

Обзор рынка офисной недвижимости

www.ilm.ru

Пресненская набережная, д. 6, стр. 2

+7 (495) 287 06 00

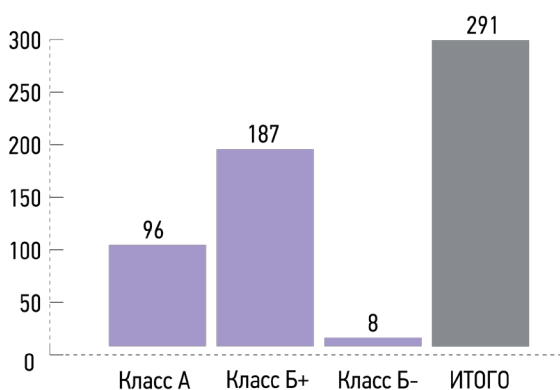
**ILM**
real estate intelligence

1 **М**осква
КВ.2015

Основные показатели рынка офисной недвижимости за период 1 кв 2015 г.

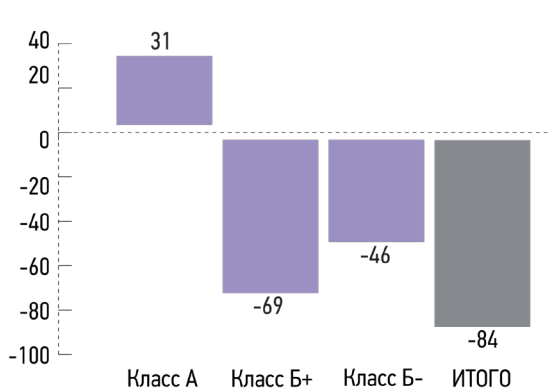
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 1 кв. 2015 г.

тыс. кв. м.

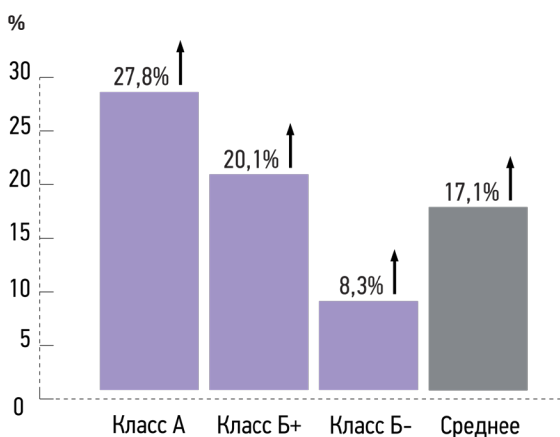


Поглощение офисных площадей за 1 кв. 2015 г.

тыс. кв. м.



Уровень вакантных площадей *



*Изменение по сравнению с показателями на конец 2014 г.



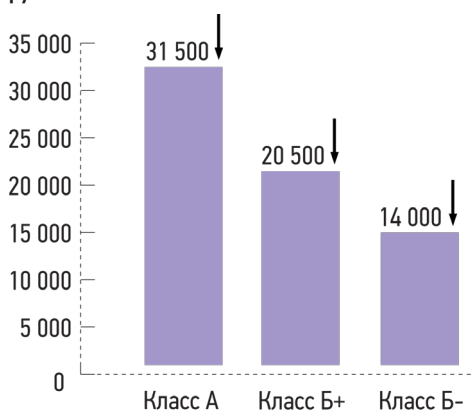
Дмитрий Мыслин
Управляющий партнер

Столь значительное отрицательное поглощение в классе Б связано с миграцией в качество. Многие арендаторы пользуются падением арендных ставок в классе А и переезжают в более качественные офисы за меньшие деньги. Таким образом, пользуясь сложившейся ситуацией на рынке, арендаторы улучшают условия для своих сотрудников, по возможности сокращая при этом расходы.

С учетом огромного количества свободных площадей в классе А, а также резкого роста относительной величины налога на имущество в сравнении с низкими ставками в классе Б, в ближайшие годы тенденция перехода в класс А только усилится. Возможно, скоро мы увидим как некачественные реконструкции в труднодоступных промзонах будут полностью пустовать.

Средние запрашиваемые базовые ставки аренды в рублях *

руб. за кв. м.



Снижение ставок аренды означает падение инвестиционной стоимости.

Комментарии по инвестиционному рынку на стр. 12

► Темпы нового строительства сохранились высокими. Несмотря на сложные экономические условия, объекты с высокой стадией готовности достраиваются и выходят на рынок. Продолжает формироваться избыточное предложение.

► Общий объем чистого поглощения, показывающий изменение занимаемых арендаторами офисных площадей, достиг отрицательного значения, что обусловлено высвобождением помещений класса Б в условиях экономического кризиса.

► Доля вакантных площадей за первые три месяца года выросла на 1,6 п. п. На данный момент свободно более 3 млн. кв. м офисных помещений, из которых 1 млн. кв. м относится к объектам класса А.

► В целях привлечения арендаторов собственники вынуждены адаптироваться к новым условиям. Все больше арендодателей переходят на рублевые договоры. Произошло снижение запрашиваемых арендных ставок в рублевом эквиваленте, собственники помещений корректируют коммерческие условия, стараясь приблизиться к ожиданиям арендаторов.



Андрей Лукашев
Управляющий партнер

Стадия активного пересмотра действующих условий аренды проходит, и во втором квартале мы ожидаем увеличение количества новых договоров аренды, в случае готовности арендодателей фиксировать коммерческие условия на длительный срок от 3-х лет.

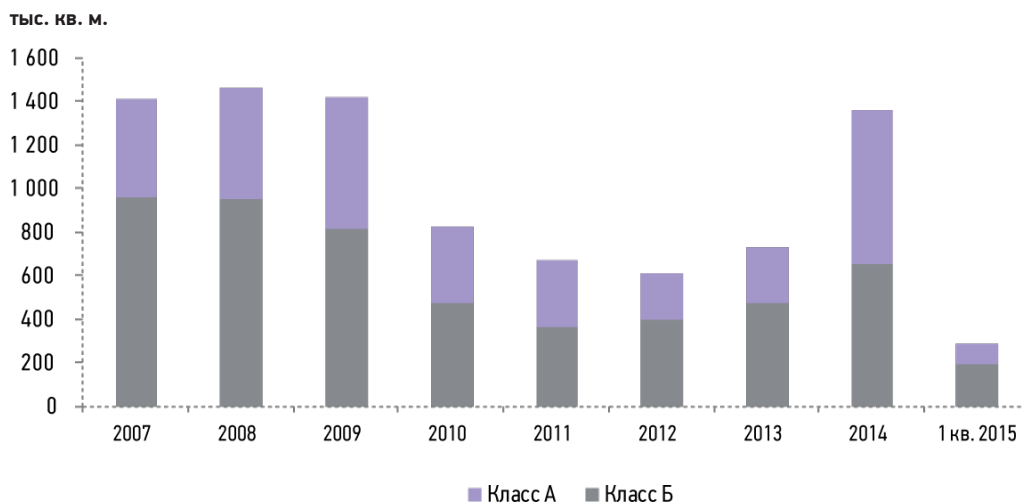
Предложение

По итогам 1 квартала 2015 г. совокупный объем рынка качественных офисных площадей в Москве достиг 17,7 млн. кв. м и составил 3,8 млн. кв. м (21%) для офисов класса А и 13,9 (79%) млн. кв. м для класса Б.

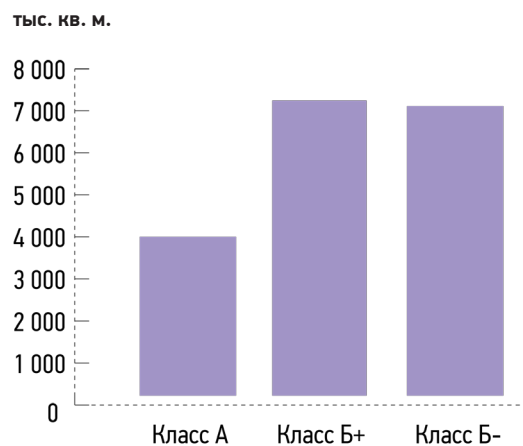
Темпы нового строительства в 1 квартале 2015 г. сохранились высокими. Несмотря на сложные экономические условия, объекты с высокой стадией готовности достраиваются и выходят на рынок. С января по март на рынке было введено 291 тыс. кв. м, что на 27% превышает объем нового строительства за аналогичный период прошлого года. Более 65% всех

введенных в 1 квартале помещений относятся к объектам класса Б+. Всего в первые три месяца года на рынок вышло 14 офисных объектов, из которых к классу А относятся два здания: бизнес центр «Демидов» в составе делового квартала «Красная Роза», а также башня «Эволюция» на территории ММДЦ «Москва-Сити», которая стала крупнейшим новым зданием (на его долю приходится около 30% всех площадей, введенных в 1 квартале 2015 г.). Стоит отметить, что ввод такого крупного объекта не повлиял на уровень свободных площадей в этом субрынке, так как офисные помещения в данном здании были реализованы еще до ввода в эксплуатацию.

Прирост новых качественных офисных площадей



Общий объем офисных площадей на конец 1 кв. 2015 г.



Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 1 кв. 2015 г.*

Название объекта	Адрес объекта	Девелопер	Класс	Офисная площадь, кв. м
Эволюция	Пресненская наб.	Snegiri Development	A	80 500
Нео Гео	Бутлерова ул., 17	Stone Hedge	Б+	70 000
Сириус Парк, ф 2, стр. 4/9	Каширское ш., 3, кор. 2	Plaza Development	Б+	52 507
Омега 2, кор. С	Ленинская Слобода ул., 26, кор. С	City&Malls PFM	Б+	24 500
Демидов, Красная Роза	Тимура Фрунзе ул., 11	KR Properties	A	15 896
Арма 4-5	Нижний Сусальный пер., 5, стр. 4, 4А, 5А	Большой Город	Б+	14 000

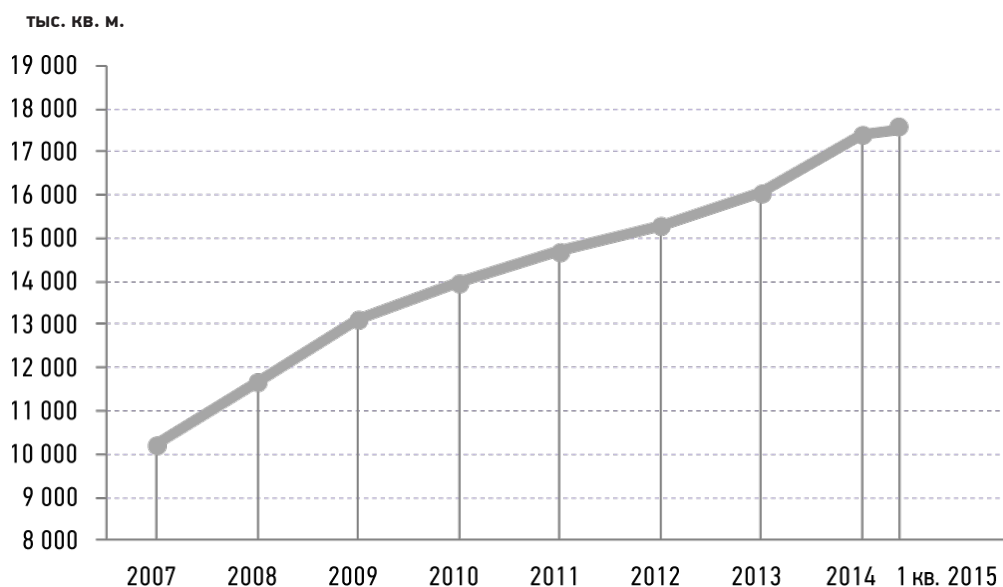
*Объекты, введенные в эксплуатацию, а также объекты с завершенной реконструкцией в 1 кв. 2015 г.

На офисном рынке Москвы сформировались децентрализованные деловые районы. Это отразилось в территориальном распределении новых объектов: по итогам трех месяцев в общем объеме нового предложения всего 14% офисных площадей было

введено в эксплуатацию в пределах ЦАО. Наибольший объем приходится на районы Москва-Сити (30%), а также юго-западного направления (31%), где были построены такие крупные объекты, как «Нео Гео» и корпус С «Омега2».

Таким образом, за 1 квартал общий объем рынка офисных помещений за счет нового строительства увеличился на 1,7%. Для объектов класса А прирост составил 2,6%, для класса Б прирост составил 1,4%.

Динамика общего объема офисных площадей



До конца 2015 г. на московском рынке к вводу в эксплуатацию девелоперами заявлено еще более 1 млн. кв. м высококачественных офисных площадей. Но в условиях сложившейся экономической ситуации и падения спроса, часть заявленных строек будет

перенесена на более поздние сроки. В последующие три квартала мы ожидаем снижения объемов нового строительства на 40-50% по сравнению с 2014 г. Наиболее вероятно, что до конца года будет достроено не более 600-700 тыс. кв. м офисных площадей.

Сложившаяся тенденция децентрализации новых объектов будет только укрепляться. Практически все новое строительство (85%) будет сосредоточено за пределами ЦАО.

Наиболее крупные объекты, ожидаемые к вводу в 1 кв. 2015 г.

Название объекта	Адрес объекта	Девелопер	Класс	Офисная площадь, кв. м
IQ-Квартал	Пресненская наб., 11 участок	Галс-Девелопмент	A	108 623
Оружейный	Оружейный пер., 41	ЗАО «Садовое кольцо»	A	90 000
Неополис	Киевское ш., 3 км от МКАД	A-Store Estates	A	64 000
Большевик, ф. Iб и II	Ленинградский пр-т, 15, кор. 1	O1 Properties	A	61 700
Суворов Плаза	Кутузовский пр-т, 32	Стройгазконсалтинг	A	60 000
Симонов Плаза	Ленинская Слобода ул., 26, стр. 5	City&Malls PFM	Б+	60 000
Атлантик	Можайский Валул., вл. 8	Dallas Development & Construction	A	48 500
Паллау-РБ	Рублево-Успенское ш., вл. 1	Ферро-Строй	A	46 500
Отрадный, ф. II	Отрадная ул., 2Б	Мотек-Ц	Б+	45 400
Greendale	Октябрьская ул., 98	O1 Properties	A	35 000
Бизнес-парк G10, ф. I	Киевское ш. 0,5 км от МКАД	Комстрин	A	30 200
Алгоритм	Академика Пилюгина ул., 22	БИН	A	28 713
Кунцево Плаза	Ярцевская ул., 19	Enka	A	28 110
Новатор	г. Химки, Кирова ул.	МДК Групп	Б+	24 000
Крылатские Холмы, здание 5	Крылатская ул., 19	CMI Development	Б+	21 900

Спрос

Объем спроса в 1 квартале, традиционно являющимся наименее активным периодом, под влиянием негативных тенденций макроэкономических факторов продолжает демонстрировать понижательную динамику. В 2014 г. мы наблюдали сокращение спроса, вызванное условиями экономического кризиса и желанием компаний сократить свои издержки. В 1 квартале 2015 г. на фоне сохранения неопределенности настроение арендаторов по-прежнему определялось экономической и политической ситуацией в стране.

По итогам трех месяцев общий объем чистого поглощения, показывающий изменение занимаемых арендаторами офисных площадей, достиг отрицательного значения и составил -84 тыс.

кв. м, что на 230 тыс. кв. м меньше показателя прошлого квартала.

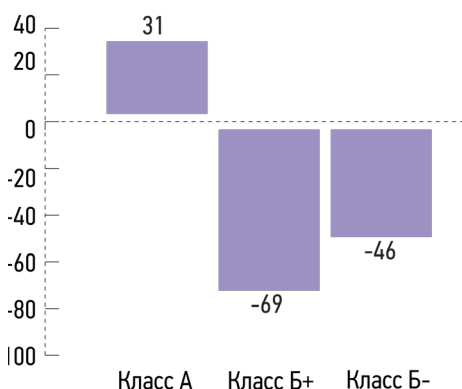
Отрицательное значение чистого поглощения обусловлено, в первую очередь, высвобождением помещений в объектах класса Б+ и Б-. Здесь показатель достиг следующих значений: -69 тыс. кв. м для класса Б+ и -46 тыс. кв. м для класса Б-. По нашему мнению, это говорит о том, что компании, арендующие помещения в зданиях данного класса, были наиболее уязвимы в условиях экономической нестабильности, и в целях снижения затрат заключали договоры аренды, в большинстве случаев уменьшая занимаемые площади.

Также на фоне избыточного предложения и высокой конкуренции

между собственниками на рынке открылись новые возможности для арендаторов по аренде высококачественных объектов на привлекательных коммерческих условиях. Достигая комфортных условий, компании переезжают в объекты лучшего качества и освобождают ранее занимаемые офисы. Об этом свидетельствует значение чистого поглощения в объектах класса А, которое стало наибольшим в 1 квартале. Так объем занятых арендаторами офисов в зданиях класса А увеличился на 31 тыс. кв. м, что равно аналогичному показателю прошлого года.

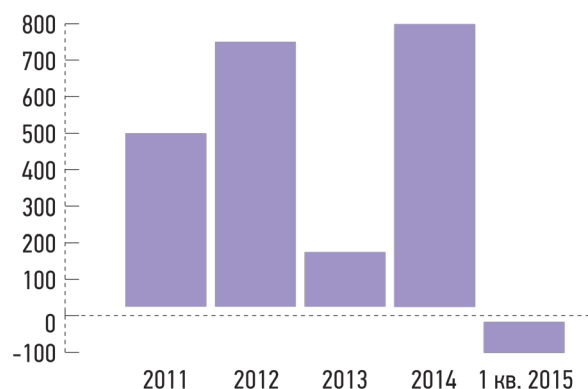
Чистое поглощение офисных площадей за 1 кв. 2015 г.*

тыс. кв. м.



Динамика чистого поглощения офисных площадей

тыс. кв. м.



*Чистое поглощение показывает изменение занимаемых арендаторами офисных площадей за период.

Рассчитывается как: $S1 + S_{new} - S2$, где

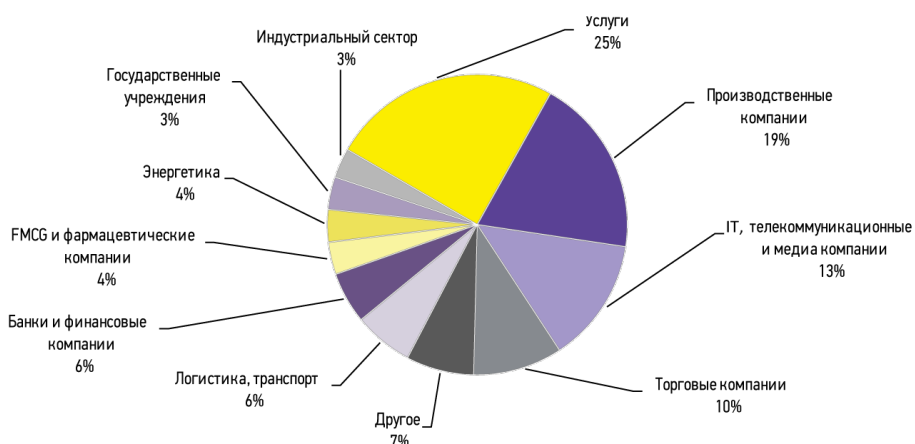
$S1$ – свободные офисные помещения в начале периода, S_{new} – новые офисные площади, введенные в данный период, $S2$ – свободные офисные помещения в конце периода.

Таким образом, сейчас интерес компаний направлен на те объекты, собственники которых готовы идти навстречу арендатору, номинируя ставки в рублях или предлагая курсовые коридоры, а также арендные каникулы, отделку помещений или ее компенсацию.

В условиях экономической неопределенности многие арендаторы отдают предпочтение продлению договоров в текущем здании, стремясь сократить свои расходы на аренду и пересмотреть коммерческие условия. Так, в 1 квартале 2015 г. мы продолжали наблюдать увеличение количества сделок, в рамках которых компания остается в арендуемом офисе, но на более привлекательных условиях.

Что касается распределения спроса по профилю компаний, то по итогам 1 квартала 2015 г. наиболее активными оказались представители сферы профессиональных услуг. На конец марта количество запросов со стороны таких компаний составило 25% в общем объеме спроса. За первые три месяца текущего года число запросов со стороны производственных компаний уменьшилось на 3% и составило 19%. Также уверенный спрос продолжают демонстрировать IT и телекоммуникационные компании, на их долю приходится около 13% от всех запросов.

Количество обращений по сферам деятельности арендаторов по итогам 1 кв. 2015 г.



Анализ основывается на общем количестве заявок, поступивших в ILM от компаний, представляющих указанные отрасли, в течение 1 кв. 2015 г.

Ключевые сделки 1 кв. 2015 г.

Компания	Площадь, кв. м	Тип сделки	Название объекта	Адрес
FESCO*	5 602	аренда	Садовническая 75	Садовническая ул., 75
Единая электронная торговая площадка*	1 407	аренда	Black and White II	Кожевническая ул., 14, стр. 5
ПСК Ремпуть	1 400	аренда	Автозаводский	Автозаводская ул., 21, стр. 1
CBRE	1 230	аренда	ОКО	Тестовская ул., 16
Sofos*	1 213	аренда	Максима Плаза	Золоторожский Вал ул., 11, стр. 21

* консультант сделки - компания ILM

Вакантные площади

Уровень свободных офисных помещений начал расти с середины 2014 г. и по итогам 1 квартала 2015 г. составляет в среднем по Москве 17,1%. Отрицательное значение чистого поглощения и значительное превосходство над ним объемов нового строительства привели к тому, что доля вакантных площадей за первые три месяца года выросла на 1,6 п. п. На данный момент свободно более 3 млн. кв. м офисных помещений, из которых 1 млн. кв. м относятся к объектам класса А.

В 1 квартале 2015 г. объемы свободного предложения вновь достигли рекордного для рынка офисной недвижимости Москвы уровня, превысив значения кризисных 2008-2009 гг.

Так, наибольший уровень вакантных площадей сохраняется в зданиях класса А. По итогам квартала показатель вырос на 1,6 п. п. и на конец марта составил 27,8%. В таких объектах стоит отметить долю увеличения свободного предложения за счет выхода на рынок значительного объема качественных площадей, предлагаемых на условиях субаренды.

Рассмотрение распределения вакантности по географии объектов показывает, что в 1 квартале наибольший уровень пустующих офисных помещений класса А сохранился в районах «ЗАО до ЧТК» (78%) и «СЗАО после ЧТК» (65%). Такое высокое значение показателя в данных районах связано с большим объе-

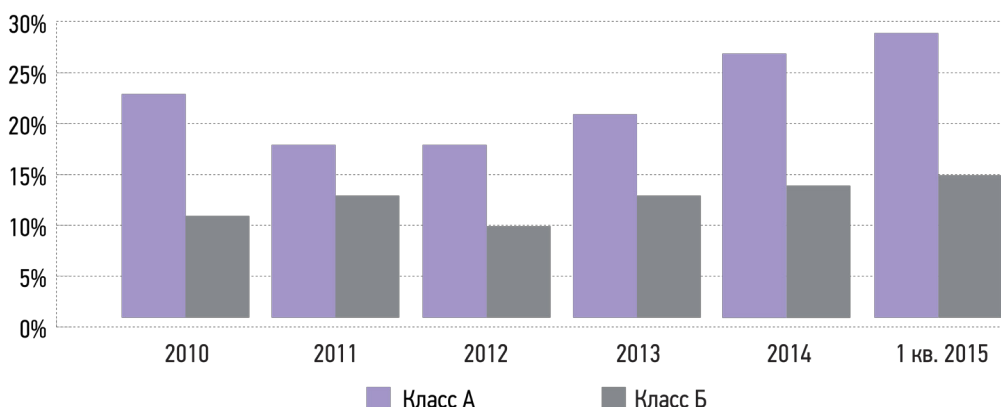
мом свободных площадей в нескольких крупных объектах. Высокая вакантность сохраняется и в Москва-Сити: совокупная площадь свободных помещений по итогам марта составила 40%, основная часть которых приходится на объекты, введенные в 2013-2014 гг. В ЦАО доля вакантных площадей в течение квартала выросла на 5% и в настоящее время свободными являются 19% площадей.



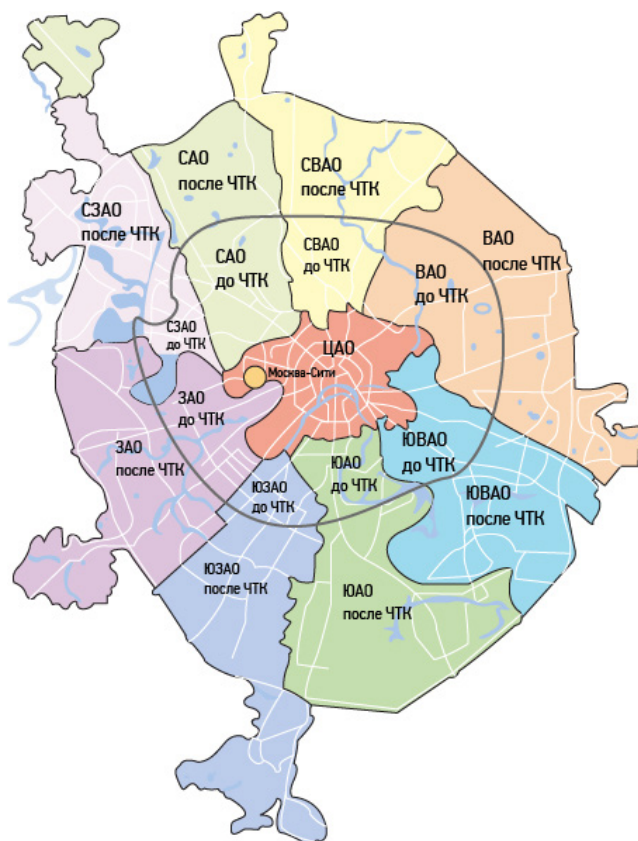
Андрей Протасов
Управляющий директор

Когда вакансия начнет уменьшаться? Точка зрения по этому вопросу определяет выбор стратегии собственника и инвестора. Комментарии по инвестиционному рынку на стр. 12.

Динамика уровня вакантных площадей



Уровень вакантных площадей на рынке качественных офисных помещений на конец 1 кв. 2015 г.



На конец 1 квартала доля свободных площадей в таких зданиях составила 8,3%, что на 0,4 п. п. больше чем в предыдущем квартале.

По объему пустующих офисных помещений лидирующие позиции занимают районы «ЗАО до ЧТК» и «СВАО после ЧТК», здесь уровень вакантных площадей по итогам квартала составляет 34% и 28% соответственно. В ЦАО в течение трех месяцев показатель вырос на 1 п. п. и на конец марта составил 10%.

Увеличение уровня свободных площадей в объектах класса Б+ в течение квартала стало самым значительным, начиная с апреля 2013 г.

Вследствие ввода большого объема нового предложения, а также высвобождения офисных блоков в связи со-

кращением занимаемых площадей и переездом компаний, за три месяца показатель вырос на 2,9 п. п. и достиг 20,1%. В то же время в объектах класса Б- изменение вакантности помещений оказалось менее заметным.

Район	Класс А	Класс Б
ЦАО	19%	10%
Москва-Сити	40%	8%
СВАО до ЧТК	0%	15%
СВАО после ЧТК	-*	28%
ВАО до ЧТК	44%	10%
ВАО после ЧТК	-*	4%
ЮВАО до ЧТК	48%	12%
ЮВАО после ЧТК	-*	8%
ЮАО до ЧТК	10%	18%
ЮАО после ЧТК	-*	16%
ЮЗАО до ЧТК	48%	13%
ЮЗАО после ЧТК	32%	14%
ЗАО до ЧТК	78%	34%
ЗАО после ЧТК	7%	24%
СЗАО до ЧТК	-*	0%
СЗАО после ЧТК	65%	18%
САО до ЧТК	17%	9%
САО после ЧТК	30%	8%

*В этом сегменте отсутствуют объекты данного класса
**ЧТК – Четвертое транспортное кольцо

Ставки аренды

В 1 квартале 2015 г. мы продолжали наблюдать понижающую динамику среднего уровня ставок аренды. Это обусловлено внутренними процессами, происходящими на рынке, а также нестабильностью макроэкономических показателей и снижением спроса в условиях экономического кризиса.

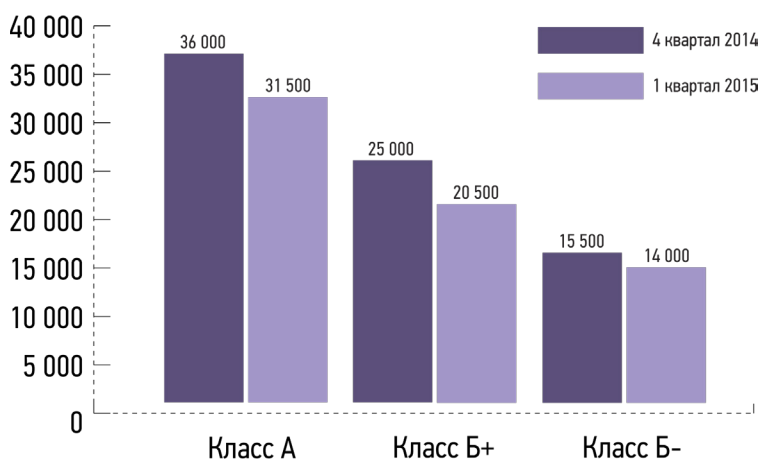
Сегодня происходит переход рынка к рублевым ставкам. В целях привлечения арендаторов и максимального сокращения количества свободных площадей в своих объектах собственники вынуждены адаптироваться к новым условиям. Все больше арендодателей номинируют арендные ставки в рублях или переходят в условные единицы за счет принятия фиксированного курса или валютного коридора. В этих условиях произошло снижение запрашиваемых арендных ставок в рублевом эквиваленте, собственники помещений корректируют коммерческие условия, стараясь приблизиться к ожиданиям арендаторов.

Так, снижение средних запрашиваемых ставок аренды в российской валюте по итогам 1 квартала 2015 г. произошло и в объектах класса А, где традиционно ставки номинируются в долларах США. Это объясняется тем, что значительная доля собственников постепенно переходит на рублевые договоры. В течение квартала средние базовые запрашиваемые рублевые ставки аренды в классе А снизились на 12,5% и на конец марта составили 31 500 руб. за кв. м в год.

Также стоит отметить, существующую на сегодняшний день значительную разницу между запрашиваемой ценой и реальной стоимостью сделки. Даже в тех случаях, когда собственники номинируют ставки в долларах США и не готовы снижать заявленную стоимость аренды в первичном предложении, в процессе переговоров арендатор может обсуждать коммерческие условия, достигая дисконта до 30-40% от первоначальной стоимости аренды.

Средние запрашиваемые базовые ставки аренды в рублях

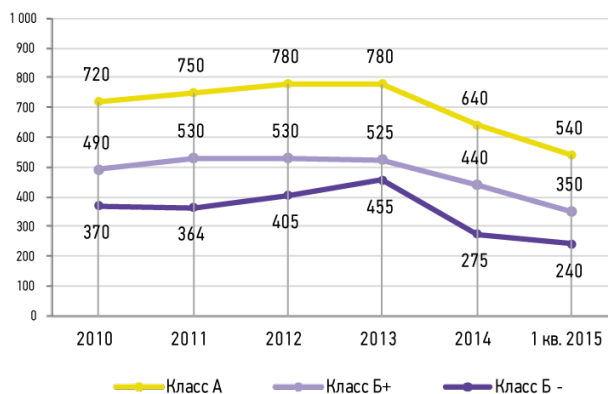
руб. за кв.м в год



Арендные ставки указаны без учета НДС и эксплуатационных расходов

Динамика уровня средних запрашиваемых базовых ставок аренды

\$ за кв. м в год



Арендные ставки указаны без учета НДС и эксплуатационных расходов

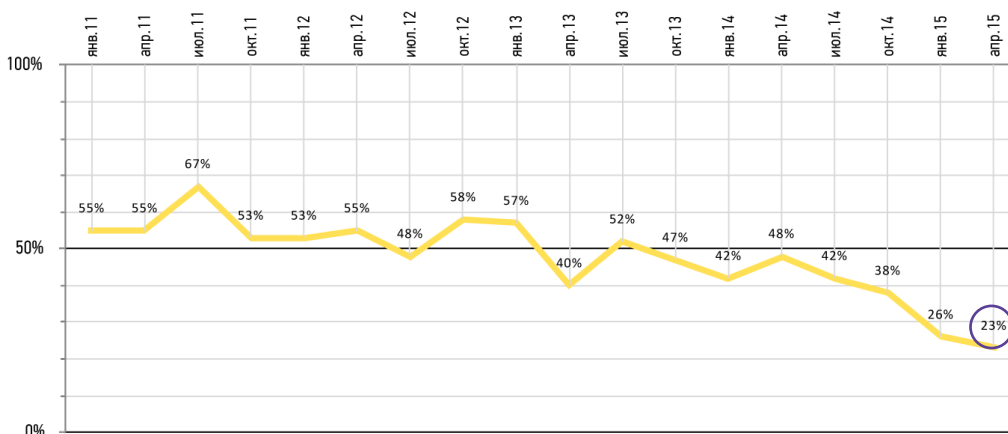
ILM Rent Expectations Index (Индекс ожиданий арендных ставок)

Начиная с октября 2013 г., индекс ожиданий арендных ставок начинает демонстрировать спад. Большинство собственников начали понижать стоимость аренды. Подобная тенденция продолжается и по настоящий момент. И по итогам 1 квартала 2015 г. индекс так и не пересек границу в 50 пунктов.

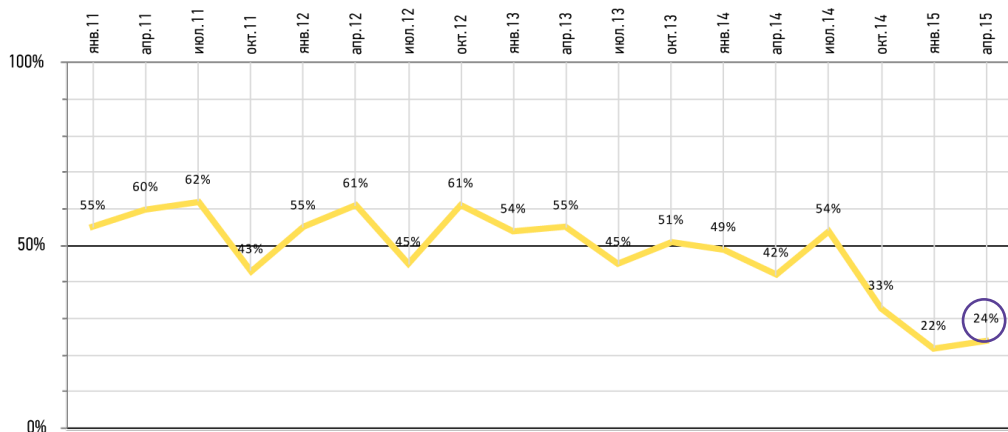
В конце прошлого года в условиях падения спроса и избыточного предложения арендодатели начали корректировать ставки в сторону снижения, ожидания роста арендных ставок становятся все ниже, и индекс опускается до рекордных значений в 26 пунктов для класса А, и 22 пункта для класса Б+.

По итогам марта 2015 г. падение индекса в классе А не останавливается, и показатель достигает новых рекордов - в 23 пункта. В классе Б+ напротив, индекс за три месяца поднимается на один пункт до 24%.

ILM REI, класс А



ILM REI, класс 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 ставках) строится на основе ежемесячного опроса собственников объектов офисной недвижимости. В Индексе ожидания владельцев 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. (подробнее об Rent Expectation Index см. на сайте www.ilm.ru)

Инвестиционный рынок

Комментарии

Покупатели

Непрофильные инвесторы. Отсутствие альтернатив для надежных вложений и ожидание “дистресса” привлекает на рынок непрофильных инвесторов. Некоторые непрофильные спекулятивные инвесторы готовы платить больше, чем профессиональные игроки.

Долгосрочные инвесторы возвращаются. Вступая в переговоры с продавцами, они вытесняют спекулятивных инвесторов, когда речь идет о качественных активах. Среди непрофильных покупателей присутствуют среднесрочные и долгосрочные инвесторы.

Государственные и крупные частные компании рассматривают покупку зданий. Их привлекает избыток пустующих зданий и внимание к ним со стороны продавцов. Однако такие покупатели все чаще используют для принятия решений финансовый анализ, сходный с анализом инвесторов. Это ставит под вопрос предположение, что такие покупатели будут готовы платить существенно больше, чем долгосрочные инвесторы.

Одни выходят на сделки. Инвесторы, которые сохраняют умеренный взгляд на рынок и верят в увеличение доступности банковского кредита в среднесрочной перспективе, выходят на переговоры и убеждают продавцов снизить цену. Существующий на активе кредит представляет для них существенную ценность, но на рынке есть игроки, готовые входить и без банковского кредита.

Другие ждут. Часть инвесторов продолжает следить за экономикой и ждать, когда ставки аренды нащупают дно и появится доступное кредитное финансирование, или, как минимум, понимание по развитию ситуации с ним.

Иностранные инвесторы обращают внимание. Их подталкивает в Россию избыточная ликвидность и снижение доходности на ключевых международных рынках. Подешевевший рубль привлек внимание, но пока далеко не все активы имеют цену в рублях. В западной прессе появляются статьи о нашем рынке, в частности, Wall Street Journal публикует статью о Москве (читайте в разделе «О нас в прессе» на сайте ilm.ru). Наиболее опытные иностранные инвесторы пользуются неопределенностью на рынке и стараются закрывать сделки.

“Небанковские” кредиторы. Вход на рынок рассматривают новые кредиторы, способные предложить финансирование по ставкам, которые ниже банковских на данный момент.

Рубль и рублевые договора настораживают. Иностранные и российские валютные инвесторы сильно насторожены колебанием рубля и давлением рынка со стороны рублевых договоров аренды.

Возможен переход к рублевому рынку. В результате новой валютной политики российских властей и слабого рубля, активы с рублевой выручкой получают свою долю внимания, в том числе и со стороны иностранных инвесторов.

Продавцы

Давление со стороны арендаторов. Переговоры собственников и арендаторов по снижению ставок и переходу в рубли продолжаются. В высококонкурентных сегментах рынка (классы В и С) позиция арендаторов очевидно сильнее. В сегментах с более низким уровнем конкуренции (класс А, центр), собственники пытаются держать напор, но, тем не менее, идут на уступки. В ситуациях, когда собственники не готовы идти навстречу, ожидаются судебные иски от арендаторов. Если возникнут судебные решения в пользу арендаторов, это может стать прецедентом и повлиять на позицию более лояльных арендаторов.

Давление со стороны банков уменьшилось, но не исчезло. Усиление рубля с уровня начала года и осознание того, что банки пока не заинтересованы в дефолте проблемных заемщиков снизило градус отношений с банками. Большинство кредитов находится на реструктуризации, однако есть заемщики, которые докладывают свои при $DSCR < 1$. Пока не ясно, как разрешится ситуация с долларовыми кредитами, т.к. нет определенности с курсом рубля и ставками аренды.

Надежда и не желание фиксировать убытки. Финансовые партнеры, включая соинвесторов, оказывают давление на управляющих из-за невыполнения бизнес-планов вследствие девальвации рубля, увеличения вакансий и замедления продаж. Однако надежда

на лучшее и отсутствие желания партнеров фиксировать убытки, не вынуждает управляющих продавать активы по цене, запрашиваемой покупателями.

Ликвидационных цен нет. Собственники, которые вынуждены ликвидировать активы в России, не спешат продавать их по низкой, с их точки зрения, цене.

“Настоящий дистресс”. Низкое качество актива и высокая конкуренция иногда вынуждает продавать его по цене, приближенной к себестоимости, однако, даже такая цена не всегда обоснованна.

Найти “своего” покупателя. Многие продавцы надеются найти “своего” покупателя среди компаний-пользователей недвижимости, которые купят офис дороже, чем инвесторы, у которых есть

ожидания по монетарной доходности и которые стараются принимать во внимание факторы, влияющие на будущую стоимость активов.

Цена

Разрыв по цене предложения и спроса превалирует. Как правило, различие взглядов продавцов и покупателей на развитие рынка в ближайшие 2 года не позволяет ликвидировать разрыв в цене и закрывать сделки. И все же, сделки закрываются, когда взгляды на рынок и подходы к распределению рисков совпадают.

Трудно определить цену продажи. Даже мотивированным продавцам

трудно определить адекватную запрашиваемую цену из-за небольшого количества транзакций и присущей нашему рынку непрозрачности.

Быстрый “отскок” маловероятен. Не многие ожидают, что будет скорый “отскок” как в 2009 году, когда лучшие покупки были сделаны в первом полугодии и с 2010 года рынок пошел вверх. Однако в этот раз, кроме “обычных” для нас проблем с курсом рубля (падением цен на нефть) и доступностью банковского финансирования, есть такие структурные факторы, как переизбыток офисных площадей и циклическое замедление экономики. Если еще принять позицию, что санкции не будут сняты скоро и что наступил период низких цен на нефть, то прогноз и вовсе будет депрессивным.

© 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.