметить, что вакантные офисные помещения есть во всех районах города. Также как и в классе А, наибольшее значение по итогам года приходится на районы «ЗАО до ЧТК» (31%) и «СЗАО после ЧТК» (23%). Здесь были введены такие крупные объекты, как: «Поклонная 5», вторая фаза технопарка «Орбита», «АэроСити», что обуславливает высокое значение уровня вакантных помещений в данных районах. В «ЦАО» в течение года показатель не изменился и на конец декабря составил 9%.

В классе Б+ это изменение оказалось менее заметным: доля свободных помещений в течение года увеличилась на 2,2% и на конец декабря составила 17,2%. В то же

время в объектах класса Бпоказатель практически не изменился, за год произошло незначительное снижение (на 0,1%) уровня вакантных площадей до 7,9%.

Район	Класс А	Класс Б
ЦАО	14%	9%
Москва-Сити	43%	9%
СВАО до ЧТК	1%	14%
СВАО после ЧТК	_*	21%
ВАО до ЧТК	54%	9%
ВАО после ЧТК	_*	5%
ЮВАО до ЧТК	60%	12%
ЮВАО после ЧТК	_*	10%
ЮАО до ЧТК	13%	12%
ЮАО после ЧТК	_*	13%
ЮЗАО до ЧТК	46%	15%
ЮЗАО после ЧТК	29%	12%
ЗАО до ЧТК	64%	31%
ЗАО после ЧТК	0%	20%
СЗАО до ЧТК	_*	7%
СЗАО после ЧТК	70%	23%
САО до ЧТК	15%	9%
САО после ЧТК	34%	9%

<sup>\*</sup>в этом сегменте отсутствуют объекты данного класса

<sup>\*\*</sup>ЧТК – Четвертое транспортное кольцо

## Ставки аренды

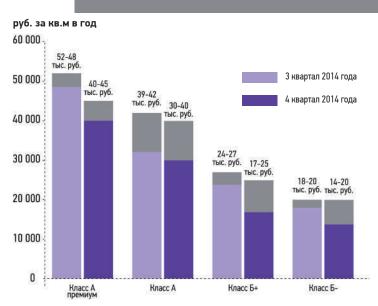
Наиболее сильное снижение ставок аренды произошло в 4 квартале, когда под влиянием экономического кризиса спрос на дополнительные площади со стороны арендаторов упал. Колебания курса, избыточное предложение, конкуренция между собственниками, готовыми корректировать ставки аренды в целях привлечения арендаторов, также не способствовали росту ставок аренды.

В рамках последнего квартала произошла девальвация рубля, поэтому сегодня долларовые ставки аренды не актуальны для участников рынка. Основная доля сделок сейчас заключается в рублевом эквиваленте с пересмотром ставки через 2-4 года. Если же договоренности по заключению рублевых договоров не достигаются, то собственники готовы предлагать валютные коридоры для фиксации курса.

Больше того, реальная стоимость аренды по закрытым сделкам значительно отличается от запрашиваемой собственником ставки: дисконт, который может получить арендатор в процессе переговоров, в ряде случаев достигает 40% от первоначальной стоимости аренды.

В итоге, можно сделать выводы, что на конец 4 квартала 2014 г. ставки аренды в совершенных сделках в рублевом эквиваленте не изменились, а во многих случаях даже снизились по сравнению с 3 кварталом. Также стоит отметить сокращение на рынке сделок по аренде помещений в состояние «под отделку». В случае если же они происходили, то финансирование отделки выполнялось, главным образом, за счет арендодателя.

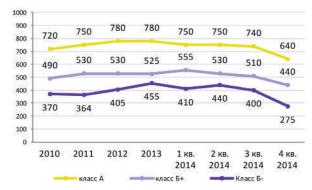
## Ставки аренды в совершенных сделках по новым площадям



Арендные ставки с учетом НДС и эксплуатационных расходов за помещение в состоянии "с отделкой", по БТИ.

#### Динамика уровня средних запрашиваемых средних ставок аренды

#### \$ за кв. м в год



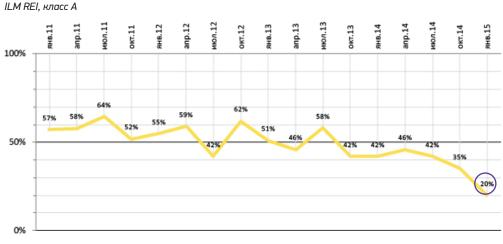
Арендные ставки указаны без учета НДС и эксплуатационных расходов

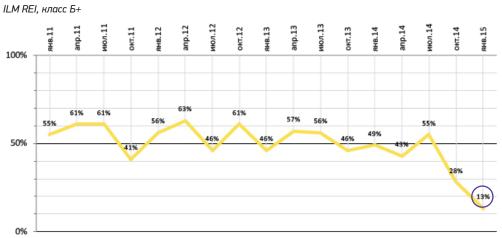
# ILM Rent Expectations Index (Индекс ожиданий арендных ставок)

В начале 2014 г. ожидания роста арендных ставок оставались низкими, большинство собственников понижали стоимость аренды. Такая тенденция началась еще в октябре прошлого года, индекс так и не пересек границы в 50 пунктов.

Во 2 квартале в объектах класса А большая часть арендодателей продолжает придерживаться позиции по снижению арендных ставок, и индекс опускается до 42%. В классе Б+ ситуация обратная, к июлю 2014 г. индекс демонстрирует рост, большинство собственников повышают ставки в связи с увеличением налога на имущество, который теперь рассчитывается на основании кадастровой стоимости объекта. Но начиная с июля, показатель индекса ожидания арендных ставок для класса А и Б+ показывает

схожую динамику. В условиях падения спроса и избыточного предложения, собственники начинают корректировать ставки в сторону снижения, и индекс демонстрирует резкий спад. В настоящее время индекс достиг своего минимума за всю историю наблюдения, опустившись до 20 пунктов для класса А и 13 пунктов для класса Б+.





Индекс ожиданий в отношении арендной ставки отражает, как собственники качественных офисных объектов недвижимости Москвы воспринимают происходящие на рынке изменения. ILM REI (Rent Expectation Index – Индекс ожиданий в арендных ставок) строится на основе ежемесячного опроса собственников объектов офисной недвижимости. В Индексе ожидания владельиев недвижимости измеряются, исходя из изменений запрашиваемых арендодателями арендных ставок. Индекс может варьироваться в пределах между 0 и 100%. Если REI выше 50%, то высока вероятность роста средних арендных ставок в ближайшие месяцы. Величина отклонения от равновесного значения 50% показывает силу нисходящего/ восходящего тренда. REI, равный 50% указывает на то. что за анализируемый период не произошло никаких изменений. Значение менее 50% отражает ожидания собственников к снижению арендных ставок (подпобнее of Rent Expectation Index см. на сайте www.ilm.ru)

## Прогноз

В 2015 г. на московском рынке к вводу в эксплуатацию девелоперами заявлено более 1 млн. кв. м высококачественных офисных площадей. По нашим оценкам, объекты с высокой стадией готовности будут достраиваться и выходить на рынок, но проекты на нулевом или низком цикле строительства будут приостанавливаться. Поэтому, в условиях сложной экономической ситуации и падения спроса, в 2015 году мы ожидаем снижения объемов

нового строительства на 40-50% по сравнению с 2014 г. Наиболее вероятно, что в 2015 г. будет достроено не более 700-800 тыс. кв. м офисных площадей. Практически все новое строительство (95%) будет сосредоточено за пределами ЦАО. Основная доля площадей появиться в следующих районах: в 3АО - 36% площадей от планируемого ввода, в ММДЦ Москва-Сити – 20% и в СЗАО – 19%. В условиях, когда компании

стремятся сократить свои расходы, снижение спроса на аренду офисных помещений сохранится. Поэтому наиболее востребованными будут те объекты, собственники которых готовы предлагать привлекательные условия для своих арендаторов.

Наиболее крупные объекты, ожидаемые к вводу в 2015 г.

Название объекта	Адрес объекта	Девелопер	Класс	Офисная площадь, кв. м
IQ-Квартал	Пресненская наб., 11 участок	Галс-Девелопмент	Α	108 623
Оружейный	Оружейный пер., 41	3A0 «Садовое кольцо»	Α	90 000
Эволюция	Пресненская наб.	Snegiri Development	Α	80 500
Нео Гео	Бутлерова ул., 17	Stone Hedge	Б-	70 000
Неополис	Киевское ш., 3 км от МКАД	A-Store Estates	Α	64 000
Суворов Плаза	Кутузовский пр-т, 32	Стройгазконсалтинг	А	60 000
Симонов Плаза	Ленинская Слобода ул., 26	City&Malls PFM	Б+	65 500
Большевик, ф. lб b ll	Ленинградский пр-т, 15, кор. 1	01 Properties	A	54 000
Сириус Парк, ф 2, стр. 1, 4/9	Каширское ш., 3, кор. 2	Plaza Development	Б+	52 500
Атлантик	Можайский Вал ул., вл. 8	Dallas Development & Construction	А	48 500
Паллау-РБ	Рублево-Успенское ш., вл. 1	Ферро-Строй	Α	46 500
Отрадный, ф. II	Отрадная ул., 2Б	Мотек-Ц	Б+	45 400
Greendale	Октябрьская ул., 98	01 Properties	Α	35 000
Бизнес-парк G10, ф. I	Киевское ш. 0,5 км от МКАД	Комстрин	Α	30 200
Алгоритм	Академика Пилюгина ул., 22	БИН	Б+	26 000
Новатор	г. Химки, Кирова ул.	МДК Групп	Б+	24 000
Крылатские Холмы, здание 5	Крылатская ул., 19	CMI Development	Б+	21 900
Демидов, Красная Роза	Тимура Фрунзе ул., 11	KR Properties	A	21 498

Небольшие компании, главным образом, будут интересоваться помещениями в состояние «с отделкой». На большие площади в состояние «под отделку» спрос со стороны крупных арендаторов может быть усилен, в случае если финансирование отделки будет происходить за счет собственника. Впрочем, стоит ожидать увеличение числа сделок по покупке помещений. Некоторые компании решат воспользоваться текущей ситуацией

на рынке и будут готовы приобрести офис для собственного размещения на выгодных для себя условиях.

Превосходство объемов чистого поглощения над новым строительством приведет к дальнейшему росту уровня вакантных офисных площадей на рынке, что усилит конкуренцию между объектами. Это позволит арендатору, находящемуся в поиске нового офиса, выбирать высококачественные

помещения и достигать условий, которые будут продиктованы им самим.

На этом фоне стоимость аренды продолжит свое снижение. Главным трендом будет переход арендодателей на рублевые ставки и фиксирование валютного курса. Все больше собственников будут стремиться предоставить выгодные условия для арендаторов, чтобы максимально сократить количество свободных площадей в своих объектах.

### "Идеальный шторм" на рынке офисной недвижимости



"Идеальный шторм" на рынке офисной недвижимости Москвы - совпадение нескольких факторов, которые негативно влияют на собственников и банки. Внутренними факторами для рынка недвижимости являются избыточный объем имеющегося предложения офисов и увеличение налога на недвижимость. Внешнее влияние оказывают снижение экономической активности бизнеса, в.т.ч. "схлопование" российской активности некоторых иностранных компаний из-за санкций, отсутствие перспектив роста экономики в среднесрочной перспективе, увеличение расходов собственников в результате деоффшоризации, резкое удорожание кредитных ресурсов и, самый мощный фактор, девальвация рубля в результате введения санкций и падения цены на нефть. В результате, в последние месяцы на офисном рынке мы наблюдаем систематическое снижение ставок аренды, снижение доходности активов и отсутствие инвестиционной

Наиболее сильное влияние оказала девальвация, которая провоцирует переход на аренду в рублях и критическое увеличение долговой нагрузки (в Москве подавляющее большинство кредитов на недвижимость в валюте) в пересчете на рубли. Уменьшение запланированных доходов и критическое увеличение долговой нагрузки повышает риск дефолтов по кредитам. В результате, давление с рынка недвижимости переносится на банковскую систему, которая и так испытывает существенное напряжение из-за проблем в других секторах и отсутствия внешнего фондирования. Однако, после шторма всегда наступает спокойствие. В целом, девальвация национальной валюты стимулирует экономику и затем подталкивает упавшие цены на недвижимость, т.к. создаются дополнительные рабочие места и, соответственно, увеличивается спрос на офисные помещения. В среднесрочной перспективе, инфляция должна упасть до

### Андрей Протасов Управляющий директор

«Активы с валютной выручкой (арендой) пользовались спросом со стороны инвесторов, что являлось еще одной причиной превалирования валютной аренды. Иностранные инвесторы в принципе не рассматривали активы с рублевым потоком. Сейчас же, валютная выручка на активе рассматривается как источник риска. Более того, появляются иностранные инвесторы, которые уже сейчас декларируют, что готовы инвестировать в рублевые активы после того, как стабилизируется курс рубля и снизится инфляция. В большинстве крупных развивающихся стран офисные рынки функционируют в национальной валюте, и это не останавливает иностранных инвесторов.

Если в течение 2015 года произойдет окончательный переход рынка на аренду в рублях, то мы считаем возврат к валютным ставкам не возможным, даже в долгосрочной перспективе, в случае возврата рынка "арендодателя".»

7-9%, чтобы кредиты стали более доступными для недвижимости. Когда это реализуется, инвестиционный рынок начнет функционировать. Однако, в любом случае, арендные ставки и инвестиционные стоимости в офисной недвижимости не вернутся к уровням 2013 года (которые так и не достигли уровня 2008 года) в течение следующих 5 лет.

активности.



ILM, 2015 Отдел Исследований Пресненская набережная д. 6, стр. 2 Башня "Империя", Москва-Сити Тел.: + 7 (495) 287 06 00 E-mail: research@ilm.ru

Волкова Екатерина Руководитель отдела исследований и анализа рынка volkova@ilm.ru

© ILM. Авторские права защищены. Ни одна из частей настоящего отчета не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения ILM. Цитирование материалов данного отчета возможно только со ссылкой на компанию ILM.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, основана на собственных исследованиях и предоставленных материалах, которые по мнению ILM являются достоверными. Тем не менее, мы не можем гарантировать отсутствие фактических ошибок. Мы будем признательны Вам, если Вы сообщите нам о таких ошибках, для того, чтобы мы могли сделать соответствующие изменения.

Целью настоящего отчета является предоставление информации об основных тенденциях рынка коммерческой недвижимости. Компания ILM не несет юридической ответственности за ущерб или убытки, причиненные в результате неточности или некорректности информации, содержащейся в настоящем отчете.