



Участники рынка недвижимости рассказали reality.rbc.ru о своем видении ближайших и отдаленных перспективах рынка коммерческой недвижимости в Москве и Подмосковье. Эксперты дали свои прогнозы по ценам, спросу, предложению, объемам строительства и вакантных площадей в 2010 году.

Об офисах

Максим Жуликов, ведущий специалист департамента офисной недвижимости компании Penny Lane Realty:

- В первом полугодии 2010 года мы ожидаем стагнацию на рынке офисной недвижимости, небольшой рост основных показателей возможен к концу года. Количество новых предложений значительно сократится за счет того, что многие девелоперы заморозили свои стройки, а предложения готовых площадей сокращаются (при этом помещения под отделку никому не нужны). К вводу ожидается 1,2 млн кв. м. офисных площадей (для сравнения - в 2009 году было введено 1,9 млн кв. м). Количество вакантных площадей сократится до 13-15%. Нового бурного роста цен в 2010 году, как это было до кризиса, точно не произойдет. Период восстановления рынка к показателям докризисного уровня составит не менее трех лет. Поэтому максимальное увеличение цены возможно в пределах 10-15%.

Если рассмотреть ситуацию по сегментам, то картина будет следующей. Мы рассчитываем, что на рынке купли-продажи особняки сыграют в цене на 10-15% вверх в силу острого дефицита качественного предложения, который мы ожидаем в 2010 году. Таким образом, средняя цена на особняки составит 3-10 тыс. долл. за 1 кв. м в зависимости от качества объекта. В сегменте офисных зданий класса А и В цена продажи объекта целиком останется на уровне 2009 года и составит 3-5,5 тыс. долл. и 2,5-4,5 тыс. долл. за 1 кв. м. соответственно. Цена продажи офисных зданий по частям класса А вырастет на 10-15% и составит 4,5-5 тыс. долл. за метр, в зависимости от проекта и его индивидуальных особенностей, класса В - останется на прежнем уровне - 2,5-4 тыс. долл. за 1 кв. м.

На рынке аренды офисной недвижимости в классе А к концу года возможно увеличение ставок до 10% по отдельным сегментам на готовые офисы (с отделкой) и маленькие офисы до 500 кв. м. Уровень ставок составит в среднем 800-1000 долл. за 1 кв. м. Ставки на офисы класса В в целом не упадут и не вырастут, разве что на 10% могут упасть в цене офисы псевдокласса В, которые позиционируются как класс В, но не дотягивают до него. Средняя цена класса В составит 450-650 долл. за 1 кв. м.

Денис Евсеев, управляющий партнер компании Kingsland:

- Основываясь на текущем спросе, динамике заселения офисных зданий и планам по выводу новых объектов на рынок можно говорить о том, что такой объем свободных площадей не будет поглощен рынком в первом - втором квартале 2010 года, поэтому говорить о повышении средних ставок аренды не приходится. Существенные коррективы может внести только значительное изменение экономической ситуации в мире.

Другой вопрос, что спрос и интерес будет более индивидуализирован. Владельцы пустующих офисных зданий будут идти на еще большие уступки, как по ставке аренды и цене продажи, так и в ключевых условиях контракта. Не говоря уже о дисконтах, которые будут давать девелоперы, которым нечем платить за кредиты и обслуживание здания.

Собственники востребованных бизнес-центров, которые заселены на 70% и более, будут поднимать ставки и цены пропорционально повышению спроса.

На средние показатели аренды эти колебания не повлияют. Цены продажи поднимутся на 5-10% в первом полугодии. Во втором квартале мы ожидаем повышения спроса на покупку офисных помещений. Интерес со стороны потенциальных покупателей, отложенный спрос и атака в СМИ по поводу прохождения "дна" вызвали ажиотаж, который толкает собственников на плавный подъем цен. Многие потенциальные покупатели всерьез заявили о желании купить на "дне" и планируют осуществить это желание в первом квартале 2010 года. Следующий год будет, как и 2009-й, годом арендатора и покупателя. Они будут диктовать условия. Главный тренд - борьба за арендатора. От количества метров к качеству и клиентоориентированности: арендатор и покупатель теперь могут выбирать, им не нужны серые коробки, облицованные дешевым вентилируемым фасадом. Борьба за арендатора подвигнет арендодателей к улучшению дизайн-проектов, повышению качества и профессионализма управляющих

компаний, а также общего комфорта зданий. Девелоперы, которые не могут позволить себе улучшения, будут привлекать ценой.

О торговом сегменте

Евгений Ковров, заместитель исполнительного директора "Магазина магазинов" в ассоциации с CB Richard Ellis:

- В следующем году будут, скорее, не строить, а достраивать, поскольку «незавершенки» по торговой недвижимости в столице достаточно много. Тем не менее общий объем нового предложения по итогам 2010 года однозначно будет меньше, чем в 2009-м, причем достаточно существенно - как минимум на 20% (в этом году по его итогам будет введено около 490 тыс. кв. м). С учетом этого обстоятельства и при условии сохранения текущей экономической конъюнктуры в 2010 году мы ожидаем уровень вакантных площадей не выше 7%. Арендные ставки будут оставаться стабильными с возможностью роста по наиболее востребованным объектам.

Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood:

- В 2010 году планируется ввод четырех крупных торговых центров: "Гагаринский" (девелопер Auchan, 202 тыс. кв. м), «Гудзон» (девелопер Immoeast/"Феникс Девелопмент", 145 тыс. кв. м), "Молл Россия" (девелопер AFI Development, 179 тыс. кв. м), «Вегас» (девелопер Crocus Group, 390 тыс. кв. м.). Ожидается также открытие более мелких торговых центров: «Вива», ТЦ на Речном вокзале, "Ключевой" и пр. Таким образом, прирост нового предложения составит, как ожидается, не более 1 млн кв. м общей площади.

С высокой долей вероятности в новых торговых центрах на момент открытия торговая галерея и якорные арендаторы будут функционировать не более чем на 40-60%, как это происходило с большинством новых объектов в конце 2008 года и в течение 2009-го.

Доля вакантных площадей в функционирующих торговых центрах будет колебаться

незначительно и находиться в пределах 5-10% в успешных ТЦ и 10-15% в менее успешных. На основных торговых улицах уровень вакантных площадей также не будет существенно меняться, но продолжится тенденция к его сокращению, наметившаяся еще в конце 2009 года.

Если говорить о ставках аренды, то в 2010 году при отсутствии дальнейших экономических потрясений в России и в мире можно ожидать их дальнейший поступательный рост на фоне медленно прирастающего предложения качественной торговой недвижимости.

О складской и индустриальной недвижимости

Вячеслав Холопов, директор департамента индустриальной и складской недвижимости и земли компании Knight Frank:

- Основными арендаторами складских помещений в 2010 году останутся торговые сети, а также логистические операторы, арендующие комплексы под конкретных клиентов.

Крупные сетевые проекты продолжают свое развитие, но активного развития в регионах (спекулятивного строительства) в 2010 не произойдет.

Вакантные площади в Московском регионе (порядка 400 тыс. кв. м) при существующем уровне поглощения уйдут с рынка в 2010 году. Доля вакантных площадей в Московской области в середине 2008 года составляла 0,3-0,5%, в конце 2009-го - 12%. В регионах объемы вакантных площадей останутся высокими (30-50%).

В 2010 году, по оценкам компании Knight Frank, на рынке Московской области ожидается ввод в эксплуатацию 270 тыс. кв. м качественных складских помещений. При сохранении текущего уровня поглощения на рынке качественных складских помещений возможна тенденция дефицита объектов в первом полугодии 2011 года. Прогноз на 2010 год: в первом полугодии ставки останутся на текущем уровне, в конце года возможен рост арендных ставок, связанный с небольшим объемом спекулятивного строительства

По мнению компании Knight Frank, спрос на услуги ответственного хранения продолжит расти в 2010 году по мере того, как все большее количество компаний начнет осознавать плюсы логистического аутсорсинга. В итоге это может привести к стабилизации стоимости основных видов услуг 3PL операторов и их дальнейшей положительной коррекции.