



Участники рынка недвижимости поделились с "РБК-Недвижимостью" своим видением того, каким был 2010 год для рынка коммерческой недвижимости, как развивалась ситуация во всех его сегментах.

О торговом сегменте

Георгий Дзагуров, генеральный директор компании Penny Lane Realty:

- Очевидно, что в 2010 году российский рынок торговой недвижимости благополучно справился с кризисом и в настоящее время находится на подъеме. Основными тенденциями 2010 года можно считать изменения в предпочтениях арендаторов и арендной политике. Так, арендаторы сегодня просят отделку за счет арендодателя, отмену ежегодной индексации ставки и депозитных платежей. В арендной политике в 2010 году продолжился переход торговых операторов на ставку аренды "процент с оборота". Например, не более 150 долларов за 1 кв. м в год плюс 5% с оборота. Причем если в 2008-2009 годах такие привилегии были доступны только крупным компаниям, то в этом году получения таких условий добились уже средние и малые операторы. Арендаторам такая форма оплаты выгоднее, так как в целом она меньше, поэтому они будут делать все возможное, чтобы не допустить возврата к прежним условиям.

Безусловно, нельзя обойти вниманием и "антипалаточную войну", развернувшуюся с приходом нового столичного мэра, в результате которой усилилась конкурентная борьба и выросли ставки в сегменте стрит-ритейла. Большое количество предпринимателей, владеющих палатками и павильонами, потеряли свои рабочие места. По нашим оценкам, до Нового года их общее количество может составить до 10-15 тыс. человек. Но так как в никуда эти операторы торговли уйти все равно не могут, они находят себя в стрит-ритейле, как никогда стали востребованы уличные торговые помещения в спальных районах, которые сейчас активно развиваются.

Об офисах

**Виктория Манзюкова, партнер, руководитель отдела корпоративных услуг
Cushman & Wakefield:**

- В уходящем году явно обозначился недостаток офисных площадей класса "А" в первостепенных районах. Те немногие проекты, которые были построены еще в 2008-2009 годах, были успешно реализованы. С учетом ограничений правительства Москвы на строительство офисов в центральных районах города те немногие проекты, которые находятся на стадии строительства, представляют наибольший интерес для арендаторов, планирующих переезд в ближайшие 1-2 года. Таким образом, можно ожидать, что ситуация, сложившаяся к концу текущего года, повлечет за собой рост арендных ставок в 2011 году и заключение предварительных договоров аренды.

Алексей Рябичев, руководитель отдела офисной недвижимости компании "Astera":

- Начало стабилизации рынка - так в настоящее время можно охарактеризовать основную тенденцию на рынке офисной недвижимости. В зоне повышенного спроса оказались качественные офисные площади, то есть не просто объекты с достойной локацией, но и с продуманной концепцией, качественной отделкой, адекватной арендной политикой. Такое смещение интереса заставило девелоперов возобновить замороженные проекты преимущественно премиального сегмента. Ввиду чего новое строительство в 2010 году представляло собой в основном качественные офисы класса "А", "В+" (проекты, находящиеся на завершающей стадии строительства), расположенные в престижных районах города.

Цены на аренду в некоторых бизнес-центрах класса "А" в Центральном округе доходят до 1200 долларов за 1 кв. м в год, что не вписывается в текущую ценовую картину на рынке. На продажу предлагаются особняки в ЦАО за 10-12 тыс. долларов за 1 кв. м, при этом позиция собственников основана на дефиците предложений офисных площадей в центре. Таким образом, рынок неоднороден и часто демонстрирует неадекватный ценовой разброс. В целом же можно констатировать, что рынок офисной недвижимости начал стабилизироваться. Если темпы роста спроса и темпы сокращения новых предложений сохранятся, то в следующем году будет наблюдаться плавный рост.

**Алексей Богданов, директор департамента офисной недвижимости компании
"Партнер S.A.Ricci/ King Sturge":**

- 2010 год стал периодом постепенного и уверенного восстановления рынка офисной недвижимости, принес хорошие и позитивные показатели, которые позволяют прогнозировать дальнейший подъем и развитие этого сегмента.

По предварительным оценкам, объем поглощения офисных площадей в 2010 году (включая сделки аренды и приобретения для собственных нужд) составляет 580 тыс. кв. м. В эксплуатацию в 2010 году было введено около 368 тыс. кв. м. Среди введенных в эксплуатацию можно отметить следующие объекты: "Прео 8" (75 тыс. кв. м, Преображенская площадь, 8); "Вивальди Плаза" (66,3 тыс. кв. м, ул. Кожевническая, 8/4), бизнес-центр «Саммит» (18,6 тыс. кв. м, ул. Тверская, 22). В декабре 2010-го будет введен в эксплуатацию бизнес-центр Marr Plaza (22 тыс. кв. м) на ул. Сергея Макеева, 13.

О складской и индустриальной недвижимости

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

- По итогам 2010 года на рынке складской недвижимости будет поставлен своего рода рекорд: объем введенных площадей составит около 380 тыс. кв. м - самый низкий показатель с 2003 года. При этом объем сделок в два раза превышает объем нового строительства: по нашим прогнозам, этот показатель в уходящем году превысит 750 тыс. кв. м, причем конец года - четвертый квартал - будет рекордным по количеству заключенных сделок за весь посткризисный период.

В 2010 году на рынок вернулся спрос на крупные (от 10 тыс. кв. м) склады. При этом предложение таких помещений в Московском регионе ограничено, так что можно говорить о формировании дефицита и возвращения рынка собственника. Владельцы складов снова могут диктовать свои условия арендаторам, сокращая практику скидок и других специальных условий для арендаторов. Более того, уже можно уверенно говорить о начавшемся росте ставок: в 2010 году диапазон предложений расширился со 100-110 до 110-120 долларов за 1 кв. м в год (без НДС и операционных расходов). Перечисленные тенденции в наибольшей степени характерны для качественных складов в радиусе до 20 км от МКАД.

В следующем году ввод новых складских площадей в Московском регионе будет происходить более активно - в классе "А" ожидается прирост предложения в 650-700

тыс. кв. м. Объем сделок покупки и аренды складских площадей будет сравним с объемом нового строительства - 750-800 тыс. кв. м. Ставки аренды продолжат умеренный рост - по некоторым объектам класса "А" в Московском регионе до 125 долл. за 1 кв. м в год.