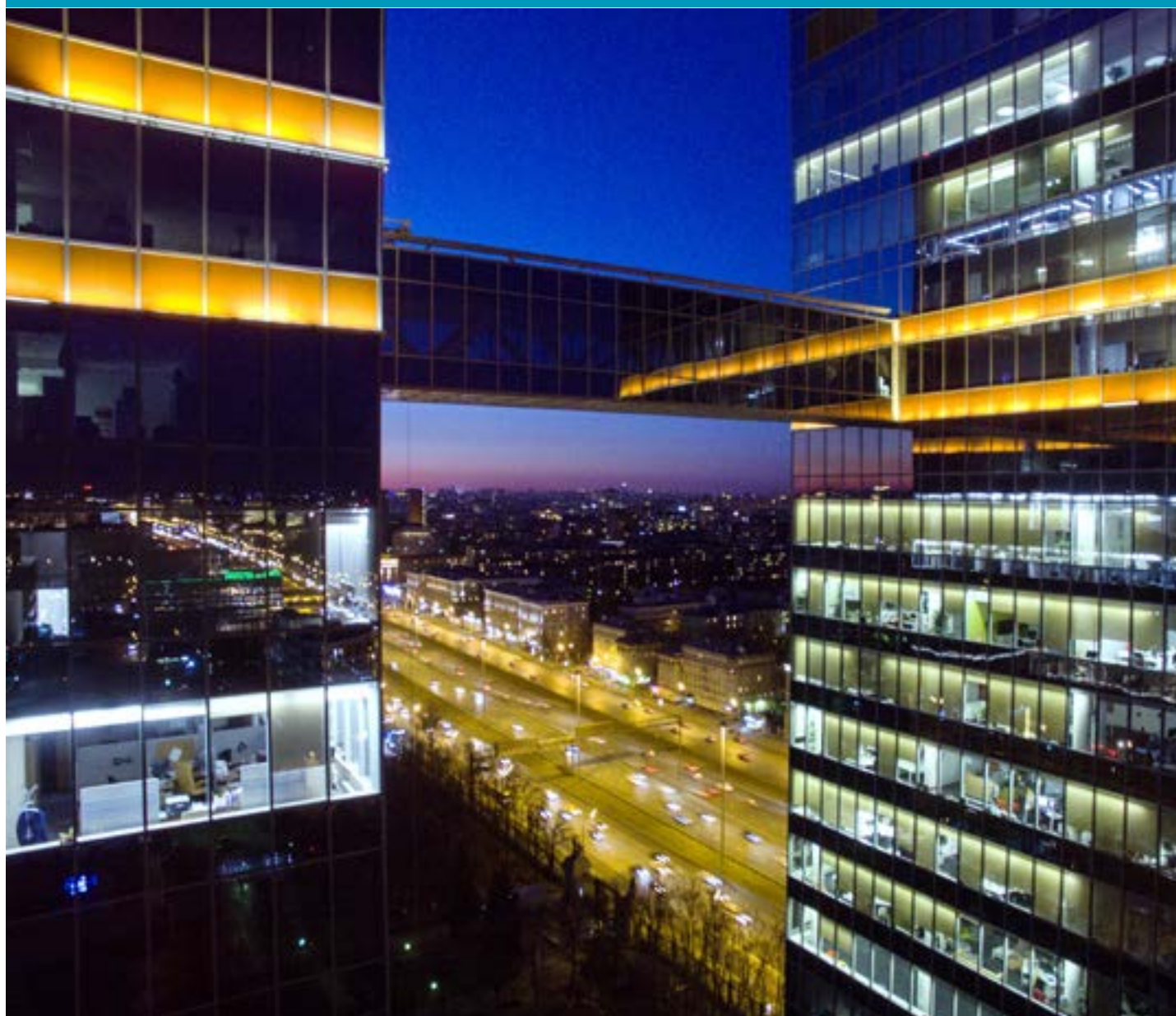


НЕДВИЖИМОСТЬ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 31 мая 2018 | № 095 (2819)

РЫНОК: ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЫТАЮТСЯ УДЕРЖАТЬ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ, РАСШИРЯЯ НАБОР ОПЦИЙ | ТРЕНД: ПРЕМИУМ-КЛАСС ПЕРЕСМАТРИВАЕТ СТАНДАРТЫ



продолжается и сейчас. Мы отмечаем стабильный спрос и снижение уровня вакантных площадей в ключевых деловых районах Москвы», — говорит генеральный директор CBRE в России Владимир Пинаев.

К концу прошлого года доля свободных офисов в центре столицы, по данным JLL, снизилась до пятилетнего минимума — 10,7%. В 2018 году динамика продолжилась, и этот показатель сократился до 10%. Если же взять только офисы класса А, то в центре столицы сейчас свободно всего 8% помещений.

В целом по Москве по итогам первого квартала 2018 года доля пустующих высококлассных офисов, как отмечается в материалах CBRE, сократилась до 12,4% (на 1,3 п.п. ниже, чем в конце 2017 года). «Если разделять по классам, то по сравнению с первым кварталом 2017 года в офисах класса А уровень вакансий сократился на 5 п.п. (до 15,2%), в классе В — на 3,1 п.п. (до 10,9%)», — говорится в аналитическом отчете международной брокерско-консалтинговой компании Knight Frank.

Особенно не хватает арендаторам сегодня крупных лотов. «В кризисный период девелоперы в большинстве случаев, подстраиваясь под рынок, начали закладывать в свои проекты «мелкую нарезку», — говорит Евгения Лучицкая, официальный представитель делового комплекса Neopolis (девелопер A-StoreEstates). В результате сегодня на рынке сформировался дефицит качественных офисов больших площадей. «Большой объем крупных запросов сильно осложняет ситуацию с продуктом на офисном рынке, где уже наблюдается дефицит. Сегодня в здании, где есть вакантные большие офисы, на одно помещение могут претендовать сразу несколько арендаторов», — соглашается Елизавета Гольшева.

Причем в первую очередь спрос, по ее словам, идет со стороны крупных российских компаний. «Многие из них сегодня рассматривают возможность переезда и ищут новые площади. Это следствие завершения очередного цикла — истечения сроков договоров и соглашений, подписанных в сложный период 2014–2015 годов», — объясняет топ-менеджер JLL. При этом Евгения Лучицкая замечает, что многие крупные сделки на рынке офисной недвижимости за два последних года прошли при участии госкорпораций.

ПОДКРЕПЛЕНИЕ ПРИДЕТ НЕ СКОРО

Несмотря на растущий спрос, девелоперы не спешат активировать замороженные стройки. «В 2017 году в столице было введено рекордно ма-

ОФИСЫ БЕРУТ СВОЕ

МОСКВЕ В БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА ГРОЗИТ ДЕФИЦИТ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСОВ И РОСТ АРЕНДНЫХ СТАВОК. **ВЛАДИМИР МИРОНОВ**

Приостановка реализации ряда офисных проектов в кризисный и посткризисный периоды в 2014–2016 годах может обернуться дефицитом качественных площадей в среднесрочной перспективе, говорят аналитики в сфере коммерческой недвижимости.

Из-за санкций и неблагоприятных экономических условий, сложившихся после 2014 года, офисный сегмент пострадал больше всего. В 2015 году аналитики международной консалтинговой компании Cushman & Wakefield (C&W) назвали наступивший кризис самым тяжелым за всю историю офисного рынка Москвы. Спрос упал до рекордно низких показате-

лей — к концу 2014 года в столице пустовало около 28% офисов класса А, в 2015–2016 годах уровень вакантных площадей в качественных бизнес-центрах, по данным аналитиков брокерских компаний, достигал в среднем 20%, специалисты говорили о «затоваривании» рынка. Реагируя на такую ситуацию, инвесторы и девелоперы, как сообщали тогда в международной консалтинговой компании в области недвижимости CBRE, заморозили строительство более 2,5 млн кв. м проектов классов А и В.

ДЕФИЦИТ БОЛЬШИХ ОФИСОВ

Однако в 2017 году ситуация изменилась — востребованность офисных площадей начала расти довольно существенными темпами. Эта тен-

денция продолжилась и в текущем году. В первом квартале 2018 года на рынке офисной недвижимости, по данным CBRE, было арендовано и приобретено под собственное использование 365 тыс. кв. м офисных площадей. Это рекордное значение объема новых сделок, заключенных за первые три месяца года, с первого квартала 2010-го. «Основной тренд офисного рынка Москвы сегодня — увеличивающийся спрос на фоне сокращающегося объема предложения», — комментирует руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL Елизавета Гольшева. Аналогичную картину отмечают и другие эксперты. «Восстановление рынка офисной недвижимости, начавшееся в 2017 году,

ИГРА НА ПОВЫШЕНИЕ

ПОКУПАТЕЛЕЙ ДЕШЕВОГО ЖИЛЬЯ В МЕГАПОЛИСАХ УЖЕ НЕ УСТРАИВАЕТ СТАНДАРТНАЯ ФОРМУЛА СЧАСТЬЯ: НИЗКАЯ ЦЕНА ПЛЮС ПРИЛИЧНАЯ ЛОКАЦИЯ. ВЫИГРАЮТ ЗАСТРОЙЩИКИ, КОТОРЫЕ СМОГУТ СОХРАНИТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНУЮ ЦЕНУ, ПРЕДЛОЖИВ ПОКУПАТЕЛЮ МАКСИМАЛЬНЫЙ НАБОР ПОЛЕЗНЫХ ОПЦИЙ. **ИВАН ГИДАСПОВ**

В ПОГОНЕ ЗА ОТДЕЛКОЙ

«Покупатель сегодня довольно придирчиво подходит к вопросу выбора жилья», — говорит Наталья Шаталина, генеральный директор компании «Миэль-Новостройки». «Объем предложения на первичном рынке Москвы и Подмосковья достаточно широк, поэтому выбор делается именно в пользу проектов, обладающих максимальным набором опций для комфортного проживания», — считает эксперт. По словам Натальи Шаталиной, один из самых частых запросов в массовом сегменте — наличие отделки в квартире. Спрос на такие квартиры в последнее время заметно вырос. В рамках одного проекта спрос распределяется примерно в соотношении 60 на 40% в пользу квартир с отделкой.

Как подсчитали аналитики «Миэль-Новостройки», в столичных новостройках экономкласса средняя стоимость отделки за квадратный метр составляет 10–12 тыс. руб., в комфорт-классе — до 14–16 тыс. руб., а в объектах бизнес-класса она начинается от 25–30 тыс. руб.

Лучше всего продаются проекты, в которых застройщики позволяют выбрать стиль и уровень отделки или вообще отказаться от нее в пользу собственного дизайн-проекта, говорит Александр Пыпин, ведущий аналитик ЦИАН. «Для проектов, где уже есть сданные корпуса, важную роль играет и качество отделки, так как отзывы предыдущих покупателей тоже учитываются потребителями», — делится мнением эксперт.

Впрочем, по мнению Романа Родионцева, руководителя по работе с ключевыми партнерами Est-a-Tet, покупка квартир с отделкой все еще нарождающийся тренд. Для инвестиционных целей по-прежнему покупают квартиры на самых ранних стадиях строительства. А вот при покупке жилья «для себя» наибольший спрос приходится на лоты с отделкой в комфорт-классе, особенно ближе к сдаче объекта в эксплуатацию.

Готовый ремонт повышает стоимость предложения, и покупатель, рассчитывающий на определенный бюджет, может просто не уложиться в заданные рамки, указывает Татьяна Подкидышева, директор по продажам компании «НДВ — Супермаркет недвижимости». «Отделка интересна ипотечным заемщикам, которым не нужно брать дополнительно дорогой потребительский кредит. Но при



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

этом есть масса покупателей, которые сначала вкладываются в квадратные метры, а затем копят средства на ремонт», — подчеркивает Татьяна Подкидышева. Эксперт называет еще одну проблему, связанную с готовой отделкой от застройщика, — однотипность и минимум стиливых вариантов.

ДЖЕНТЛЬМЕНСКИЙ НАБОР

Наличие опций из категории «не как у всех» давно стало обязательным в сегментах премиум- и элит-класса, замечает Марина Синягина, коммерческий директор ГК InSigma. Тут все ограничивается только фантазией и возможностями девелопера. Зарядки для электромобилей в подземном паркинге и на гостевой парковке, Wi-Fi на всей территории комплекса, усиление сигнала сотовой связи на подземных этажах, централизованные системы тонкой очистки воды и воздуха, увлажнение воздуха, элементы системы «умный» дом, инсталлированные в каждой квартире, камин в фойе, собственная консьерж-служба и многое другое. И если раньше покупатели доступного жилья могли только мечтать о таком разнообразии, то сейчас ситуация изменилась кардинально. «Как только любая из «фишек» становится нормой в премиальном сегменте, ее тут же перенимают девелоперы более доступного жилья. И сегодня даже на массовом рынке можно встретить элементы, которые еще несколько лет

назад были прерогативой элитного жилья», — говорит Марина Синягина.

По словам Натальи Шаталиной, большинство объектов комфорт-класса строится по индивидуальным проектам. В обязательный набор, позаимствованный на более дорогих сегментах, эксперты включили увеличенный размер оконных блоков, лифты иностранных марок, вентилируемые фасады, концепцию «двор без машин» и подземный паркинг. Стильное оформление фасада и входной группы также можно отнести к параметрам, которые повышают привлекательность проекта.

В качестве дополнительных опций, все чаще встречающихся на рынке и привлекающих внимание клиентов,

можно выделить качественное благоустройство и озеленение, собственные прогулочные зоны и места для активного отдыха с объектами инфраструктуры, декоративные водоемы, собственные школы и детские сады, рассуждает Роман Родионцев.

Андрей Кугий, коммерческий директор Glorax Development, добавляет в список опций хорошо продуманную планировку и широкий выбор планировочных решений. Как говорит Александр Пыпин, если раньше в доме было три–пять наборов планировок, то теперь в передовых проектах их может быть 30–50. А наличие в проекте квартир площадью от 25 до 120 кв. м стало стандартом для современных проектов независимо от класса — от комфорта до премиума. «Чем выше класс жилого комплекса, тем разнообразнее будет его начинка: система круглосуточного видеонаблюдения, «умный» дом», консьерж-сервис, отдельно оборудованные комнаты под бытовые нужды и т.д. Мы стараемся не перегружать проекты дополнительными опциями, которые только увеличивают стоимость квартир», — утверждает Андрей Кугий.

Фантазия застройщиков, вынужденных жестко конкурировать за каждого покупателя, не ограничивается элементами обязательной программы. «Наличие бесплатной (гостевой) парковки перед домом не является обязательной опцией, но для некоторых покупателей может стать решающим фактором при принятии решения о покупке», — говорит Наталья Шаталина.

Во многих жилых комплексах предусмотрены кладовки и подсобные помещения. Они позволяют более эффективно использовать жилое пространство и не превращать квартиру в склад редко используемых или

ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ И АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ В МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЙКАХ

РУБ./КВ. М

Класс жилья	Москва в старых границах		Новая Москва	
	Квартиры	Апартаменты	Квартиры	Апартаменты
Эконом	140 241	—*	94 650	—
Эконом (панель)	110 918	137 289	94 650	—
Комфорт	164 226	143 731	98 550	—
Бизнес	158 251	295 070	110 891	—

* Прочерк означает, что объектов такой категории в данной локации нет.

Источник: данные аналитического отдела ЦИАН

«НЕДВИЖИМОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 094 (2819) от 31 мая 2018 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер: ООО «Оптима Девелопмент». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Недвижимость»: Елена Новомлинская

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Игорь Игоревич Троснико

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

крупногабаритных вещей. Правда, услуга эта платная. Стоимость кладовки в среднем в Москве в комфорт-классе составляет около 400–500 тыс. руб., в бизнес-классе — до 1 млн руб., в ближнем Подмоскowie — около 250–300 тыс. руб.

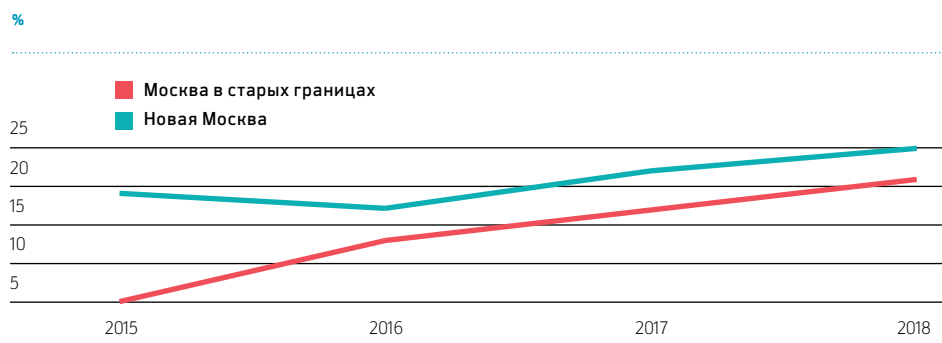
Хорошим бонусом для покупателя дешевой новостройки становится детсад и школа, построенные на средства девелопера. Без этого шансы на хорошие продажи снижаются.

НА ВЫСОКОЙ NOTE

Свой путь к сердцу покупателя у застройщиков объектов бизнес-класса. Они привыкли быть законодателями маркетинговых новаций и сейчас продолжают держать марку перед конкурентами из массового сегмента.

Для будущего владельца квартиры очень важно архитектурное решение дома, подчеркивает Федор Ушаков, директор по продажам жилой недвижимости AFI Development. По словам эксперта, в ходе благоустройства общественных зон, внутридворовой

ДИНАМИКА ДОЛИ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ С ОТДЕЛКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ



Источник: данные аналитического отдела ЦИАН

территории создается общественное арт-пространство, соответствующее общей архитектурной концепции объекта. Это не просто спортивные площадки, но outfit, не просто детские площадки, а развивающие детские комплексы, не просто малые архи-

тектурные формы, а арт-объекты.

В одном из жилых комплексов запланирован широкий пешеходный бульвар с центральной площадью и амфи-театром, где жители квартала смогут устраивать праздники, поэтические или музыкальные вечера.

По вопросу сдачи квартир с отделкой мнения экспертов разделились. По мнению Андрея Кугия, в бизнес-классе актуальны квартиры без отделки, которые предоставляют больше возможностей для создания индивидуальных дизайн-проектов. Также пользуются спросом квартиры с предчистовой отделкой.

По информации Марины Синягиной, динамика прироста объема предложения с отделкой в премиум- и элит-классе в разы выше, чем в «комфорте». В прошлом году количество квартир с отделкой в дорогих новостройках Москвы увеличилось более чем в десять раз. «Мы хотим дать будущим обитателям комплекса возможность сразу же зажить своей жизнью, а не тратить годы на собственный ремонт, не испытывать дискомфорта от шума и пыли во время ремонта, проводимого соседями. При этом каждый клиент сможет внести корректировки в дизайн-проект своей квартиры», — констатирует эксперт.

ГОСУДАРСТВО МЕНЯЕТ ПОДХОД К МАССОВОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ



Таким видят стандартное жилье в компании «Эшер»

В мае на калининградском форуме «Среда для жизни: все о жилье» Минстрой РФ и госкомпания «Дом.РФ» (бывшее Агентство ипотечного жилищного кредитования) подвели итоги Открытого международного конкурса на разработку архитектурных концепций стандартного жилья и жилой застройки в России. Конкурс вместе с разрабатываемыми сегодня «Стандартами комплексного развития территорий» является одним из инструментов изменения архитектурного ландшафта мегаполисов.

Конкурс стартовал в октябре 2017 года, его оператором выступило КБ «Стрелка». В состав жюри вошли чиновники, архитекторы и эксперты в области жилой среды. Предметом конкурса было создание модели, альтернативной господствующей в России микрорайонной застройке. Конкурсантам предстояло разработать проекты жилых зданий для трех моделей городской среды — малоэтажной жилой, среднетажной жилой или центральной.

«Мы планируем получить от этого конкурса прежде всего современные проекты качественного стандартного жилья для различных типов городской среды — как для центральных частей городов, так и для районов, где преобладает

низкоплотная и малоэтажная застройка», — заявил Александр Плутник, гендиректор «Дом.РФ».

На конкурс было прислано около 1 тыс. проектов из 39 стран. В феврале нынешнего года были определены 20 финалистов, а в мае организаторы назвали пять компаний-победителей. Ими стали Grupo H d.o.o. (Словения), ООО «Эшер» (Россия), T.A.R.I.-Architects (Италия), ООО «Товарищи Архитекторы» (Россия) и архитектурное бюро «План_Б» (Россия). В ходе форума организаторы объявили о начале нового конкурсного испытания. Цель нового конкурса — сформировать понятный размерный ряд и предложить альтернативные планировки для каждого типа стандартного жилья, от студии до четырехкомнатной квартиры. Конкурсантам предстоит разработать архитектурные концепции и детально проработать планировки с увеличенными площадями помещений. Новые функционально-планировочные решения должны создаваться исходя из разных сценариев жизни современных горожан.

«Дом.РФ» будет рекомендовать использовать эти проекты на вовлекаемых в оборот земельных участках, в отношении которых выступает агентом Российской Федерации.

Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира

rbcplus.ru



Реклама. 16+

«СПРОС ПЕРЕКЛАДЫВАЕТСЯ В НАИБОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННЫЕ И ПРОДУМАННЫЕ ПРОЕКТЫ»

В ЧЕМ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЖИЛЬЯ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА, РБК+ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ OPTIMA DEVELOPMENT **ДМИТРИЙ ГОЛЕВ**

— Какова сейчас ситуация на рынке премиального жилья?

— Премиальных проектов реализуется немного, но они стабильно продаются. После последнего кризиса этот сегмент сократился, однако он жив: люди с деньгами остались — бизнесмены, чиновники высокого ранга, топ-менеджеры. Сейчас главный тренд — перекладывание спроса в наиболее качественные и продуманные объекты. Многие проекты, которые строились пять лет назад, уже не удовлетворяют критериям современного премиума. Есть покупатели, которые хотят переехать из жилья, считавшегося премиальным раньше, в новые проекты. У нас около 70% продаж проходит по ипотеке, и во многих случаях кредит будет закрываться с продажи имеющихся квартир.

— Чем нынешние проекты премиум-класса отличаются от прежних?

— Во-первых, используются новые технологии. В «Прайм Парке», например, абсолютно иная конструкция зданий, дающая больше возможностей в планировке. Архитекторы квартала, британское бюро Дугер, предложили создать центральное ядро, на которое планировочно «насаживаются» квартиры, а затем уже фасады. Такая компоновка позволяет разместить на площадке всего две-три квартиры. В квартирах нет несущих колонн и конструкций, а все вертикальные коммуникации, кроме канализации, вынесены за их пределы. Как следствие, в проекте можно создать до 260 вариантов планировок. По этому принципу в Москве



ФОТО: ТИМУР ИВАНОВ ДЛЯ РБК

строятся отдельные дома элитного класса, а такой большой объект, как у нас, еще никто не делал. Другими стали фасады, уровень сервиса и наполнение проекта. Для фасадов мы используем натуральный камень, швейцарский фибробетон, немецкий клинкерный кирпич, итальянский керамогранит. Средняя стоимость отделочных материалов — около €100 за квадратный метр, а срок службы — до 150 лет. Входные группы состоят из лобби, лифтовой группы, комнат для почтовых отправлений, мойки лап собакам, колясочной, велосипедной, туалетных комнат для тех, кто гуляет во дворе. Более продуманным становится

и внутреннее пространство двора. У нас есть три гектара частного парка с рекреационными зонами, скульптурами и Wi-Fi покрытием.

Мы изначально закладываем «умное» управление — с помощью специального приложения будет осуществляться коммуникация жильцов с управляющей компанией. Системы доступа также электронные — с личного ключа или через приложение.

— Покупатели премиум-класса готовы покупать квартиры с отделкой?

— Премиум-класс в России движется к тому, что уже давно принято в мире, — квартиры продаются с отделкой, сантехникой и частичной мебели-

ровкой. В «Прайм Парке», например, десять вариантов отделки, включая два цветовых решения для классического и современного стилей, ряд люксовых линий и white box для тех, кто предпочитает индивидуальный дизайн.

— Как к сегменту относятся банки?

— В целом хорошо. Но все детали проекта скрупулезно проверяются. Например, проекту «Прайм Парк» Сбербанк открыл кредитную линию на 29 млрд руб., но для этого провел экспертизу объекта на всех уровнях — от концепции и этапов строительства до надежности подрядчиков. Также мы аккредитованы по ипотеке, включая программы с господдержкой. Всего с нами по ипотеке работают около десяти банков.

— Что дает премиум городу?

— Проекты этого класса имеют большое градостроительное значение. За счет масштабов они не только формируют некие городские доминанты, но и обеспечивают районы новой инфраструктурой. Например, мы строим образовательный комплекс площадью 16 тыс. кв. м со школой и ДОУ и уже заключили договор с учебным оператором, Академической гимназией, — это очень качественный образовательный комплекс, один из немногих в России со статусом Cambridge School. На первых этажах квартала разместятся коммерческие площади. Наконец, мы создаем «зеленую ось» — бульвар, соединяющий Петровский парк и новый парк на Ходынском поле, а также общественные парково-рекреационные зоны общей площадью шесть гектаров.

← Начало на с. 1

лое количество офисов — чуть более 400 тыс. кв. м», — говорит Елизавета Гольшева. В этом году, по ее словам, девелоперы планируют ввести еще меньше площадей — 250 тыс. кв. м.

На текущий момент с начала года в строй введено только 37 тыс. кв. м офисных площадей. Причем, как говорит директор департамента офисной недвижимости компании Knight Frank Константин Лосюков, это на 76% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Все вышедшие на рынок бизнес-центры («Парк легенд» площадью 7,3 тыс. кв. м, офисы в составе МФК «Лица» — 7,2 тыс. кв. м, «Ла-5» — 16,8 тыс. кв. м, реконструированный «РТС Земляной Вал» — 5,8 тыс. кв. м) позиционировались в классе В+.

Аналитики CBRE говорят, что новое предложение в больших масштабах начнет поступать на рынок только в 2020–2021 годах, тогда как в течение двух ближайших лет ввод будет минимальным. «Некоторые девелоперы анонсировали новые бизнес-центры, но реализация большого количества ранее приостановленных проектов пока не возобновлена», — подтверждает Владимир Пинаев. Сейчас,

как говорит Константин Лосюков, в стадии строительства находятся пять бизнес-центров общей площадью 195 тыс. кв. м, при этом все офисы в данных объектах уже имеют конечного покупателя.

Всего, по оценкам CBRE, объем сделок аренды и покупки офисов для собственных нужд в 2018 году вырастет до 1,4 млн кв. м. Для сравнения: в период 2014–2016 годов показатель находился на уровне 1 млн кв. м.

ХОЗЯИН ВОЗВРАЩАЕТСЯ

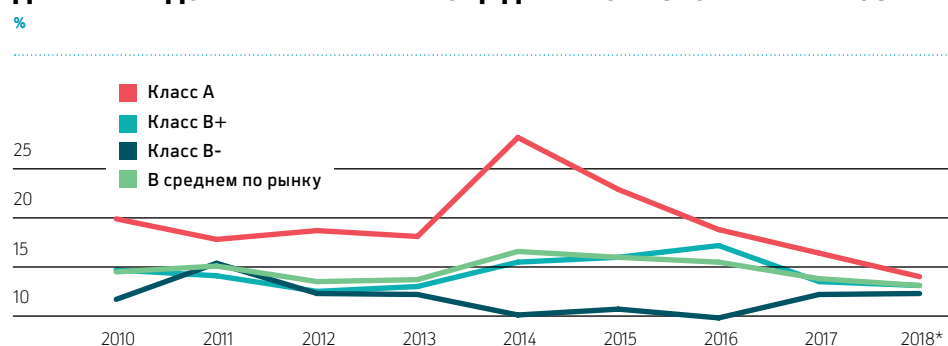
Запрашиваемые арендные ставки на офисном рынке Москвы, по данным JLL, были стабильны на протяжении последнего года и находились в диапазоне \$600–750 за 1 кв. м в год в премиальном сегменте, 24–40 тыс. руб. — в классе А, 12–25 тыс. руб. за 1 кв. м в год — в классе В+. «Но уже к концу этого года мы ожидаем увеличения арендных ставок в отдельных районах, а в 2019-м — роста показателя и в сред-

нем по рынку», — говорит Елизавета Гольшева.

В CBRE предполагают, что среднерыночные ставки могут повыситься уже в этом году. «Под влиянием сокращающегося свободного предложения и стабильного спроса ставки начнут постепенно увеличиваться во второй половине 2018 года, так что изменение в сегменте класса А по итогам года может составить 5–10%, в сегменте класса В — 2–3%», — считают аналитики компании. «Несмотря на наличие неопределенности в экономике в связи с расширением санкционных ограничений, мы ожидаем постепенного перехода от «рынка арендатора» к «рынку арендодателя» и последующего роста ставок аренды», — говорит Владимир Пинаев.

Эксперты также говорят о возможной децентрализации офисного спроса, что обусловлено, во-первых, нехваткой предложения в действующих объектах в центре, во-вторых, географией нового строительства: новые объекты будут появляться преимущественно за ТТК (72% площадей, анонсированных на 2018 год). «В частности, интерес многих госкорпораций сегодня обращен к офисам Новой Москвы, где наблюдается тенденция к кластерному развитию территорий», — отмечает Евгения Лучицкая.

ДИНАМИКА ДОЛИ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА ОФИСНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ



* Данные за первый квартал.

Источник: JLL