



*Уважаемые коллеги!*

*Мы начинаем серию авторских публикаций специалистов нашей компании. Мы хотим выйти за рамки обычных корпоративных презентаций, аналитических документов, и затронуть самые актуальные темы, которые волнуют всех игроков нашего рынка.*

**Денис Соколов**

Партнер, руководитель отдела стратегического консалтинга и исследований и маркетинга

2011 год практически завершился, можно подводить предварительные итоги, но главное ясно уже сейчас: даже в период экономического спада рынок недвижимости в Москве демонстрирует показатели, превышающие другие отрасли.

Любопытно, что, когда обрушились акции девелоперских компаний, для некоторых капитализация стала ниже, чем стоимость их активов. То есть рынок скептически относился к способностям менеджмента преодолеть кризис, но вполне благосклонно смотрел на сами объекты недвижимости. Реакция не заставила себя ждать, в большинстве компаний на смену тем, кто сделал себе имя на стремительно растущем рынке, пришли прагматики, умеющие считать деньги и оценивать риски.

Рынок ждал панических распродаж, наш лексикон обогатился понятием «токсичные активы». Но этот новый термин так и не обрел материального воплощения: в классическом смысле токсичных активов на российском рынке так и не появилось. Более того, наиболее активно торговались «хорошие» объекты. Вынужденные продажи так и остались единичными. Неудивительно, что цены на объекты очень быстро восстановились до докризисного уровня.

В следующем году, если мировая экономика устоит, наступит серебряный век для российского рынка недвижимости. Ведь если для золотого века характерно появление величайших столпов – великих поэтов, огромных проектов, высоких небоскребов, то серебряный век наступает тогда, когда средний уровень поднимается на невиданную ранее высоту. Среди поэтов серебряного века трудно выделить кого-то – все великолепны. Так и в недвижимости настало время качества, когда каждый проект, вне зависимости от его размера, должен быть исключительным. И эта среда формирует здоровую конкуренцию и приводит к росту качества.

Сегодняшние руководители девелоперских компаний уже готовы к такому повороту событий, в меньшей степени они склонны меряться высотой башен, а ориентируются на эффективность и качество. Мы не ожидаем тектонических сдвигов на рынке в будущем году. Скорее всего, нам пора начать учиться долгосрочному планированию и работе на стабильном рынке, в условиях низкой волатильности арендных ставок и относительно высокой доли свободных площадей.

Кому-то этот рынок покажется скучным, кого-то разочаруют стабильные арендные ставки, но ведь социальная функция нашего бизнеса заключается не в спекуляции недвижимостью, а в создании благоприятной среды для бизнеса и жизни.



**Денис Соколов** – эксперт и аналитик рынка коммерческой недвижимости, работает в Cushman & Wakefield с 2004 года, проделав путь от ведущего аналитика до руководителя отдела и партнера компании. Являясь постоянным автором slon.ru, Денис ведет авторские колонки в газете «Ведомости» и журнале «Commercial Real Estate». Денис регулярно участвует в качестве докладчика на инвестиционных форумах и конференциях. Член ISCS.



iPhone and iPad apps  
at [AppStore](#)



Find us on  
facebook

Follow us on  
**twitter**