

MARKETBEAT



Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication

Q | 2012



TABLE OF CONTENTS

ОГЛАВЛЕНИЕ

SUMMARY / КРАТКИЙ ОБЗОР	3
ECONOMY / МАКРОЭКОНОМИКА	4
CAPITAL MARKETS / ИНВЕСТИЦИИ	7
RETAIL / ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	9
OFFICES / ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	15
W&I / СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	20
PROJECT MANAGEMENT / УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ	24
LAND / ЗЕМЛЯ	25
HOSPITALITY / ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	27
APPENDIX I: MOSCOW MARKET INDICATORS / ПРИЛОЖЕНИЕ I: ИНДИКАТОРЫ РЫНКА МОСКВЫ	30

SUMMARY

In the first quarter of 2012, as predicted, business activity slowed down, especially in contrast with the rapid start of 2011. Public protests, elections and expected changes in government made market participants more conservative. A fast market recovery in 2011 had ended with the main indicators almost reaching pre-crisis levels. A year of rapid growth was followed by a stable year. A slower market cycle, political turbulence and economic uncertainty created pressure in the market.

As a result, in Q1 2012 companies tended not to make any serious decisions concerning expansion or downsizing, effectively postponing them until the situation became clearer.

Q2 will be a very important quarter in terms of sentiment. Most likely we will not see consensus among market players. While some of them, being bullish, will start implementing expansion plans, others will remain conservative.

As a result, on the demand side we will see further segmentation of companies into high-margin, active market players and bearish survivors, which will pursue different (if not opposite) real estate strategies.

Supply remains under heavy pressure. Financing is limited and the new Moscow administration is much less favorable to large scale commercial developments than it used to be.

The real estate market looks very strong with serious upside at the top end. While secondary markets and properties have become more risky.

Lack of consensus among players creates opportunities on the investment side that will result in a stronger investment market, which will remain active. In 2011 the Moscow investment market reached 4th position in Europe. This year it may even move up one or 2 steps and become a top 3 investment market in Europe.

КРАТКИЙ ОБЗОР

Как и ожидалось, в первом квартале 2012 года деловая активность немного снизилась, что особенно заметно в сравнении с активным началом прошлого года. Политические протесты, ожидаемая смена правительства вызывали беспокойство у участников рынка. По сути, быстрое восстановление рынка практически до докризисных значений в 2011 году сменилось стабилизацией в нынешнем. В пользу стабилизации действовали не только макроэкономические и политические факторы, но также и смена цикла на рынке недвижимости.

В результате большая часть компаний замерла в ожидании, не принимая решений ни относительно расширения, ни относительно оптимизации, до тех пор, пока ситуация не прояснится.

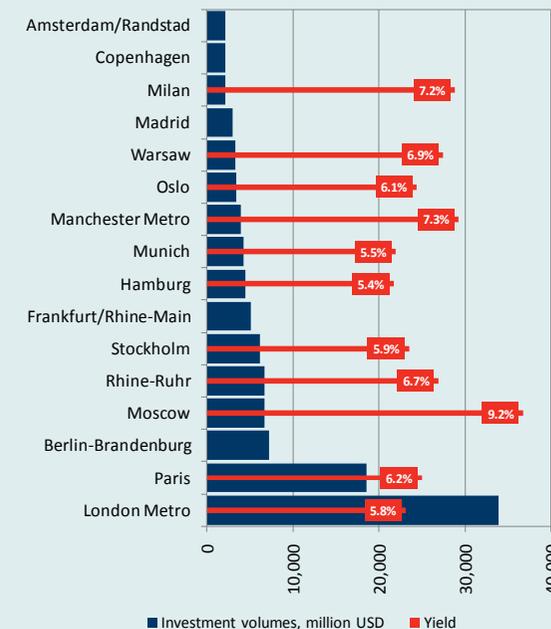
Второй квартал станет определяющим для рыночных настроений. Скорее всего, консенсуса относительно создавшейся ситуации среди игроков не будет. Оптимисты начнут реализовывать стратегии по экспансии, в то время как пессимисты будут придерживаться консервативных стратегий. Это означает дальнейшую сегментацию спроса. С одной стороны – успешные компании с высокими доходами и рентабельностью, а с другой, экономящие на всем, старающиеся выжить компании. Соответственно их стратегии в отношении недвижимости будут противоположны.

Что касается предложения, то строительство ограничено недостатком финансов с одной стороны, и политикой Московской администрации с другой.

В этой ситуации рынок недвижимости выглядит вполне устойчиво, с потенциалом роста в сегменте высококлассных объектов и растущими рисками в «нижнем» сегменте.

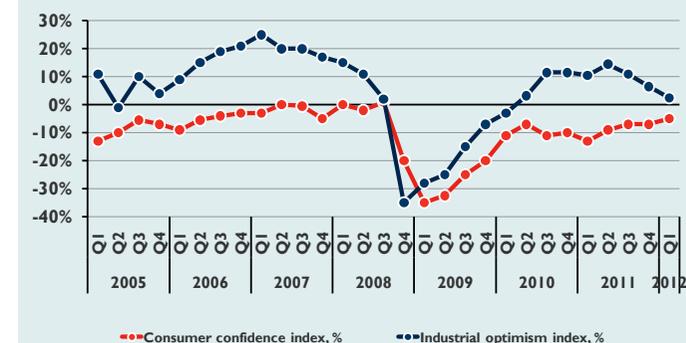
Отсутствие консенсуса между сторонами создает уникальные инвестиционные возможности. Уже в 2011 г. Москва заняла четвертое место по объемам инвестиций в Европе. В этом году вполне вероятно, что столица поднимется на 1–2 пункта в рейтинге и войдет в тройку лидеров.

EUROPEAN INVESTMENT MARKET 2011 EOY ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК ЕВРОПЫ В 2011



Source: RC Analytics, Cushman & Wakefield

CONSUMER CONFIDENCE AND INDUSTRIAL OPTIMISM ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ УВЕРЕННОСТЬ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОПТИМИЗМ



Source: Rosstat, IET

ECONOMY

МАКРОЭКОНОМИКА



GDP / ВВП Q1 2012	4.1% YoY	→
Inflation/ Инфляция Q1 2012	1.5%	↘
Industrial Production / Промышленное производство	5.0% YoY	→
Fixed Investments / Инвестиции в основной капитал	4.8% YoY	↗
Unemployment / Уровень безработицы	6.3%	↘

According to the Ministry of Economic Development's estimations, in the first two months of 2012 Russia's GDP growth accounted for 4.3% YoY (compared to 4.2% in the same period of 2011).

Industrial production performed well, improving by 6.5% YoY in February and 4.9% for the first two months of 2012. The extreme colds that occupied Russia caused excessive demand in energy resources that were the main drivers of industrial production growth: energy, water and gas +6.7% YoY, mining and extraction +3.7% and +6.3% for processing.

The notable achievement of the Q1 was CPI that had set the new record, showing only 1.5% YoY. The year-on-year CPI in December 2011 accounted for 6.1%, whereas it was 4.2% in January, 4% in January and February and 3.7% YoY in March. State monopolies have, so far, not increased utility prices (postponed until H2 2012), this and frozen fuel prices were the main reasons for low inflation.

However, the CPI structure did not change and now, as the election campaign is over, Russia is heading for an inflationary boost in H2 although it could be slightly reduced by summer deflation.

Continued consumer spending growth is backed by low inflation, growing consumer lending and favorable global commodity demand.

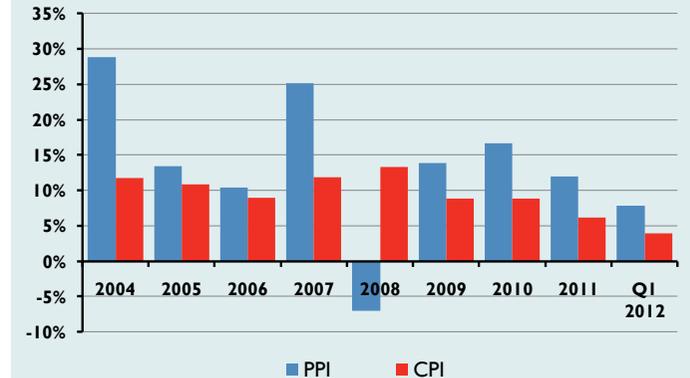
По оценке Минэкономразвития, рост ВВП в январе-феврале 2012 составил 4.3% к аналогичному периоду прошлого года (4.2% за аналогичный период 2011 года).

Рост промышленного производства в феврале составил 6.5% и 4.9% за январь-февраль 2012. Сильные холода спровоцировали рост спроса на тепло- и энергоносители, вследствие чего рост производства и распределения энергии, газа и воды составил 6,7% в феврале, рост добычи полезных ископаемых составил 3.7%, а рост обрабатывающего производства – 6,3%.

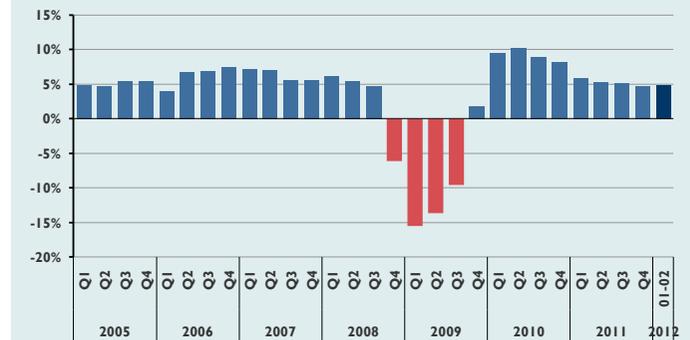
Наиболее заметным достижением первого квартала стала рекордно низкая инфляция, которая составила 1,5% за первый квартал. В декабре 2011 года годовая инфляция составила 6.1%, в январе этот показатель был 4.2%, 4% в феврале и 3,7% в марте. Основной причиной рекордно низкой инфляции стало отсутствие роста цен госмонополий, которое, в выборный год было отложено до июля, а также заморозка цен на бензин.

К сожалению, коренных изменений в структуре инфляции не произошло. Выборы остались позади и основной всплеск инфляции ожидается во второй половине этого года, с хотя он будет несколько смягчен летним снижением цен в августе-сентябре.

Основными факторами, стимулирующими позитивную макроэкономическую динамику стали рост потребительского спроса, подержанный низкой инфляцией, рост потребительского кредитования и благоприятная мировая сырьевая конъюнктура

CPI AND PPI
ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ

Source: Rosstat

INDUSTRIAL PRODUCTION INDEX
ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Source: Rosstat

The real wages grew by 11.9% YoY in January–February (compared to 1.1% YoY in 2011), whereas the growth of personal disposable income accounted for 2.6% YoY (1% in 2011).

The proof of such consumer behavior lies in the analysis of consumer spending patterns: 81.9% is spent on food / non-food / services purchases (80.3% in January–February and 74.1% for the entire 2011), whereas the share of savings and cash contracted from 6.9% in January–February 2011 and 14.8% at the end of 2011 to 3% in Q1 2012. Consumers still prefer spending to saving.

The consequences of this trend was consumer spending growth. Retail trade turnover grew by 7.7% in February and by 7.3% in the first two months of 2012, compared to 5.2% last year, paid services grew by 4.5% YoY in February and 4.1% versus 3.2% in January–February of 2012 and 2011 respectively.

According to Minfin estimations, the budget performed with a 245.34 bn RUR deficit in January–February 2012. Total revenue was 15.8%, whereas expenses accounted for 16.7% of the entire 2012 budget. Excessive expenditures was mainly caused by the presidential election campaign. Despite the deficit of 876.59 bn RUR which is budgeted for 2012, the deficit could be significantly improved due to high oil prices that in January–February averaged at about 114.4 USD / bbl, whereas the officially budgeted number per barrel is 100 USD / bbl.

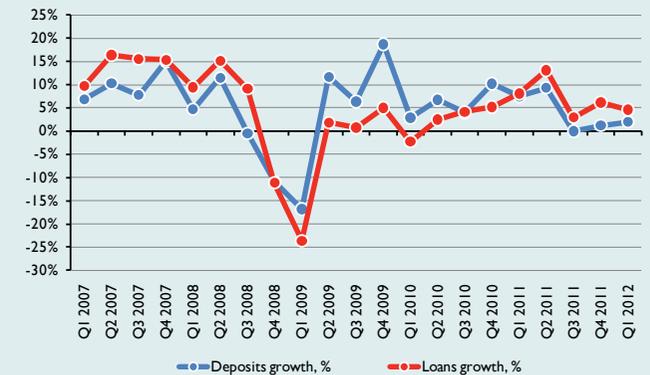
Реальная заработная плата выросла за два месяца 2012 года выросла на 11,9% (против 1,1% в 2011 году), а рост реальных располагаемых доходов составил 2.6% (1% в 2011 г.).

В структуре расходов населения сейчас 81.9% составляет покупка товаров и оплата услуг (80,3% за январь–февраль 2011 и 74,1% за весь 2011 год), тогда как доля сбережений и наличных денег сократилась с 6.9% в январе–феврале 2011 г и 14.8% в конце 2011 г. до 3% в январе–феврале 2012 г. Аналогичную картину мы могли наблюдать в первом квартале 2008 г. Потребители по-прежнему предпочитают больше тратить, чем накапливать сбережения.

Следствием подобной динамики стало ускорение роста потребительских расходов. Оборот розничной торговли в феврале 2012 г. увеличился на 7,7% и на 7,3% за январь–февраль, против роста на 5,2% за аналогичный период 2011 года, а рост оказанных населению платных услуг составил 4,5% в феврале 2012 к февралю 2011 г. 4,1% за два месяца 2012, против 3,2% за январь–февраль 2011 г.

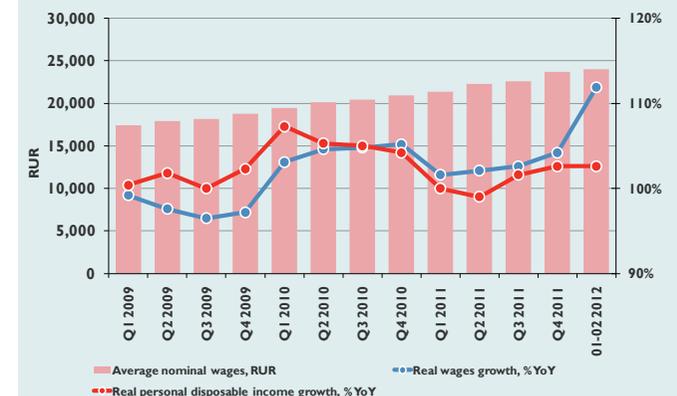
Согласно данным Минфина, бюджет РФ за первые два месяца 2012 года исполнен с дефицитом 245,34 млрд руб.: объем доходов составил 15,8% к общему объему доходов бюджета, в то же время, объем расходов составил 16,7% к общему объему расходов, что по большей части связано с проведением выборов президента РФ. Несмотря на то, что Минфин запланировал дефицита бюджета в 2012 году в размере 876,59 млрд., в реальности, при осуществлении грамотной бюджетной политики, он может быть заметно ниже, учитывая прежде всего тот факт, что средняя цена на нефть URALS в январе–феврале составила 114.4 доллара США за баррель, а официальный прогноз составляет 100 долларов США.

CONSUMER LOANS AND DEPOSITS GROWTH YOY
РОСТ ДЕПОЗИТОВ И КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ



Source: CB Russia

NOMINAL WAGES AND REAL DISPOSABLE INCOME
НОМИНАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И РЕАЛЬНЫЕ РАСПОЛАГАЕМЫЕ ДОХОДЫ



Source: Rosstat

The trade balance in Q1 accounted for 61.1 bn USD mainly on the account of commodity exports that reached 90.9 bn USD, or 67.5% of the total exports volume. Exports grew by 19% YoY, whereas import volumes have increased only by 12.6% YoY (compared to 30.2% of cumulative growth at the end of 2011). Totally, for the first quarter of 2012 the current account balance accounted for 42.3 bn USD (30.8 bn USD a year ago, after Q1 2011).

Overall, the Russian macro-economy performed well, however, the transition of presidential power, upcoming state monopoly price hikes and increasing budget spending will provide new challenges for the wealth of Russia.

Торговый баланс в первом квартале составил 61.1 млрд. долларов США, главным образом за счет сырьевого экспорта (90,9 млрд. долларов США, 67,5% в общем объеме экспорта). Рост объемов экспорта составил 19%, в то время, как рост объемов импорта составил 12,6% к первому кварталу 2011 г. (30,2% рост по итогам 2011 года). Всего же, за первый квартал 2012 года баланс счета текущих операций составил 42,3 млрд. долларов США, (30,8 млрд. в первом квартале 2011 г.)

В целом экономика России в первом квартале текущего года продемонстрировала неплохие показатели, однако смена власти, грядущее повышение цен госмонополий, бюджетные расходы, связанные с необходимостью выполнения предвыборных обещаний В. Путиным ставят перед властями сложные задачи и насколько хорошо они с этим справятся, мы сможем увидеть уже к осени.

MAIN MACROECONOMICS INDICATORS
ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ

	2008	2009	2010	2011	Q1 2012	Forecast (base variant)		
						2012	2013	2014
Urals crude annual avg price, USD / bbl	95	60	78.2	109	114.4	100	97	101
CPI eop, %	13.3	8.8	8.8	6.1	1.5	5.1	5.9	5.2
GDP eop, %	5.2	-7.8	4.3	4.3	4.3*	3.7	4	4.6
Industrial production YoY, %	0.6	-9.3	8.2	4.7	4.9*	3.4	3.9	4.2
Fixed investments YoY, %	9.9	-15.7	6	6.2	15.4*	7.8	7.1	7.2
Real personal disposable income YoY, %	2.7	2.1	5.1	0.8	2.6*	1.5	4.8	5.3
Real wages YoY, %	11.5	-2.8	5.2	4.2	11.9*	5.1	5.8	6.3
Export, bn USD**	471.6	303.7	400.4	521.4	85.1	533.1	535.9	565.3
Export growth, %	32.5	-35.6	32.0	30.2	22.3			
Import, bn USD**	291.9	191.8	248.7	327.3	44.9	397.4	444.6	486.1
Import growth, %	30.9	-34.3	29.7	30.0	17.6			
Ruble / USD exchange rate, annual avg.	24.85	31.74	30.37	29.39	30.73	27.9	27.9	28

* January-February 2012

** Central Bank of Russia

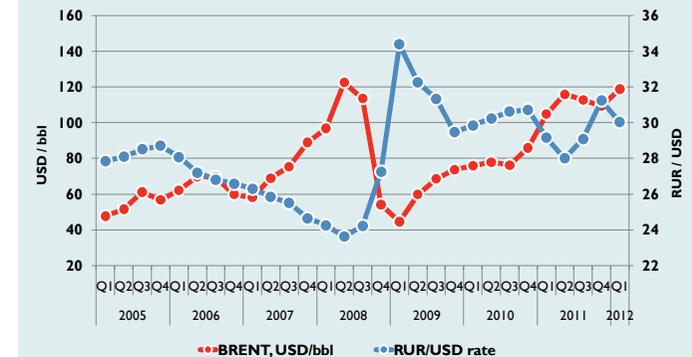
Source: Rosstat, Ministry for Economic Development

RETAIL TRADE TURNOVER YOY
РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ



Source: Rosstat

AVERAGE BRENT PRICE AND RUBLE / USD RATE
КУРС РУБЛЯ И ЦЕНА НА НЕФТЬ BRENT



Source: Rosstat

CAPITAL MARKETS

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК



TOTAL INVESTMENTS / ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	1.46 bn USD
PRIME CAPITALIZATION RATES / СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ В СЕКМЕНТЕ «ПРАЙМ»	
OFFICE / ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ	8.5 %
SHOPPING CENTERS / ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ	9.25%
INDUSTRIAL / СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ	10.5%

MONEY MARKET

The past quarter saw the rouble strengthened against the US dollar and Euro, thus the Central Bank of Russia's ruble rate increased by 2.5% against major currencies. As far as the macroeconomic performance and commodity prices remains stable, the rouble rate will likely remain at 33 – 36 per basket.

However, capital flight remains high. According to the estimates of the Central Bank, the Q1 outflow accounted for 35.1 bn USD and almost the same compared to Q4 2011. Although the CBR's forecast for 2012 remains the same (-10.5 bn USD), the Ministry of Economic Development (-10 to -25 bn USD) and Ministry of Finance (-40 bn USD) forecasts look more realistic. Regardless, the year will end with significant capital outflows which mean that owners still can't see the rationale or opportunities for making major investments within Russia.

The MOSPRIME and MIBOR interbank rates do not show any significant changes and remain stable, keeping a constant spread against LIBOR.

OVERVIEW

The first quarter on the investment market is traditionally continues the last year's pace. The total volume of investments in Q1 2011 reached as much as 1.46 bn USD. Although this is 30% lower than Q1 2011 (the most successful year in the records of the Russian commercial real estate investment market), it is still at the level of the first quarters of 2006–2007.

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК

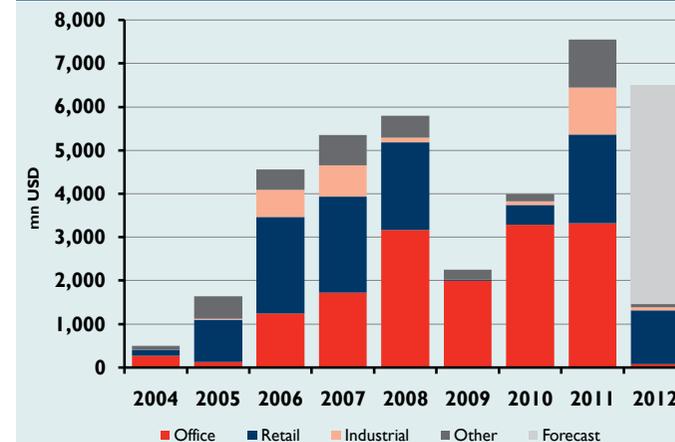
За прошедший квартал курс рубля относительно основных валют укрепился на 2,5%. При стабильном состоянии экономики на протяжении года, и стабильном спросе и ценах на нефть, курс рубля к бивалютной корзине останется на уровне 33 – 36 рублей.

Отток капитала остается высоким: согласно оценке Центробанка России, отток капитала в первом квартале составил 35,1 млрд. долларов США – практически столько же, как и в четвертом квартале прошедшего года. Центробанк сохранил прогноз по оттоку в 10,5 млрд по итогам 2012 года, хотя прогнозы Минэкономразвития и Минфина выглядят более реалистично: 10–25 и 40 млрд. соответственно. Скорее всего, итоги года покажут отток капитала, а это означает, что их обладатели по-прежнему не видят возможностей для инвестирования денег в России.

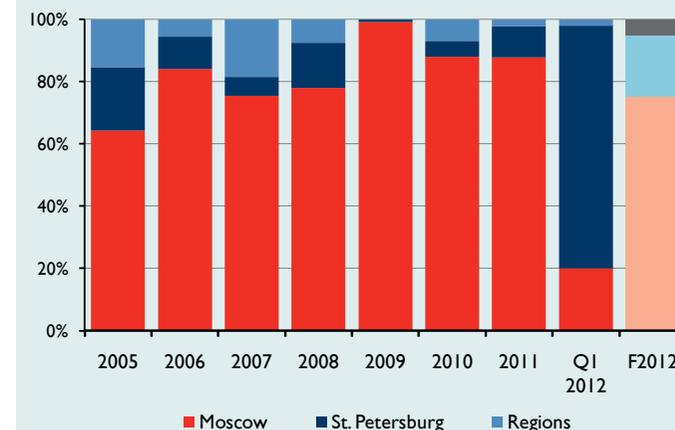
Межбанковские ставки не показывают существенной динамики и сохраняют стабильность на протяжении двух последних кварталов.

КРАТКИЙ ОБЗОР

Первый квартал традиционно продолжил темп заданный предыдущим годом, общий объем инвестиций составил 1.46 млрд. долларов США. И хотя это на 30% ниже первого квартала 2011 года, эта величина находится на уровне первого квартала 2007–2008 годов.

TOTAL INVESTMENTS BY SECTOR
ИНВЕСТИЦИИ ПО СЕКТОРАМ

Source: Cushman & Wakefield

INVESTMENT SPLIT BY REGIONS
ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО РЕГИОНАМ

Source: Cushman & Wakefield

Recent real estate investment activity confirmed two recent and noticeable trends in the market; firm and growing confidence from foreign investors and growing interest in regional assets.

Among the total investment volume of Q1 2012 about 80% of investments fell to the regional segment. Growing appetite for higher investment returns has encouraged investment interest in regional projects. The Moscow market cannot satisfy this appetite alone, although it is still the leading region of the real estate investment market by both quality and quantity of investment opportunities. Whereas Moscow's position in the quality office and W&I market is strong, the lack of investment opportunities in the retail and hospitality markets forces investors to consider riskier but more profitable options in the developed regional markets.

Foreign capital comprised 1.11 bn USD in Q1 2012, that is about 76% of the total investment volume. In the post-crisis period the share of foreign capital in the overall volume of investments was within 15 – 25%, whereas it was about 60% – 75% until 2008. In 2009–2010 foreign investors have shown a cautious approach, maintaining a wait-and-see position, whereas Russian investors took the leading role in benefitting from the low market. Now foreign investors are rapidly coming back to Russian real estate. We believe this year foreign investors will increase their market share although there's still room in the market and the most significant international investors are yet to come, a return to the pre-crisis ratio may be the case in two to three years.

CAPITALIZATION RATES

Capitalisation rates stood at the 2011 year-end level, that is 8.5% for the best office assets, 9.25% for shopping centers and 10.5% for W&I. We do not expect major changes here unless major changes in the macro-economy or commercial real estate market occur. However, slight corrections, within 10–25 bps in individual markets are possible.

Наиболее примечательными тенденциями инвестиционного рынка в первом квартале стали рост интереса к региональным проектам и рост доверия к инвестиционному рынку России со стороны иностранного капитала.

Около 80% инвестиций в первом квартале пришлось на региональные проекты. Рынок коммерческой недвижимости Москвы, являясь лидером инвестиционного рынка с начала его существования в России, уже не всегда может удовлетворить растущие аппетиты инвесторов.

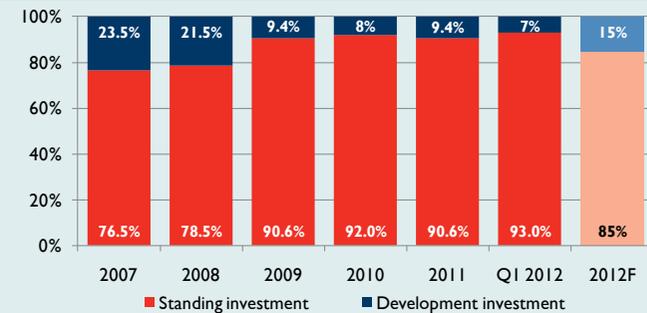
И если в офисном и складском сегментах позиции Москвы по-прежнему неоспоримы, то в сегментах торговой и гостиничной недвижимости, где в Москве ощущается дефицит предложений инвестиционного качества, инвесторы сейчас с готовностью рассматривают региональные проекты, показывая этим свою готовность выйти на рынки с повышенным риском.

Доля иностранного капитала в общем объеме сделок не превышала 15–25% на протяжении всего пост-кризисного периода, тогда как в докризисный период около 75% сделок проходили с участием иностранного капитала. В 2009–2010 гг. иностранные инвесторы заняли в основном выжидательную позицию, тогда как российские инвесторы, лучше сориентировавшись в новых условиях, перехватили инициативу. По итогам первого квартала доля иностранных инвесторов в абсолютном выражении составила 1.11 млрд. долларов США (или 75% от общего объема сделок первого квартала). Мы полагаем, что доля иностранных инвестиций в коммерческую недвижимость по итогам 2012 года превысит прошлогодние показатели. Однако, повторения докризисной ситуации в скором времени ожидать не стоит.

СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

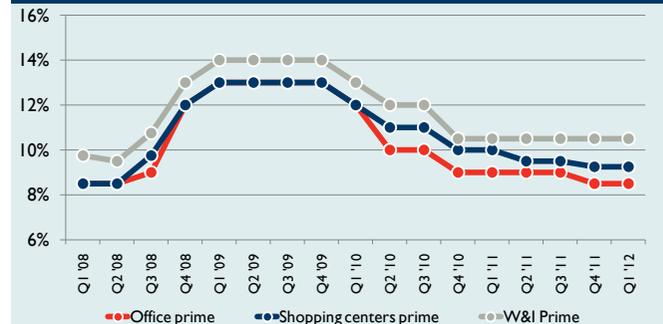
Ставки капитализации сохранили уровень конца 2011 года, и сейчас составляют 8,5% для лучших объектов офисного сегмента, 9,25% для торговых центров и 10,5% для качественных складских объектов. При условиях стабильной макроэкономической ситуации и сохранении инвестиционной активности мы не ожидаем существенных изменений ставок капитализации в этом году.

INVESTMENT SPLIT BY TYPE OF ASSET ИНВЕСТИЦИИ ПО ТИПУ ОБЪЕКТА



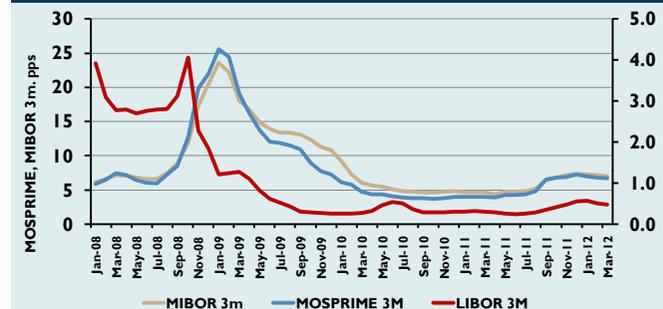
Source: Cushman & Wakefield

CAPITALIZATION RATES СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ



Source: Cushman & Wakefield

CAPITALIZATION RATES СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ



Source: Cushman & Wakefield

RETAIL



VACANCY RATES / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

(prime shopping centers, Moscow) / (действующие прайм ТЦ, Москва)

0.6%

RENTAL RATE INDICATOR / ИНДИКАТОР АРЕНДНЫХ СТАВОК

(prime shopping centers retail gallery, Moscow) / (галереи в прайм ТЦ, Москва)

US\$ 4,050

CONSUMERS

According to Rosstat, the real income of Russian consumers grew by 3.1% in February 2012 compared with February 2011 and by 2.6% in January–February 2012 (compared with the same period in 2011). Although average consumer income growth is not as fast as in the past, Russia's middle class population is growing. Currently 20% of Russia population is rated as middle class, in Moscow this share is more than 50%.

Consumer activity remains high and retail turnover in January 2012 increased by 6.8% (compared with the same period in 2011) and totals 1,514.7 bn RUR. The share of non-good sales increased from 51% up to 52.5%.

Online sales are becoming more and more popular in Russia. According to Synovaty Comcon research ("Russian index of target groups"), 6.1 mln Russians made online purchases in 2011, which is 16.5% more than in 2010. Annual online sales turnover is about 300 bn RUR, which is about 1.6% of total Russian retail turnover (ТВК Capital data). Thus, for the moment, online sales could not compete with traditional retail channels. According to FOM data, 25% of online retail turnover relates to white and brown goods, 17% to fashion, and 5% to books and CDs.

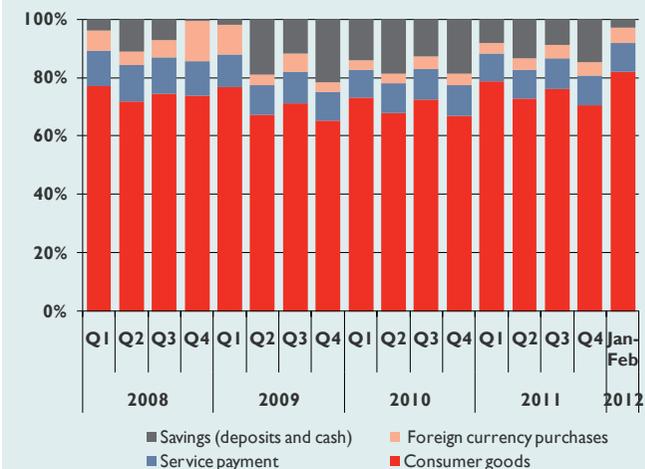
ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОТРЕБИТЕЛИ

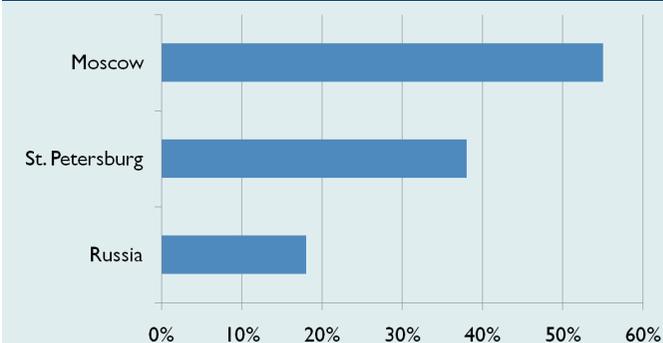
Реальные располагаемые денежные доходы населения России (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по оценке, в феврале 2012г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года увеличились на 3,1%, в январе–феврале 2012г. – на 2,6%. Хотя в среднем доходы растут медленно (медленнее инфляции), в структуре населения России средний класс* занимает значительную долю. В среднем в России почти 20% населения может быть отнесено к среднему классу, а в Москве эта доля превышает 50%.

Оборот розничной торговли в январе 2012г. составил 1514,7 млрд.рублей, что выше на 6,8% чем в январе 2011г. . В январе 2012г. доля непродовольственных товаров в структуре оборота розничной торговли выросла с 51% до 52,5%.

Потребители все больше делают покупки онлайн. По данным последнего исследования Synovaty Comcon «Российский индекс целевых групп», в 2012г. интернет-покупки совершили 6,1 млн жителей России, что на 16,5% больше чем в 2010 году. Однако объем рынка онлайн-торговли в России составляет около 300 млрд рублей в год торговли (данные компании «ТКБ Капитал»), что составляет около 1,6% от всего оборота розничной торговли России и этот канал продаж пока еще не является реальным конкурентом традиционной. По данным Фонда опроса общественного мнения, больше всего (25%) доходов рынку интернет-торговли приносит выручка от покупки бытовой техники, на втором месте — одежда и обувь (17%), книги и диски в общей сложности приносят лишь 5% дохода рынку.

CONSUMER SPENDING STRUCTURE, RUSSIA
СТРУКТУРА РАСХОДОВ, РОССИЯ

Source: Rosstat, Cushman & Wakefield

SHARE OF MIDDLE CLASS, %
ДОЛЯ СРЕДНЕГО КЛАССА ПО РЕГИОНАМ РОССИИ, %

Source: Eurostat

* Middle class—household with annual income of USD 30,000 or more

Средний класс—домохозяйства с ежегодным доходом, равным 30 000 Долларам США и более

RETAILERS

RECENTLY ANNOUNCED EXPANSION PLANS:

- Alye Parusa food retail chain plans to open 30 new supermarkets in the Moscow region in the next 2 years.
- Eldorado plans to open 14 new hypermarkets by summer 2012.
- Finn Flare plans to open 15 new hypermarkets in 2012, including 2 AppleMoon units and 1 Finn Flare unit in Kiev. Also planned are more than 25 new franchisee stores – in Russia, Kazakhstan, Ukraine.
- Stenders plans to open 50 new stores in Russia over the next three years.

MERGERS AND ACQUISITIONS

- Billa (which owns 72 supermarkets) might acquire the Citistore retail chain (17 stores in Moscow).
- In 2012 Eldorado has acquired the companies ООО Beringov Proliv Delta and ООО Verderna and their retail chain Beringov (28 stores).

РИТЕЙЛЕРЫ

ЭКСПАНСИЯ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ

- Сеть супермаркетов «Алые паруса» может открыть в течение двух лет около тридцати новых магазинов в Московской области.
- «Эльдорадо», планирует открыть в России сразу 14 новых гипермаркетов до лета 2012.
- Компания Finn Flare планирует открыть в 2012 году 15 собственных розничных магазинов, включая 2 магазина AppleMoon и 1 Finn Flare в Киеве. Кроме того, более 25 франчайзинговых магазинов будет открыто в России, Казахстане и Украине.
- Сеть магазинов «1000 и одна сумка» планирует открыть около 500 новых магазинов по всей России в течение трех–четырёх лет.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

- Возможно приобретение компанией Billa (72 магазина) сети Ситистор 17 магазинов в Москве)
- 2012 года ООО «Эльдорадо» приобрела компании ООО «Берингов Проллив Дельта» и ООО «Вердена». В результате данной сделки под контроль ООО «Эльдорадо» перешла сеть магазинов бытовой техники и электроники «Берингов» (28 магазинов).

RETAILERS TO COME TO RUSSIA

НОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ,
ПЛАНИРУЮЩИЕ НАЧАТЬ РАБОТУ В РОССИИ

By Ideas4retail—Evropeysky, Belaya Dacha, Moscow in May 2012



MEGA, Belaya Dacha, Moscow in September 2012



By re:Store Group—20 stores in Moscow and “millionnic” cities in 2012



New brand “Da!” – 700 stores from 2014,

Marc O'Polo®

By LVB—in Moscow in 2012 c



By LVB—in Vremena Goda, Moscow, Ekaterinburg, Rostov-on Don in 2012

COSMOPOLITAN
JEWELLERY & ACCESSORIES

10 stores in Moscow in 2012

More on Retailers Trends: “What’s in store: European Retail in 2012 .

www.cushwake.com

RETAIL SPACE

- Across the Russian regions the share of street markets is decreasing in favor of new shopping centers. In 2011 almost 10% of all such markets were closed or redeveloped into shopping malls. Nevertheless there are 3,159 open markets in Russia, which have a share of 11,5% of the total Russian retail turnover.
- High quality shopping malls in demand in almost all Russian cities with populations of 300,000+.
- In Moscow development focus is concentrated on small formats (less than 5,000 GLA) or factory outlets. In Q1 foot fall was healthy. The vacancy rate for quality shopping centers* in Moscow is less than 1% since late 2010. Vacancy rates are very low in shopping centers with clear catchment areas.

ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

- Во всех России идет планомерное снижение доли розничных рынков и ярмарок. Так, в течение 2011 года закрылись или были преобразованы в торговые центры около 10% розничных рынков. Тем не менее всего в России функционирует 3 159 розничных рынков, которые формируют 11,5% оборота розничной торговли.
- Высоким потенциалом для строительства торговых центров обладают все российские города с населением более 300 000 человек.
- В Москве акцент развития делается либо на небольшие торговые центры (менее 5,000 кв.м), либо новые форматы (аутлеты). В I квартале посещаемость* торговых центров в Москве находится на высоком уровне. С конца 2010 года уровень свободных помещений в качественных торговых центрах находится на уровне менее 1%.

FOOT FALL*

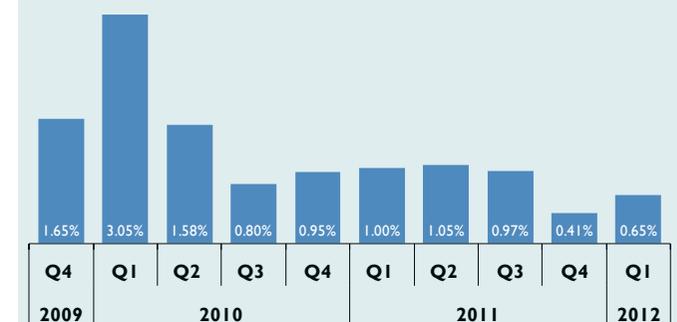
ПОСЕЩАЕМОСТЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ*



Source: Cushman & Wakefield

VACANCY RATE*

УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ*



Source: Cushman & Wakefield

QUALITY RETAIL LEASE STRUCTURE

СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ

Item	Comment	Комментарии
Lease Terms Срок договора	Standard lease terms are between 3–5 years with some up to 10–15 for anchors. Break options are not common in the market.	Типичный договор заключается на 3–5 лет, иногда до 10–15 лет для якорных арендаторов. Досрочный разрыв договора аренды предусматривается редко.
Rental Payment Платежи	Rents are typically payable monthly in advance. Turnover / percentage rents are increasingly seen in shopping centres. Rental rates are generally calculated in USD, Euro or commercial units are used. In less quality shopping centres rental rates are calculated in RUR.	Арендные платежи платятся ежемесячным авансом, также распространены платежи как % от оборота. Ставки аренды номинируются в долларах США, Евро или условных единицах, а также в российских рублях (чаще всего в менее качественных торговых центрах)
Rent Deposit Депозит	The rent deposit required in quality shopping centres is typically between 1–3 months rent equivalent.	В качественных торговых центрах составляет 1–3 месяца арендной платы.
Indexation Индексация	Annual indexation is typical between 3–10% or at a level of USD / EU CPI. The practice of premium / key money payments is seldom seen in Russia. Rent reviews are rare on the market.	Ежегодная индексация на уровне 3–10% или на уровне USD / EU CPI. Практика premium / key money payments в России встречается редко. Пересмотр ставок аренды происходит редко.
Service Charges Операционные платежи	Service charge is payable by tenants at either an “open book” basis or more common as a fixed cost. Utilities payments are charged on consumption. Building insurance is normally charged back to tenant via service charge.	Операционные платежи рассчитываются ли по “открытой книге” или (более распространено) как фиксированные платежи. Ставка здания обычно включена в операционные платежи.
Other costs Другие платежи	VAT 18% Local property taxes are not payed separately, they are generally included in the service charges.	НДС 18% Налог на недвижимость обычно включается в операционные платежи

*Cushman&Wakefield Research quarterly monitoring of 9 quality shopping centers (total GLA – 0.5 mn sq m). These shopping centers have been opened more than one year ago and have the clear catchment area.

Мониторинг проводится отделом исследований Cushman&Wakefield на основе выборки из 9 качественных торговых центров Москвы общей GLA 0,5 млн. кв.м. Эти торговые центры функционируют не менее одного года и обладают сформированной зоной охвата.

**NEW CONSTRUCTION.
MOSCOW AND THE MOSCOW REGION**

According to developer's forecasts, the opening of 13 quality retail centres with a total GLA of nearly 392,000 sq m is planned in 2012. In Q1 2012 only one new centre became operational – the retail gallery in the hotel Moskva (GLA – 21,000 sq m). Tenants of this retail centre include Podium Market, Chanel, Lacoste, Laurel, GF Ferre and Starbucks. Preparation continues for the opening of the Otrada retail centre (GLA – 85,000 sq m) – the largest project in Moscow and the Moscow Region— which should enter the market in 2012.

Because of restrictions on large-scale retail construction in Moscow, retail is more actively developing in the Moscow Region: in 2012 the market should produce 5 new quality projects in different cities with a total GLA of 152,000 sq m. In Q1 the retail centre Torgoviy Kvartal opened in Domodedovo (GLA 22,500 sq m). Main tenants include: supermarket Victoria, M.Video, Sportmaster, L'Etoile and Akademia.

Recently announced retail projects in Moscow:

- The TEN Corporation has announced the construction of a retail and hotel complex as part of an industrial area redevelopment on Ryazan'skoe Highway (GLA – 33,000 sq m).

1 – Otrada, 2 – Outlet Village Belaya Dacha (1 phase), 3 – Parus, 4 – Vnukovo Outlet Village, 5 – Hotel Moskva, 6 – Kaleidoskop, 7 – Sombrero, 8 – Fashion House Outlet-



**НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.
МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ**

Согласно прогнозам девелоперов, в 2012 г. должно открыться 13 качественных торговых центров с общей GLA около 392 000 кв.м. В I квартале 2012 года открылся только один торговый центр – торговая галерея в гостинице «Москва» (GLA – 21 000 кв.м). Арендаторы торгового центра – универмаг Podium Market, Chanel, Lacoste, Laurel, GF Ferre, Starbucks. Также продолжается подготовка к открытию торгового центра «Отрада» (GLA – 85 000 кв.м) – крупнейшего объекта в Москве и Московской области из планируемых к вводу в 2012 г.

В связи с жестким ограничением строительства торговых центров в Москве, активно развивается торговая недвижимость в Подмосковье: на 2012 г. запланирован выход 5 качественных проектов в разных городах с общей GLA 152 000 кв.м. В I квартале открылся торговый центр «Торговый Квартал» в Домодедово (GLA 22 500 кв.м). Основными арендаторами стали: супермаркет «Виктория», «М.Видео», «Спортмастер», «Л'Этуаль», «Академия».

Новые торговые проекты в Москве:

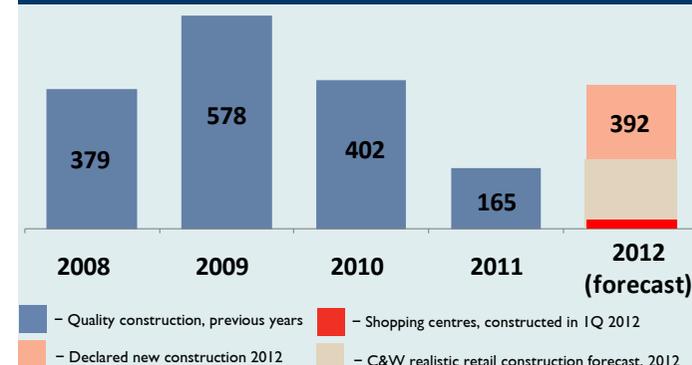
- Корпорация ТЭН заявила о строительстве гостинично – торгового комплекса в рамках редевелопмента промзоны на Рязанском шоссе (GLA – 33 000 кв.м).

**DECLARED NEW CONSTRUCTION 2012, MOSCOW AND MOSCOW REGION, QUALITY
ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ВВОДУ В 2012 ГОДУ, МОСКВА, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, КАЧЕСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ**

Property Name	Retail GLA, sq.m	Delivery
Moscow		
Hotel Moskva	21,000	Q1
Outlet Village Belaya Dacha (1 Phase)	24,000	Q2
Favorit	21,900	Q2
Kaleidoskop	41,000	Q2
Sombrero	6,110	Q2
Otrada	85,000	Q2
Friz	15,000	Q2
Parus	17,200	Q3
Fashion House Outlet-Mall	28,700	Q3
Street	22,870	Q3
Vnukovo Outlet Village	26,250	Q3
Goodzone	64,000	Q4
Moskvorechye	19,780	Q4
Total GLA	392,810	
Moscow Region		
Torgoviy Kvartal	22,500	Q1
June	75,000	Q3
Vesna	12,500	Q3
Krasny Kit (2 phase)	35,000	Q4
Odintsovo	7,500	Q4
Total GLA	152,500	

Source: Cushman & Wakefield

**QUALITY RETAIL CONSTRUCTION, 000' SQ M, MOSCOW
СТРОИТЕЛЬСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, 000' КВ.М, МОСКВА**



Source: Cushman & Wakefield

NEW CONSTRUCTION. RUSSIA

In 2012 a number of quality retail premises should enter the market – more than 1.9 mn sq m. Among them are 13 projects with GLAs of 50,000 sq m or more. Most of the retail projects under construction are located in the Central Districts, Povolzhie and in the South of Russia: in Krasnodar, Rostov-on-Don and Sochi.

During the first three months of 2012 the construction of 7 retail centres with total a GLA nearly 197,600 sq m was completed, mainly in cities with populations close to 1 mn people: KomsoMall in Volgograd (GLA 68,000 sq m), 3 phase of retail centre Krasnaya Plozhad in Krasnodar (GLA 50,000 sq m) and retail centre June in Ufa (GLA 25,500 sq m).

In Q1 developers also announced plans for the construction of the following retail centres:

- The Second phase of Gallery Krasnodar in Krasnodar (GLA – 27,000 sq m, developer – TPS Real Estate, completion – Q4 2013),
- Retail centre in Krasnoyarsk (GLA – nearly 100,000 sq m, developer – Torgoviy Kvartal, completion – Q1 2014).

1 – Krasnaya Plozhad, Krasnodar, 2 – Premier, Ryazan, 3 – Oz Mall, Krasnodar, 4 – KomsoMall, Volgograd, 5 – Prizma, Ekaterinburg, 6 – Surgut City Mall, Surgut, 7 – Moremall, Sochi, 8 – Tumen, Tumen



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. РОССИЯ

На 2012 год запланирован ввод значительного объема качественных торговых площадей – более 1,9 млн. кв.м. Среди них 13 крупных объектов с GLA от 50 000 кв.м. Наибольший объем планируемых к вводу торговых центров приходится на Центральные районы и Поволжье, Юг РФ: Краснодар, Ростов-на-Дону, Сочи.

В течение первых трех месяцев 2012 года завершилось строительство 7 торговых центров с общей торговой площадью 197 600 кв.м. Новые торговые центры появились в крупных городах с населением около миллиона человек: «КомсоМолл» в Волгограде (GLA 68 000 кв.м.), третья фаза торгового центра «Красная Площадь» в Краснодаре (GLA 50 000 кв.м) и торговый центр «Июнь» в Уфе (GLA 25 500 кв.м).

В I квартале были также анонсированы планы строительства следующих проектов:

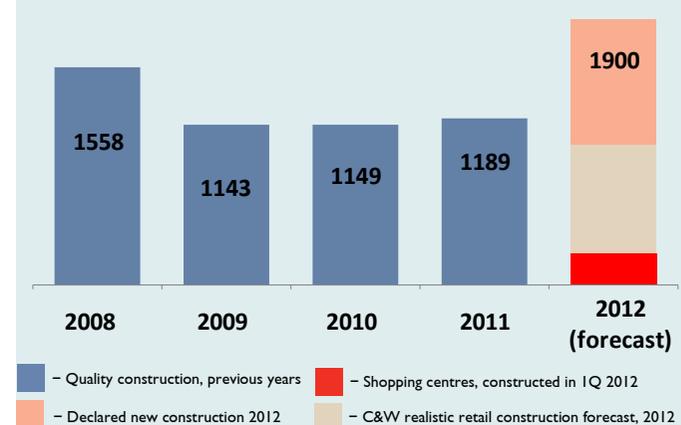
- Вторая фаза проекта «Галерея Краснодар» в Краснодаре (GLA – 27 000 кв.м, девелопер – «ТПС Недвижимость», завершение проекта – 4 квартал 2013 г.),
- Торговый центр в Красноярске (GLA – около 100 000 кв.м, девелопер – «Торговый Квартал », завершение проекта – I квартал 2014 г.).

DECLARED NEW CONSTRUCTION 2012, RUSSIA, QUALITY, > 50,000 SQ.M
ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ВВОДУ В 2012 ГОДУ, РОССИЯ, КАЧЕСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ, > 50,000 КВ.М

City	Property Name	Retail GLA, sq.m	Delivery
Volgograd	KomsoMall	68,000	Q1
Krasnodar	Krasnaya Plozhad (3 phase)	50,000	Q1
Krasnodar	Oz Mall	169,000	Q2
Ekaterinburg	Prizma	70,390	Q2
Nizhnyi Novgorod	Sedmoe Nebo	68,000	Q2
Ryazan	Premier	50,000	Q2
Surgut	Surgut City Mall	69,630	Q3
Volgograd	Aquarel'	90,880	Q4
Sochi	Moremall	80,000	Q4
Tumen	Tumen	75,000	Q4
Saratov	Atlas Torgovli	69,500	Q4
Surgut	Aura	65,000	Q4
Ekaterinburg	Raduga Park	54,790	Q4
Total GLA of shopping centers > 50,000 sq m		980,190	
Total GLA		1,900,190	

Source: Cushman & Wakefield

QUALITY RETAIL CONSTRUCTION, 000' SQ M, RUSSIA
СТРОИТЕЛЬСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, 000' КВ.М, РОССИЯ



Source: Cushman & Wakefield

RENTAL RATES

Rental rates for retail gallery space in Moscow are in the range of \$500–\$4,000 (per sq m per year) depending on the size of the retail unit and the type of retailer. In the image below we have produced a rental rate distribution by tenant type and occupied area for a typical quality Moscow shopping center. In 2011 base rental rates were subject to moderate growth of 3–5% per quarter.

In other cities rental rates are 30 to 60% below Moscow levels.

СТАВКИ АРЕНДЫ

Ставки аренды для помещений в торговых галереях в Москве находятся в диапазоне от 500 до 4 000 долларов США (за кв.м в год без НДС и других платежей). На схеме ниже показана оценка средних ставок аренды в зависимости от типа помещения и сегмента, на котором работает ритейлер. Ставки аренды указаны для качественного торгового центра со сформировавшейся зоной охвата. В течение I квартала ставки были стабильны.

Вне Москвы ставки аренды ниже в среднем на 30–60% в зависимости от региона.

AVERAGE RENTAL RATES* IN QUALITY SHOPPING CENTERS, MOSCOW
СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ* В КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ, МОСКВА



STREET RETAIL RENTAL RATES*, MOSCOW
АРЕНДНЫЕ СТАВКИ* В ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ, МОСКВА

STREET	USD/sq. m/annum	2012 trend
1st Tverskaya Yamskaya	\$1,500 – \$2,500	up
Arbat	\$1,500 – \$2,500	up
Garden Ring	\$1,000 – \$2,500	stable
Kutuzovsky Prospekt	\$1,000 – \$2,500	stable
Kuznetsky Most	\$2,000 – \$2,500	stable
Leningradsky Prospekt	\$1,000 – \$2,000	stable
Leninsky prospect	\$1,000 – \$2,000	stable
Prospect Mira	\$1,200 – \$2,000	stable
Novy Arbat	\$1,500 – \$2,500	up
Petrovka	\$3,000 – \$4,000	up
Pyatnitskaya	\$1,500 – \$2,000	stable
Tverskaya	\$3,500 – \$4,500	up
Stoleshnikov per.	\$3,500 – \$4,500	up

Source: Cushman & Wakefield

RENTAL RATES* IN QUALITY SHOPPING CENTER RETAIL GALLERY, MOSCOW
СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ* В ГАЛЕРЕЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, МОСКВА*

Business type	Gross leasable area, sq m			
	Retail Gallery	Mini Anchors		
	<100	100 - 300	300 - 800	800 - 1,500
Kiosks	\$2,000			
Cellphones	\$3,500			
Drugstore	\$1,200-\$1,500			
Banks	\$1,200-\$1,500			
Restaurant	\$1,200	\$600-\$1,000		
Textiles	\$1,200	\$800		
Books	\$1,000	\$500-\$600	\$400	\$300
Clothing and Footwear	\$1,200	\$800	\$600	\$400
White and Brown				\$500
Supermarket				\$750

*USD per sq m per annum, triple
 Доллары США за кв.м. в год, базовая ставка аренды

Source: Cushman & Wakefield

OFFICES

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



TOTAL STOCK / ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ	12.65 mn sq m
VACANCY RATES / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	13.8%
AVERAGE RENTAL RATES, CLASS A / СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ, КЛАСС А	US \$800
DEMAND (TAKE-UP) / СПРОС (ОБЪЕМ СДЕЛОК АРЕНДЫ И ПРОДАЖИ)	356,800 sq m

OVERVIEW

2012 began with relatively high demand with take-up of 356,800 sq m. Low new construction levels (in Q1 a total of 111,300 sq m of new quality office space was delivered) resulted in slightly increased vacancies in existing office buildings, vacancy rates increased from 13.4% to 13.8%. Q1 2012 absorption is close to zero and even negative for class B space.

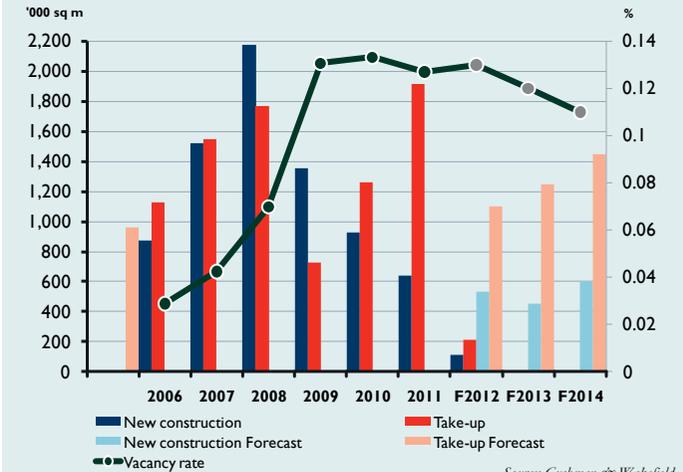
Overall occupancy is not growing, but many tenants are in the market looking for space. Rental rates are stable and have created a comfortable environment for tenants to close deals.

ОБЗОР РЫНКА

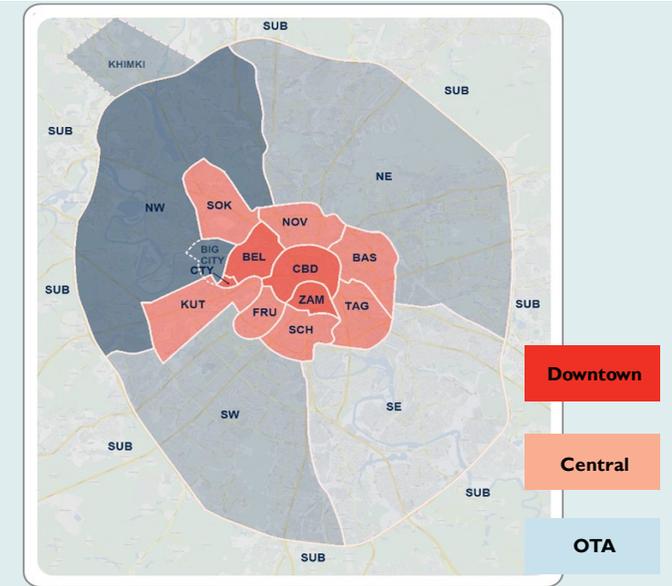
Первый квартал 2012 года снова показал большое число заключенных сделок с качественными офисами. Всего было арендовано и куплено 356 800 кв.м качественных офисных помещений. Несмотря на большое количество заключенных сделок и низкий объем введенных в эксплуатацию новых офисных площадей (всего за квартал 111 300 кв. м), свободных помещений не становится меньше. В течение I квартала средний уровень свободных помещений в Москве даже несколько увеличился с 13,4% до 13,8%. Увеличение предложения в существующих зданиях происходит за счет вторичных площадей класса B.

Поглощение офисных помещений (абсорбция) близка к нулю, что означает ограниченную потребность компаний в дополнительных офисных площадях.

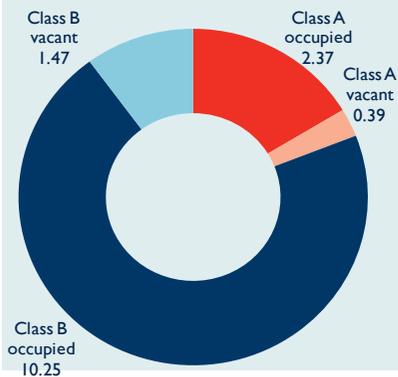
MOSCOW OFFICE MARKET INDICATORS ИНДИКАТОРЫ ОФИСНОГО РЫНКА МОСКВЫ



MOSCOW BUSINESS AREAS БИЗНЕС РАЙОНЫ МОСКВЫ



OFFICE STOCK КАЧЕСТВЕННЫЕ ОФИСЫ



OFFICE STOCK BY BUSINESS AREAS КАЧЕСТВЕННЫЕ ОФИСЫ ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ



SUPPLY

By the end of Q1 2012 there was 12.65 mn sq m of quality office space in Moscow. In total, 6 office buildings were delivered in Q1 with rentable area of 111,300 sq m, such as Lighthouse (O1 Properties) and Grand Setun Plaza. 74% of new office space is currently available.

Moscow average vacancy rate increased by 0.4 pp within the quarter and reached 13,8% vacant space in all existing office buildings. Class A availability slightly decreased down to 16,2%. At the same time there is more class B vacant space and class B vacancy rate increased from 12,3% to 13,3%.

In office stock there are vacancies in 525 quality buildings (from 1,724 existing quality office buildings). In Q2 2011 the vacant space was distributed through 400 quality buildings. The average office block size decreased from 7,100 sq m (June 2011) to 3,900 sq m (March 2012).

There are 2.9 mn sq m of quality offices under construction, about half of them is on the market. Most of new constructions of class A are concentrated in Central business area and class B — in Central and OTA.

For 2012–2015 period new construction will be approximately 500,000 sq m per year. This will be sufficient to balance the market and keep rental rates at the stable level.

Q1 DELIVERIES

НОВЫЕ ЗДАНИЯ I КВ. 2 012

Building	Office rentable area, sq m	Class	Metro
MFK Zhukovskogo	7,250	B+	Chistye Prudy
Vorobyovskiy	14,400	B+	Kievskaya
Lighthouse	22,520	A	Paveletskaya
Streymyanny per. 26	7,500	B+	Sukharevskaya
Simferopol'skiy pr. 20	1,395	B-	Nakhimovskiy
Grand Setun Plaza	58,221	B+	Molodyozhnaya
Total:	111,286		

Source: Cushman & Wakefield, Moscow Research Forum

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на конец I квартала 2012 года в Москве насчитывалось 12,65 млн. кв. м качественных офисов. За последний квартал было введено в эксплуатацию 6 офисных зданий общей арендуемой площадью 111 300 кв. м, в том числе такие здания класса А как Lighthouse (O1 Properties) и здание класса B+ Grand Setun Plaza. В новых зданиях свободно 74% площадей.

В течение квартала уровень свободных площадей в существующих качественных офисных зданиях в Москве повысился на 0,4 процентных пункта и составил в среднем 13,8%. В текущем предложении увеличилась доля помещений класса В: в течение квартала в классе А свободных помещений стало меньше и уровень свободных помещений снизился до 16,2%, в классе В, напротив, уровень свободных помещений вырос с 12,3 % до 13,3%.

Свободные помещения есть в трети существующих качественных офисных зданий (в 525 из 1 734). Для сравнения, во II квартале 2011 года свободные помещения были в 400 офисных зданиях. С лета 2011 года по март 2012 года средний размер свободного офисного блока уменьшился с 7 100 кв. м до 3 900 кв. м.

В стадии строительства находится 2,9 млн кв. м офисных помещений, около половины из них уже предлагается в аренду. Большая часть строящихся зданий класса А сконцентрирована в районах между Садовым кольцом и ТТК, здания класса В строятся также и на окраинах города. На рынке остается очень мало зданий в “замороженном” состоянии, в подавляющем большинстве у всех таких проектов появилась определенность развития — либо они снова строятся, либо выставлены на продажу как проекты. Новые офисные проекты (которых немного) чаще всего являются составляющей многофункциональных комплексов.

В течение ближайших четырех лет (2012–2015) объемы ввода новых офисных площадей останутся на стабильном уровне. Мы ожидаем, что ежегодно будет вводиться в эксплуатацию около 500 000 кв. м. Сокращение объемов нового офисного строительства, произошедшее после кризиса 2008–2009 гг. позволяет удерживать ставки аренды на стабильном уровне.

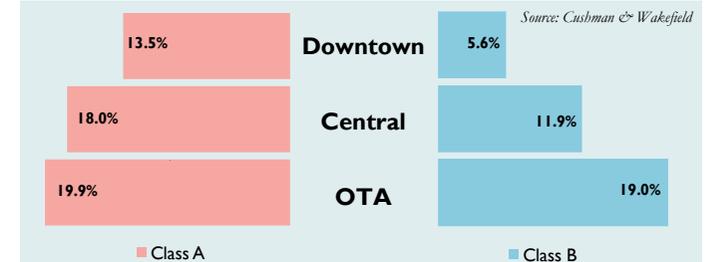
VACANCY RATES (%)

УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (%)



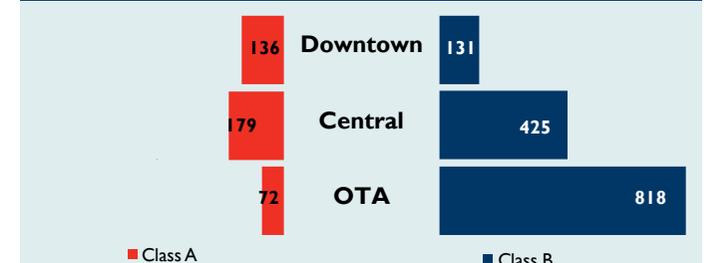
VACANCY RATES (%) BY BUSINESS AREAS,

УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (%) ПО БИЗНЕСРАЙОНАМ



VACANCIES ('000 SQ M) BY BUSINESS AREAS,

СВОБОДНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ('000 КВ.М) ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ



DEMAND

Office take-up in Q1 reached 356,800 sq m of quality space. Along with our forecast there is a small decrease in the volume of deals closed (compared with extremely successful previous year) but there are a lot of tenants on the market. Tenant demand is concentrated on ready-to-move in offices – pre-lease agreements amounted to only 5% of all lease deals, closed within the quarter.

Tenants close deals in all Moscow business areas, following the availability. In Q1 2012 there were no Class A deals in suburbs because of very limited availability there.

It's a favorable time to close deals on the market with fair availability (1.7 mn sq m in existing buildings and 2.9 mn sq m in pipeline) and stable rental rates.

Q1 DEALS 1,000+ SQ M СДЕЛКИ | КВ. 2012 | 1000 КВ.М И БОЛЕЕ

Tenant	Lease space, sq.m	Building	Industry
confidential	31,410	1, Arbatskaya Sq.	confidential
confidential	8,589	BC Leipzig	Banking / Finance
BDO Unikon	6,322	PREO 8	Business services
Tinkoff Kredit	3,126	Olympia Park	Banking / Finance
confidential	2,300	Aerodom	confidential
ADV Marketing	2,089	TIUM	Advertising and Public
Wikimart	1,935	Bolshevik	Consumer Goods
Autotracker	1,694	Gorizont	Technologies
Knight Frank	1,686	Lighthouse	Real Estate / Property
Dixy Yug	1,671	Solutions BP, Phase I	Consumer Goods
CBRE	1,554	White Square Bld. B	Real Estate / Property
ALD Automotive	1,500	Chaika Plaza X	Machinery & Equipment
Nadeko, LLC	1,371	Nikolskaya Ul., 11-13	Banking / Finance
Starlett	1,325	Apelsin BC	Consumer Goods
Energoprom	1,312	Dvintsev BC	Energy
I-Teco	1,250	Profsoyuznaya st, 27	IT / Computers /
AmerSports	1,225	Nagatino I-Land, Lomonosov BC	Consumer Goods

Source: Cushman & Wakefield, Moscow Research Forum

СПРОС

Всего за квартал было арендовано и куплено 356 800 кв. м качественных офисных помещений. Как мы и прогнозировали, объем заключенных сделок аренды и продажи в 2012 году несколько снизился относительно уровня прошлого года, однако спрос продолжает находиться на высоком уровне.

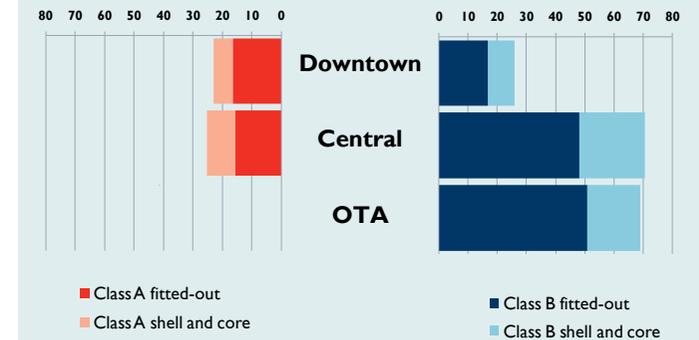
Арендаторы продолжают интересоваться главным образом завершенными зданиями – доля договоров предварительной аренды в I квартале составила лишь 5 % от всех арендованных площадей, остальные сделки заключались в уже введенных в эксплуатацию зданиях и в основном на помещения с отделкой.

Сделки закрываются во всех районах Москвы в соответствии с имеющимся предложением. В I квартале не было сделок с офисами класса А на окраинах города, что связано главным образом с крайне ограниченным предложением офисов класса А на окраинах.

Для арендаторов сейчас благоприятное время для совершения переездов и оптимизации портфелей недвижимости: предложение достаточно большое (1,7 млн. кв. м арендуемой площади в существующих зданиях и 2,9 млн. кв. м в строящихся зданиях) и ставки аренды стабильны.

TAKE-UP ('000 SQ M) BY BUSINESS AREAS

АРЕНДОВАННЫЕ И КУПЛЕННЫЕ ПЛОЩАДИ ('000 КВ.М) ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ



Source: Cushman & Wakefield

TOP 10 INDUSTRIES FOR OFFICES/

ТОП 10 ОТРАСЛЕЙ, ФОРМИРУЮЩИХ СПРОС НА ОФИСЫ

Industry	Occupied office space, sq m
1 Banking / Finance	1,454,236
2 Oil and Gas	649,502
3 Business services	625,827
Accountancy / Auditing	165,754
Consultancy	170,682
Business and Customer Services	179,369
Legal	110,022
4 Telecommunications	501,259
5 IT / Computers / Software	482,771
6 Metallurgy	274,697
7 Advertising and Public Relations / Media	274,175
8 Consumer Goods	272,402
9 Real Estate / Property	272,333
10 Pharmaceuticals / Medical	270,509
Top 10	5,077,711
share in occupied Class A stock	83%
share in occupied Class B stock	64%

Source: Cushman & Wakefield

ABSORPTION

In 2011 we saw a major shift in office space demand. For years Net Absorption was 80–100% of Gross Absorption, or Take-Up. Presently most tenants already reside in quality space and net absorption is low, while take-up remains high.

ПОГЛОЩЕНИЕ

В 2011 году мы наблюдали значительное снижение темпов расширения рынка. В предыдущие годы чистое поглощение составляло 80–100% общего объема арендованных и купленных помещений. Сейчас многие компании уже занимают качественные офисные помещения и уровень поглощения снижается в то время как общий объем заключенных сделок остается на достаточно высоком уровне.

MOSCOW OFFICE MARKET NET ABSORPTION INTERACTIVE CHART
ЧИСТАЯ АБСОРБЦИЯ ОФИСНОГО РЫНКА МОСКВЫ

Moscow office market net absorption

2012 - Q1



Source: Cushman & Wakefield

TAKE-UP AND ABSORPTION* (MN SQ M), CLASSES A AND B

ОБЩИЙ ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ПОГЛОЩЕНИЕ (МЛН КВ. М), КЛАССЫ А И В



Source: Cushman & Wakefield

* Net absorption—represents the change in the occupied stock within a market during the period.
Calculation: X – Y = Net Absorption
X = Current stock – current vacancy
Y = Previous stock (same quarter, previous year) – previous vacancy (same quarter, previous year)

Поглощение — показывает изменение занимаемого арендаторами офисного пространства в течение периода. Рассчитывается как: X – Y = Net Absorption.
X = (Общее количество существующих офисных площадей – свободные помещения) в конце периода
Y = (Общее количество существующих площадей в начале периода – свободные помещения) в начале периода

RENTAL RATES

In the vast majority of office buildings in Moscow asking rents are stable. Average rental rates in Q1 2012 were stable for all classes and all business areas.

Weighted average quarterly Moscow class A rental rate increased from USD 750 to 800, because of the absence of less expensive deals in OTA business area. In Downtown and Central business areas rental rates are stable.

Class B rental rates are at the level of USD 500 (Class B+ are around USD 550 per sq m per annum, triple net).

Prime rents are estimated at the level of USD 1,200.

СТАВКИ

В I квартале 2012 года запрашиваемые ставки аренды на офисные помещения были стабильны для всех классов и всех бизнес районов.

Хотя ставка аренды по классу А в среднем по Москве в течение квартала выросла с 750 до 800 долларов США за кв.м в год, это связано с тем, что в I квартале не было сделок с офисами класса А на окраинах, которые понижают средние показатели. В бизнес-районах, где были закрыты сделки (Центральный Деловой район и район между Садовым кольцом и ТТК), ставки были неизменны.

В классе В ставки продолжают находиться на уровне 500 долларов США, (550 долларов США в классе В+). Ставки аренды для прайм офисов продолжают находиться на уровне 1200 долларов США за кв. м в год (без НДС и операционных расходов).

LEASE TERMS IN QUALITY BUSINESS CENTRES УСЛОВИЯ АРЕНДЫ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

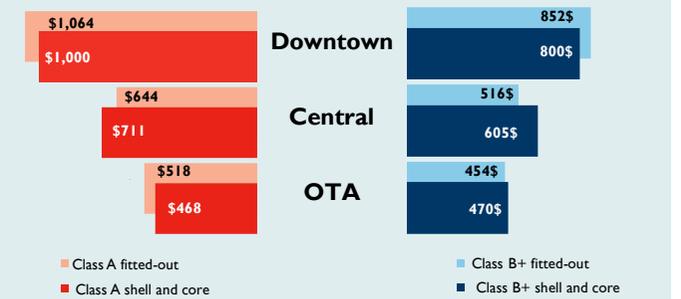
Payment terms Арендные платежи	Quality offices	Качественные офисы
Rent Payment/ Валюта по договору аренды	RUR, USD or Euros (rarely used) per sq.m/yr. For currency exchange landlords use either Central Bank of Russia's official rate or set their own rate or fix the dollar corridor e.g. 25-40	Российские рубли, доллары США или евро (используется редко) за кв.м в год. Используется обменный курс ЦБ России или используются условные единицы (у.е.) с фиксированным курсом в
Payments / Платежи	Quarterly in advance.	Ежеквартально авансом
Rent Deposit/ Депозит	1-3 months rent equivalent	сумма 1-3 месяца арендной платы
Indexation / Индексация	3-5% or at the level of USA / EU CPI; 10-15% for RUR agreements. Sometimes step-rents are used.	3-5% или US CPI; 10-15% для рублевых договоров аренды. Иногда используется ступенчатая индексация.
Other payments / Другие платежи	This sort of payments strongly depends on the service list included.	Платежи зависят от состава включенных услуг, который может значительно отличаться:
Operational expenses/ Операционные расходы	Average market payments: 100-150 UDS/sq.m/yr for Class A 80-120 UDS/sq.m/yr for Class B	100-150 UDS за кв.м в год для Класса А 80-120 UDS за кв.м в год для Класса Б
Parking/Парковка	300-700 USD/sq.m/month for underground slots 80-350 USD/sq.m/month for surface	300-700 USD в месяц за место в подземной парковке 80-350 USD в месяц за место в наземной парковке
VAT/НДС	18%	18%

AVERAGE BASE RENTAL RATES* СРЕДНИЕ БАЗОВЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ*



Source: Cushman & Wakefield

AVERAGE BASE RENTAL RATES* BY BUSINESS AREA СРЕДНИЕ БАЗОВЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ *



Source: Cushman & Wakefield

	Rental rates/ Ставки аренды	Growth/Рост	Forecast/Прогноз	
	UDS/sq.m/yr	1 year	1 year	5 years
Class A / Класс А	800	6%	stable	stable/up
Class B / Класс В	500	20%	stable	stable
Prime / Прайм	1,200	30%	stable	stable/up

* Average rental rate is a weighted average of asking rental rates of deals closed within the period, USD / sq m / annum / triple net.

* Средняя ставка аренды является взвешенным средним от запрашиваемых ставок аренды сделок, совершенных в течение рассматриваемого периода, доллары США за кв. м в год без НДС и операционных расходов.

Source: Cushman & Wakefield

WAREHOUSE & INDUSTRIAL

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



SUPPLY / ПРЕДЛОЖЕНИЕ	193,000 sq m	↗
DEMAND / СПРОС	105,000 sq m	→
RENTAL RATES / АРЕНДНЫЕ СТАВКИ	135 USD / sq m	→
VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	1%	→

MAIN TRENDS

Q1 2012 showed high stable demand and a growing construction pipeline. Approximately 105 thousand sq m were sold, 193 thousand sq m were commissioned.

From the end of 2011 rental rates remained stable at the level of 135 USD per sq m per annum, triple net for new, quality stock. Sale prices also remained at the level of 1200—1300 USD per sq m for standard class A construction.

In comparison to Q1 2011 in particular and 2011 in general the supply of Q1 2012 has grown significantly, being presented by speculative and built-to-suit developments. New built-to-suit developments were announced by both new and experienced companies.

In Q1 2012 the structure of demand changed. Clients preferred to buy warehouse space vs. lease.

SUPPLY

We forecast approximately 900 thousand quality sq m to be delivered to the Moscow Region market in 2012. The biggest share in the new construction pipeline belongs to PNK Group (36%), succeeded by Infraströi (15%) and MLP (9%).

In Q1 2012 more than 200 thousand sq m of new warehouse space were constructed. The majority of constructed premises were pre-leased or sold.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В I квартале 2012 года рынок качественной складской недвижимости характеризовался стабильно высоким спросом и высоким объемом строительства. Было арендовано и продано более 105 тыс. кв. метров качественных складских площадей, введено в эксплуатацию 193 тыс кв. м.

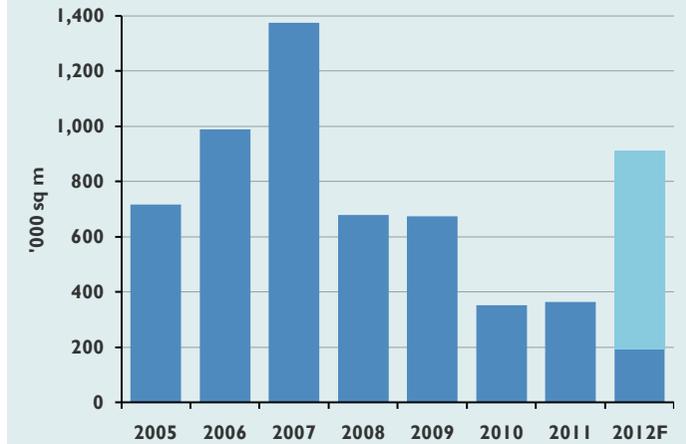
Ставки аренды с конца 2011 года остались неизменными и составляют \$135 за квадратный метр без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей. Цена продажи так же сохраняется на уровне \$1200—\$1300 за кв. м в типовых объектах класса А.

По сравнению с I кв. 2011, да и 2011 годом в целом предложение на рынке заметно выросло. Ведется строительство как спекулятивных проектов, так и объектов под заказчика. На рынке появилось много новых готовых проектов строительства.

В I кв. 2012 года изменилась структура спроса. Клиенты чаще стали искать площади не в аренду, а в собственность.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По предварительным оценкам в 2012 году в Московском регионе будет введено в эксплуатацию более 900 тыс. кв. м качественных складских площадей. Из них больше всего построит компания PNK Group (более 36% площадей), его ближайшие конкуренты — Инфрастрöи (15%) и MLP (9%) значительно отстают в объемах строительства. В первом квартале в эксплуатацию было введено более 200 тыс. кв. м новых складских площадей. На большую часть из которых уже имеются предварительные договора аренды или уже имеют собственника.

MOSCOW REGION NEW CONSTRUCTION '000 SQ. M
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ. НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО,
ТЫС. КВ. М

Source: Cushman&Wakefield

MOSCOW REGION AVERAGE RENTAL RATE, CLASS A
СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ В МОСКОВСКОМ
РЕГИОНЕ, КЛАСС А

Source: Cushman&Wakefield

In IQ 2012 development activity on warehouse market in Moscow region has grown considerably. New projects are claimed by developers more often, but most of them are ready to start “built-to-suit” construction, the number of speculative projects is small. The most significant project of those that was claimed is logistics park project “Radumlya”, located on the intersection of A-107 and M-10 the investor is Investment Trust company which has already built Trilogy Park Tomilino on Novoryazanskoe shosse. The company is going to build more than 450 sq. m on that popular direction.

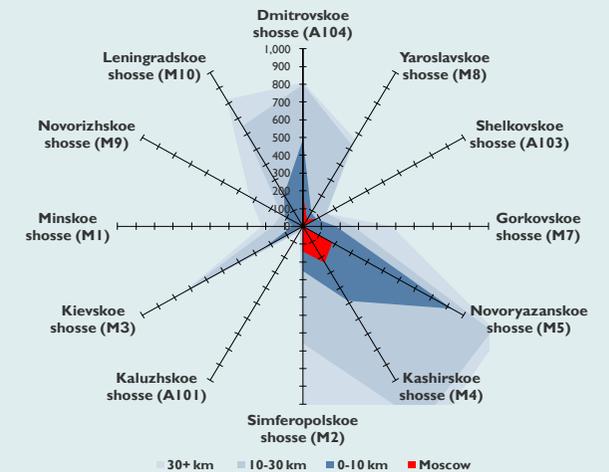
Rental rates remain steadily along the last two quarters and are estimated at \$135 for sq. m per year excluding VAT, operating expenses and utility payments. Vacancy rate also stays on the same level and is 1% in A-class premises. Sale prices are stable and are \$1200-\$1300 for sq. m in typical A-class warehouse buildings. According to our forecast, rental rates and sale prices will remain steadily till the end of the year, and vacancy rate will rise.

Девелоперская активность на рынке складской недвижимости в Московском регионе в I кв. 2012 года заметно выросла. Все чаще заявляются новые проекты, но спекулятивных проектов пока мало. Из заявленных наиболее знаковым является проект Логистического парка «Радумля», расположенного на пересечении Ленинградского шоссе (М-10) и Малого Московского кольца (А-107), инвестором которого является компания Инвестмент траст, уже построившая в 2009 году на Новорязанском шоссе Трилоджи парк Томилино. Компания планирует построить на этом популярном направлении более 450 тыс. кв. м

Ставки аренды остаются стабильными на протяжении последних 2 кварталов и составляют \$135 за кв. м в год без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей. Доля вакантных площадей так же осталась на прежнем уровне и в классе А составляет около 1%. Цены продажи так же оставались стабильными и составляют \$1200-\$1300 за кв. м в типовых складских зданиях класса А. По нашим прогнозам, ставки аренды и цены продажи до конца года останутся стабильными, а доля вакантных площадей подрастет.

DISTRIBUTION OF W&I SPACE IN MOSCOW REGION, '000 SQ M

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. КВ.М



Source: Cushman&Wakefield

2012 PIPELINE

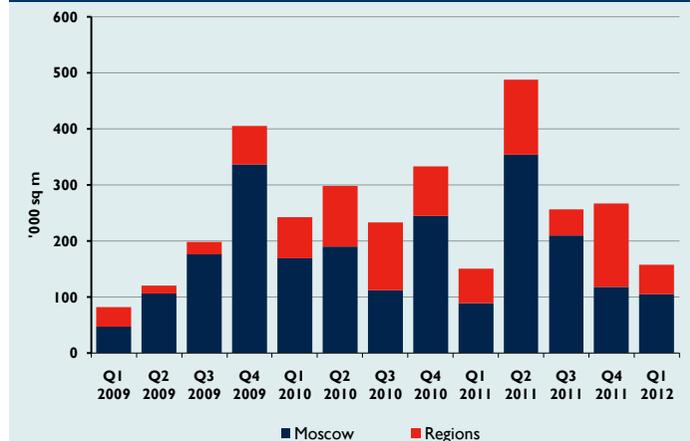
ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ В 2012

Project	Developer	Grade	Direction	Highway	Distance from MKAD, km	Total Area, '000 sq m	Expected Delivery
Dmitrov LP	Ghelamko	A	N	Dmitrovskoye	30	59	Q2
Infrastry Bykovo	Infrastry	A	E	Novoryazanskoye	17	139	Q1, Q4
Klimovsk LP	Raven Russia	A	S	Simferopolskoye	21	53	Q1
MLP Podolsk	MLP	A	S	Simferopolskoye	17	90	Q2
PNK-Chekhov II	PNK	A	S	Simferopolskoye	50	129	Q4
PNK-Vnukovo	PNK	A	SW	Kievskoye	19	251	Q1-Q4
South Gate IP	Radius	A	S	Kashirskoye	30	51	Q3
Vnukovo logistic	TP Logistic	A	SW	Kievskoye	18	51	Q2

Source: Cushman&Wakefield

TAKE UP

ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ



Source: Cushman&Wakefield

In other regions of Russia the situation on warehouse market is not so dynamic. Rental rates increased slightly, but development activity growth is not observed. The most dynamic region is Novosibirskaya oblast – there are 2 federal developers, PNK Group and Eurasia Logistics, which are going to deliver new area of GBA 135,000 sq m.

DEMAND

The demand for warehouse premises remains high. In Moscow region 105,000 sq. m of warehouse space were leased and purchased, that approximately corresponds to the indicator of 1Q 2011. The most part of demand is generated by retailers and distributors (about 40% and 30% respectively). In 2Q sales rate hasn't changed since 1Q (about 60%). Warehouse areas purchase is preferable for retailers and distributors, other groups prefer leasing.

Key deals of warehouse property sale in 1Q 2012 are:

- PVP purchased 32,800 sq. m in PNK–Vnukovo,
- Fix Price purchased 28,000 sq. m in PNK–Vnukvo.

53,000 sq. m was sold in regions; it is 14–15% less than level of 1Q. Retail chains here are also the basis of retail, as in Moscow. However, the demand in regions is mostly generated by manufacturing companies due to assembling development.

According to our preliminary estimates, in 2012 in all Russian regions the demand will remain high on both lease and purchase of warehouse space. We also do not expect significant changes in its structure.

В остальных регионах РФ ситуация на рынке складской недвижимости не так динамична. Ставки аренды немного выросли, но роста девелоперской активности не наблюдается. Наиболее динамична— Новосибирская область, где сразу 2 федеральных девелопера PNK Group и Eurasia Logistic должны в этом году ввести новые площади в своих проектах (суммарной площадью 135 тыс .кв.м)

СПРОС

Спрос на складские объекты остается стабильно высоким. В Московском регионе было арендовано и куплено 105 тыс. кв. м складских площадей, что приблизительно соответствует показателю 1 кв. 2011 года. Большую часть спроса генерируют ритейлеры и дистрибьютеры (около 40% и 13% соответственно). На протяжении двух последних кварталов остается высокой доля купленных объектов, которая в 1 кв. квартале составила почти 60%. Обычно покупать складские объекты предпочитают ритейлеры и дистрибьютеры, остальные группы компаний предпочитают аренду.

В 1 кв. 2012 самыми крупными были сделки по продаже складской недвижимости:

- Компания PRV купила 32,8 тыс. кв. м в PNK–Vnukovo,
- Компания FixPrice купила 28 тыс кв. в PNK–Vnukovo.

В регионах было арендовано и куплено 53 тыс. кв. м, что ниже уровня 1 кв. 2011 года приблизительно на 14–15%. Так же, как и в Москве, торговые сети – основа спроса. Однако в регионах, где идет развитие сборочных производств, наибольший спрос генерируют производственные компании.

По нашим предварительным оценкам спрос на протяжении 2012 года останется таким же высоким как на аренду, так и покупку складских площадей во всех регионах России. Также мы не ожидаем существенного изменения его структуры.

VACANCY RATE, CLASS A MOSCOW AREA УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАСС А., МОСКОВСКИЙ РЕГИОН



Source: Cushman&Wakefield

RENTAL RATES IN MOSCOW АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В МОСКВЕ

	Class A	Class B	Class C	Cold storages
Net Rent Rates, \$/sq m/year	135–140	120–130**	170**	251
Operating Expenses, \$/sq m/year	35–45	20–30	–	–
Utility Charges, \$/sq m/year	10–15	10	–	–
Yearly rent indexation	CPI–3%	8–10%	n/d	n/d
Minimum Lease Term, years	5–10	1–5	–	–
Deposit, months	1–3	1–3	–	–
Advance Payment, months	1–3	1–3	1	–
Contract currency	USD/EUR	RUB	RUB	RUB
Minimal lease area, sq. m	3	500	–	–

Source: Cushman&Wakefield

TRENDS

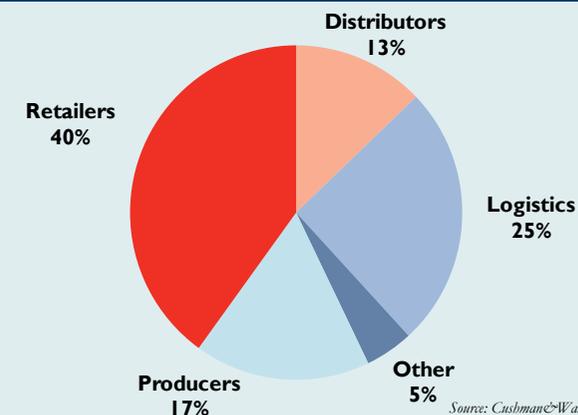
Rental rates and sale prices will remain on the level of \$130–\$140 for sq. m excluding VAT, operating expenses and utility payments, and \$1200–\$1300 for sq. m respectively. Vacancy rate will slightly increase till the end of the year. Development activity will continue to grow, but the current rates do not allow developers to get huge profit; so any attempt of tenant to play for a fall would cause reduction of construction volume and deficit formation. Especially since the current build only covers demand past and current year. The demand for the purchase of objects will remain the same. In case of long term lease the operation of owned object is advantageous.

In the nearest future warehouse real estate market is likely to become more dynamic in Russia's regions. Rental rates growth, caused by lack of storage space will interest developers. Therefore we can expect announcements about the construction resumption of the new phase of logistics systems, appearance of new logistics parks in undeveloped regions. Already this year we can expect delivery of a large number of new A-class buildings in Rostov-on-Don and Novosibirsk.

ТЕНДЕНЦИИ

Ставки аренды и цены продажи в 2012 году сохранятся на уровне \$130–\$140 за кв. м без НДС операционных расходов и коммунальных площадей и \$1200–\$1300 за кв. м соответственно. Доля вакантных площадей к концу года немного увеличится. Девелоперская активность будет расти, но текущие ставки не позволяют девелоперам получать большую прибыль, поэтому любая попытка арендаторов сыграть на понижение приведет к сокращению строительства и образованию дефицита. Тем более, что текущее строительство только покрывает спрос прошлого и нынешнего года. Спрос на покупку объектов так же сохранится. При длительном использовании эксплуатация собственного объекта выгодна.

Большая вероятность того, что в ближайшее время в регионах России рынок складской недвижимости станет более динамичным. Рост ставок аренды, вызванный дефицитом складских площадей заинтересует девелоперов. Поэтому можно ожидать заявлений о возобновлению строительства новых фаз своих логистических комплексов, появлению новых логистических парков в неосвоенных регионах. Уже в этом году можно ожидать ввода в эксплуатацию большого количества новых площадей класса А в Ростове-на-Дону и Новосибирске.

STRUCTURE OF DEMAND, MOSCOW REGION
СТРУКТУРА СПРОСА, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬRENTAL RATES IN BIG RUSSIAN CITIES
АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

CITY	Average base rental, USD / annum	Average rented area, sq m
Moscow	135–140	10,000–15,000
St. Petersburg	115–120	2,000–10,000
Ekaterinburg	115–120	5,000–10,000
Nizhnyi Novgorod	110–120	3,000–5,000
Samara	110–115	3,000–5,000
Kazan	90–100	3,000–5,000
Rostov-On-Don	115–120	3,000–5,000
Krasnodar	110–120	3,000–5,000
Novosibirsk	110–115	2,000–5,000
Ufa	90–100	3,000–5,000

Source: Cushman&Wakefield

PROJECT MANAGEMENT

In the beginning of 2012 there was no changes in the market. Prices remained stable.

Despite a decrease in the amount of office real estate deals, construction firms have had a sufficient work load and pipeline of projects to work on.

Some companies have already benefitted from a backlog of business orders and have increased their prices, however, the number of such companies is small, thus and, overall, prices have as yet remained unaffected.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

В начале 2012 года на рынке отделки не произошло изменений. Цены остались стабильны.

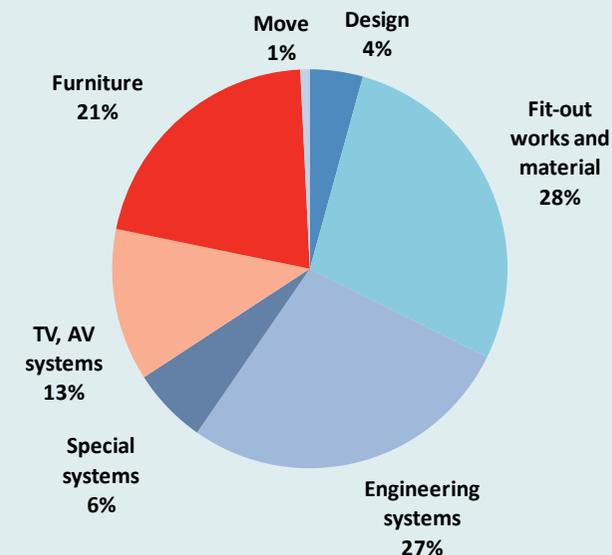
Заказов для строительных компаний достаточно, даже не смотря на сокращение объема сделок на рынке офисной недвижимости. Многие компании уже сформировали портфель заказов и повысили цены на свои услуги, но этих компаний не много и сильного влияния на рыночные цены такая стратегия не оказала.

OFFICE FIT-OUT COSTS, USD РАСХОДЫ НА ОТДЕЛКУ ОФИСОВ, ДОЛЛАРЫ США

	Class A		Class B	
	min	max	min	max
Architectural and engineering design / Архитектурное и инженерное проектирование	45	95	35	80
Fit-out works, incl. materials / Строительно-отделочные работы, включая материалы	345	560	245	485
Engineering systems and equipment / Инженерные системы и оборудование	360	525	330	420
Total for design and fit-out works / Стоимость работ по проектированию и проведению отделочных работ	750	1,180	610	985
Extras / Дополнительные элементы				
Special systems (security, access control, etc) / Специализированные системы (контроль доступа, система безопасности и т.д.)	60	140	40	90
IT, AV systems / Системы ИТ, аудио-видео оборудование	85	315	80	135
Furniture (incl. common areas meeting rooms, reception) / Мебель (вкл. общественные зоны, переговорные, ресепшн)	180	500	110	300
Move / Затраты на переезд	10	15	10	15
Total cost / Общая стоимость проекта	1,085	2,150	850	1,525

per rentable sq m / на кв.м. арендуемой площади, USD

FIT-OUT COSTS STRUCTURE, CLASS A СТРУКТУРА ЗАТРАТ НА ОТДЕЛКУ ОФИСА КЛАССА



Source: Cushman&Wakefield

LAND

MOSCOW

In the land market Q1 2012 was a stable period with a tendency toward growth. No significant fluctuations of demand, supply and pricing were observed.

In the past quarter the traditional demand generators, i.e. industrial companies, retained their leading position. In the real estate sector developers of warehouse real estate were ahead of others in demand for land in the Moscow Region. Motivating this development activity are end users and expanding retail and logistic companies. If possible, developers have preferred to implement their projects within the boundaries of land plots acquired before the crises.

In June 2010 the state company "Rossiiskie Avtomobilnye Dorogi" (Russian Highways Company) approved the law allowing land near highways belonging to the company to be allocated for mixed use services and development. According to this law there are to be a certain amount of service zones on road junctions along the Federal Highways to and from Moscow. Currently companies and developers ready to invest into these development have a limited list of land plots adjacent to highway junctions approved by the Russian Highways Company. Given this scarcity of appropriate land plots prices are anticipated to grow. Land plots acquired earlier without approved highway access can not be used for real estate development, thus decimating the commercial value of such land.

Construction of bypass roads is the an option for developers who have no approved exit on their development master plan.

However the fact that the construction of the bypass roads was not calculated in many project budgets during the feasibility stage may affect project profitability and decrease the attractiveness of the project for operators.

РЫНОК ЗЕМЛИ

МОСКВА

Прошедший I квартал 2012 года можно охарактеризовать как стабильный с тенденцией к росту. Значительных колебаний спроса, предложения и цен на рынке земли отмечено не было.

Основными генераторами спроса на участки в Московской области по-прежнему оставались производственные компании. В секторе коммерческой недвижимости – девелоперы складских комплексов, реализующие проекты под заказчика, которыми главным образом, являются торговые и логистические компании. При этом, при наличии возможности, девелоперы предпочитают развивать свои проекты в рамках участков, купленных в докризисные годы.

В июле 2010 года государственной компанией «Российские автомобильные дороги» был утвержден Регламент «размещения многофункциональных зон дорожного сервиса на автомобильных дорогах Государственной компании «Российские автомобильные дороги». Съезды и сервисные зоны на федеральных трассах на пути в Москву и из столицы могут быть организованы строго на участках, определенных Регламентом. Сейчас, компании желающие инвестировать в данный вид услуг вынуждены рассматривать ограниченный список участков примыкающих к регламентированным съездам. Очевидно, что в такой ситуации искусственного уменьшения предложения, цена на эти участки поднимется. Участки, приобретенные ранее без согласованного съезда с трассы не могут быть использованы под строительство коммерческой недвижимости, теряя, таким образом, свою коммерческую привлекательность. Решением для владельцев таких участков будет строительство объездных дорог.

Тот факт, что строительство объездной дороги не был учтено на этапе технико-экономического обоснования проекта, может значительно пошатнуть экономику проекта, а также сделать проект менее привлекательным для будущих резидентов с точки зрения логистики.

MOSCOW REGION AVERAGE INDUSTRIAL LAND PRICE, MN USD / HA

СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 ГА ЗЕМЛИ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, МЛН ДОЛЛ. США / ГА



Source: Cushman & Wakefield

PRICE FOR INDUSTRIAL LAND IN MOSCOW REGION BY DIRECTION

ЦЕНЫ НА ЗЕМЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ROAD	PRICE, mn USD / ha
Dmitrovskoe shosse	A104 0.5-1.5
Yaroslavskoe shosse	M8 0.5 - 1.5
Gorkovskoe shosse	M7 0.5 - 1.2
Novoryazanskoe shosse	M5 0.5-1.2
Kashirskoe shosse	M4 0.6 - 1.5
Simferopolskoe shosse	M2 0.8 - 1
Kaluzhskoeshosse shosse	A101 1-1.5
Kievskoe shosse	M3 1-2
Minskoe shosse	M1 1-1.5
Novorizhskoe shosse	M9 2-4
Leningradskoe shosse	M10 1.5-2.5

Source: Cushman & Wakefield

The “Big Moscow” proposal is still under discussion. A 20% increase in the price of some land plots has been declared in the context of the vast residential development plans in the area, i.e. construction of about 3 mn sq m of ecological, middle class properties. The infrastructural weaknesses of the future residential project being constructed in rural greenfields is already evident. “Old Moscow” remains the main labor market and work place for the residents of the new Moscow, which means using the currently overloaded transport arteries to the city (Kaluzhskoe, Simferopolskoe, Kievskoe highways) will collapse to provide accessibility when the residential properties will be inhabited.

The developers are hurrying to complete projects before the new Moscow land de-facto will be administrated by the Moscow authorities. The committee assembled by the Moscow Mayor and the Administration of the Moscow Region will start the assessment of the investment contacts. The procedure may take more than one year and even if completed in the minimum timescale, will at best result in delays in project commissioning, at worst in new encumbrances for developers.

Within the former city boundaries supply growth may be expected. In the beginning of 2012 the Land Department of Moscow listed 600 new land sites for the auction. According to new procedure set in place land plots will be offered with the necessary “package” of documents defining site boundaries, technical conditions and functional profile. The leasehold tenure will be sold without investment contract encumbrances.

Additionally, the supply of land sites within Moscow city limits may grow due to acceleration of the Moscow Ring Railroad project. In the course of this project a number of sites, suitable for retail, office and hotel development linked to passenger stations will be allocated from Russian Railways’ land bank. Due to these factors we do not expect any significant growth of land prices in Moscow in the short-term.

Продолжаются спекуляции на тему увеличения стоимости земель «Большой Москвы». На некоторые участки заявляется 20-процентный рост цен в связи с планами строительства 3 миллионов квадратных метров жилья эконом класса на землях новой Москвы. Заявленные проекты обещают экологичное, экономичное жилье, однако уже сейчас очевидна сложность решения инфраструктурных проблем проектов, которые возводятся в «чистом поле». Основным рынком труда для потенциальных покупателей новостроек остается Москва. Возможности транспортных артерий, а именно Калужского, Симферопольского и Киевского шоссе находятся на пределе возможного и едва ли будут в состоянии обеспечить нормальную транспортную доступность к новым районам Москвы.

Девелоперы жилой недвижимости спешат завершить проекты к моменту, когда земля де-факто перейдет в ведение московских чиновников. Созданная столичной мэрией и подмосковной администрацией комиссия займется пересмотром инвестиционных контрактов. Пересмотр может затянуться на срок более года, что грозит как минимум смещением срока вывода объекта на рынок, а как максимум получением обременений, не учтенных экономикой проектов.

В прежних границах города также возможно увеличение предложения. В начале 2012 года Департамент земельных ресурсов Москвы подготовил список из 600 участков, которые поступят на рынок. В отличие от существовавшей ранее практики данные участки будут предлагаться максимально сформированными, т.е. с определенными границами застройки, функциональным назначением, техническими условиями. Права аренды будут продаваться без обременения в виде инвестиционного контракта.

Кроме того, предложение участков в черте города может увеличиться за счет активизации проекта Московской Кольцевой Железной Дороги. В рамках проекта МКЖД из состава земель РЖД будут выделяться участки для строительства торговой, офисной и жилой недвижимости в местах устройства пассажирских станций. В связи с данными факторами, в краткосрочной перспективе мы не ожидаем роста цен.

PRICE FOR INDUSTRIAL LAND IN MOSCOW REGION ЦЕНЫ НА ЗЕМЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ



Source: Cushman & Wakefield

DISTANCE FROM MKAD

PRICE, mn USD / ha

DISTANCE FROM MKAD	PRICE, mn USD / ha
MKAD	2.5 - 3
5 km	1 - 1.5
15 km	0.6 - 0.8
30 km	0.4 - 0.6
50 km	0.3 - 0.5

Source: Cushman & Wakefield

HOSPITALITY

MOSCOW

With a positive growth of 10% RevPAR across the city in 2011 over the previous year, the Moscow hotel market is again showing good operational returns. As ever, the first quarter of a new year is a nervous period for hotels and can provide a decent indicator of things to come over the rest of the year.

Last year saw the new properties of Lotte, Radisson Royal (Ukraine) and Renaissance Moscow Monarch Centre complete their first full years on the market and this year we will see full impact of the InterContinental and Courtyard Moscow Paveletskaya on their respective segments. New openings are expected from Azimuth, Ramada and Novotel through 2012 to add to the already newly opened Mercure at Smolenskaya.

Overall the year has started well in Moscow for mostly all segments. The breakdown per segment follows, and overall the city is running 12% higher in RevPAR than over Q1 in 2011. This comes from an 8% increase in occupancy and a 4% growth in ADR.

It is interesting to look at the differences in average rates between the segments. The results in Q1 are quite similar to the full year results last year. The luxury segment trades at 15% to 18% above the upper upscale segment, which in turn is 37% to 40% above the upscale segment, which is a mere 2% to 5% above the upper mid-scale segment that runs 15% to 20% above the midscale segment.

Upscale hotels are still caught in a price battle with upper midscale hotels and are unable to close the considerable gap in price to the upper upscale segment. The gap from luxury down to upper upscale is reasonable as a percentage but could be higher and certainly the upper level of ADR in the city can grow further.

The **luxury segment** is running flat to last year, with a 1% increase in occupancy and 1% drop in ADR. The results for the same period in 2011 over 2010 saw a similar picture. Typically the second quarter is far stronger for this segment which struggles to reach even 40% occupancy in January.

ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК

МОСКВА

После 10%-ного роста RevPAR (доходность на номер) в 2011 году в целом по городу гостиничный рынок Москвы вновь демонстрирует положительные результаты. Первый квартал традиционно держит игроков гостиничного рынка в напряжении: по тому, насколько высоки операционные показатели гостиниц за первые три месяца, можно судить об их деятельности на год вперед.

2011 год стал первым полным операционным годом для таких недавно открывшихся гостиниц, как Lotte, Radisson Royal (бывшая «Украина») и Renaissance Moscow Monarch Centre. В этом году мы увидим, какое влияние в своих сегментах рынка окажут такие гостиницы, как InterContinental и Courtyard Moscow Paveletskaya.

В 2012 году ожидается открытие гостиниц Azimuth, Ramada и Novotel. В марте на Смоленской площади открылся отель Mercure.

В целом 2012 год начался благополучно практически для всех сегментов гостиничного рынка столицы. С начала года в целом по Москве наблюдается рост показателя RevPAR на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года благодаря увеличению загрузки на 8% и ADR (средний тариф) на 4%.

Интересно отметить разницу в тарифах по сегментам. Результаты первого квартала 2012 года мало отличаются от показателей полного 2011 года. Средний тариф в гостиницах категории люкс на 15%–18% выше тарифа гостиниц верхнего предела верхней ценовой категории, которые, в свою очередь, предлагают тариф на 37%–40% выше, чем гостиницы верхнего предела среднего ценового сегмента, а они всего на 2%–5% дороже гостиниц верхнего предела средней ценовой категории.

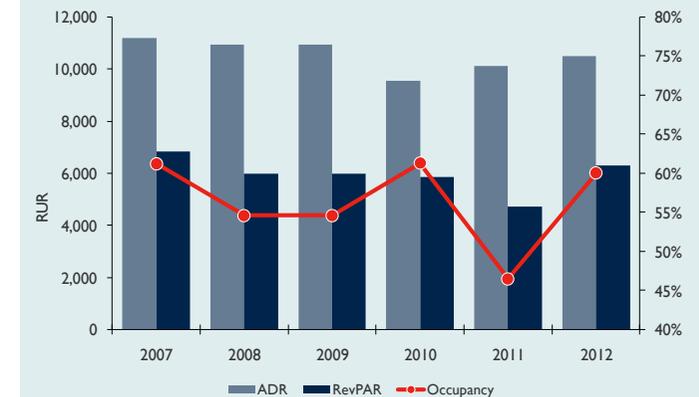
Средний тариф в гостиницах средней ценовой категории ниже тарифа гостиниц верхнего предела средней ценовой категории на 15%–20%.

MOSCOW LUXURY SEGMENT Q1 2012 YOY
ГОСТИНИЦЫ КАТЕГОРИИ ЛЮКС | КВ 2012*



Source: STR Global, Cushman & Wakefield

MOSCOW UPPER UPSCALE SEGMENT Q1 2012 YOY
ГОСТИНИЦЫ ВЕРХНЕГО П РЕДЕЛА ВЕРХНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ | КВ 2012*



Source: STR Global, Cushman & Wakefield

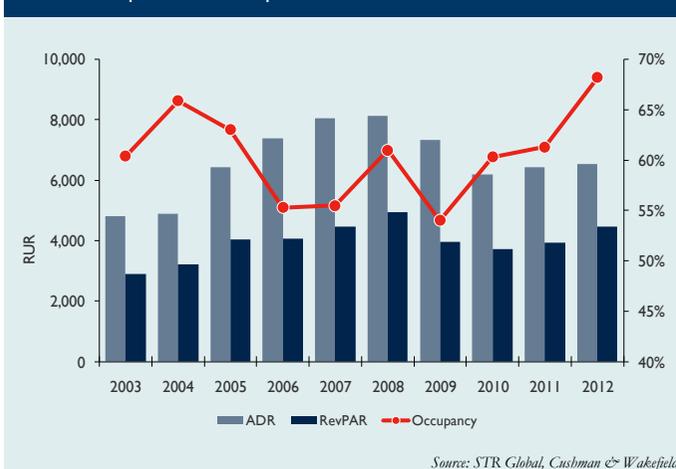
* Операционные показатели гостиниц в 1 кв.2012 года в сравнении с аналогичным периодом предыдущих годов

The **upper upscale segment** had a dip in performance at the start of 2011 due to the addition of new hotel stock to the group. This year has seen the result of a full year's trading in 2011 for the new hotels added to an impressive growth in rate and occupancy. In fact the RevPAR figure of RUR 6,300 is the highest in this segment for Q1 since 2007.

The **upscale segment** has posted the highest Q1 occupancy since we began tracking results. With rate flat to last year this has resulted in a RevPAR growth in Q1 of 13%. Rate has still some way to go to reach pre crisis levels but with impressive occupancy the opportunity presents itself for some hotels to yield rate going forward. There is still quite some distance in ADR between the upscale and upper upscale segments (almost 40%). Until this segment manages to push rates, all hotels below will be unable to increase either. There clearly is a gap but not perhaps the appetite in the market as yet.

The **upper midscale segment** has had an impressive 8% RevPAR growth in Q1 of 2012 over the same period in 2011. Continued growth in occupancy as well as in rate sees the actual RevPAR running almost the same as that of the upscale segment and is almost the same now as in the peak year of 2008.

MOSCOW UPSCALE SEGMENT Q1 2012 YOY ГОСТИНИЦЫ ВЕРХНЕЙ ЦЕ НОВОЙ КАТЕГОРИИ | 1 КВ. 2012*



Гостиницы верхней ценовой категории по-прежнему конкурируют в тарифах с гостиницами верхнего предела средней ценовой категории и не могут приблизиться по цене к следующему, более высокому ценовому сегменту. Разница в тарифе гостиниц категории люкс и верхнего предела верхней ценовой категории вполне нормальна, но могла бы быть больше, и, в случае ее увеличения, максимальный тариф в городе может вырасти.

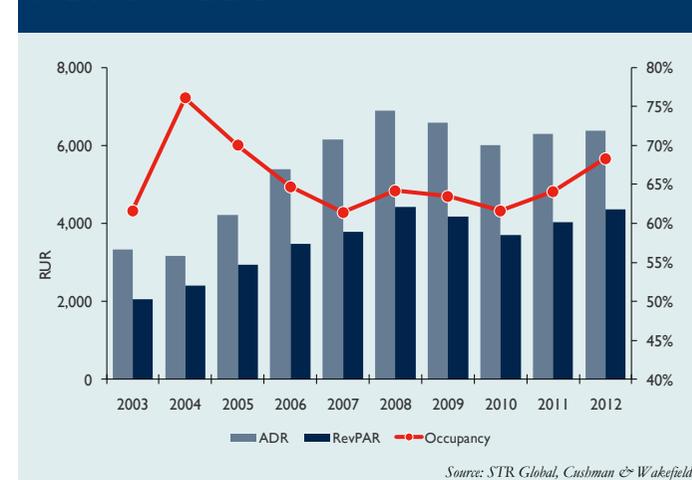
Люксовый сегмент демонстрирует практически такие же показатели, как и в аналогичном периоде 2011 года: загрузка в первом квартале увеличилась лишь на 1%, а средний тариф уменьшился на 1%. Аналогичная тенденция наблюдалась и в первом квартале 2011 года. Как правило, второй квартал для гостиниц данной ценовой категории складывается более удачно, чем первый, когда в январе им едва удается достичь 40% загрузки.

В начале 2011 года гостиницы **верхнего предела верхней ценовой категории** показали ухудшение операционных показателей из-за появления на рынке новых гостиниц этой категории. В этом году уже видны результаты их деятельности за полный операционный год, которые привели к значительному росту тарифа и загрузки в первом квартале. Показатель доходности на номер для аналогичного периода достиг максимального значения с 2007 года и составил 6 300 рублей.

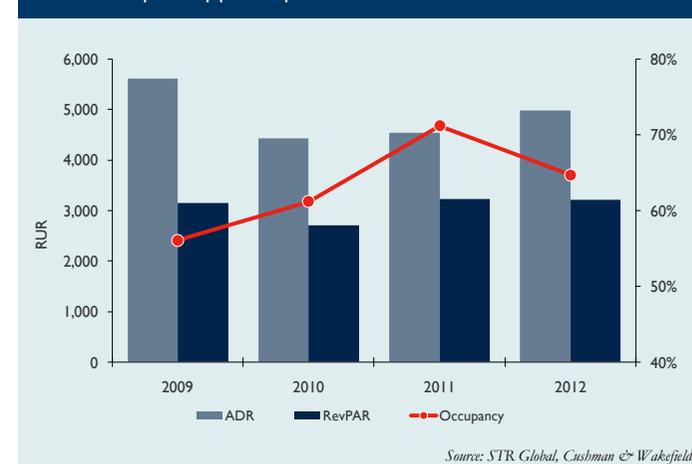
Гостиницы **верхнего ценового сегмента** продемонстрировали самый высокий уровень загрузки с 2003 года (момента, как мы начали отслеживать данные по рынку). С учетом того, что средний тариф по сравнению с прошлым годом не изменился, это привело к росту доходности на номер на 13%. Средний тариф еще не достиг докризисного уровня, однако такая высокая загрузка дает хорошую возможность некоторым гостиницам попытаться поднять тариф. Все еще наблюдается большой разрыв в среднем тарифе гостиниц верхней ценовой категории и верхнего предела верхнего ценового сегмента (почти 40%).

До тех пор, пока гостиницы этого сегмента не установят более высокие тарифы, это не удастся сделать и гостиницам более низких ценовых категорий. Очевидно, что разница между тарифами слишком большая, но спрос еще недостаточно высок для ее сокращения.

MOSCOW UPPER MIDSCALE SEGMENT Q1 2012 YOY ГОСТИНИЦЫ ВЕРХНЕГО П РЕДЕЛА СРЕДНЕЙ ЦЕ НОВОЙ КАТЕГОРИИ | 1 КВ. 2012*



MOSCOW MIDSCALE SEGMENT Q1 2012 YOY ГОСТИНИЦЫ СРЕДНЕЙ ЦЕ НОВОЙ КАТЕГОРИИ | 1 КВ. 2012*



* Операционные показатели гостиниц в 1 кв.2012 года в сравнении с аналогичным периодом предыдущих годов

The **midscale segment** has reported figures flat to the same period of last year, although the change in mix was more dramatic with a 9% drop in occupancy and a 9% growth in ADR. It would appear that an aggressive rate strategy for the hotels in this segment has pushed some clients outwards to non-branded properties.

SAINT-PETERSBURG

The first quarter in St. Petersburg has seen a growth in occupancy across the segments but quite a dramatic drop in ADR.

Occupancy has continued to grow in **the luxury/upper upscale segment** since the drop in 2008/09. The growth though in rate seen in 2011 has been reversed this year. The result is an overall growth in RevPAR of 8% owing to the 30% increase in occupancy.

The steady occupancy growth from 2009 has continued in **the upscale segment**, with another 10% added to the numbers of Q1 2012. The issue here is that ADR was reported for the segment at only RUR 3,900 – a drop of 15% over the same time last year and the lowest figure for Q1 yet. The resulting drop of 15% in RevPAR is somewhat concerning. The **midscale segment** posted results flat to 2011 Q1, with a slight change of 4% more in occupancy and 2% less rate.

ST. PETERSBURG LUXURY/UPPER UPSCALE SEGMENT Q1 2012 YOY ГОСТИНИЦЫ КАТЕГОРИИ ЛЮКС/ ВЕРХНЕГО ПРЕДЕЛА ВЕРХНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ | КВ. 2012*



В первом квартале 2012 года в гостиницах **верхнего предела средней ценовой категории** был отмечен значительный рост RevPAR: на 8% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Рост тарифа и загрузки приводят к тому, что доходность на номер в этом сегменте практически вышла на докризисный уровень самого успешного 2008 года.

В **среднем ценовом сегменте** наблюдалась тенденция, характерная для люксового сегмента в первом квартале текущего года: уменьшение загрузки на 9% было сбалансировано ростом среднего тарифа на 9%. Агрессивная стратегия увеличения тарифов в данном сегменте заставила некоторых клиентов выбирать небрендовые гостиницы.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

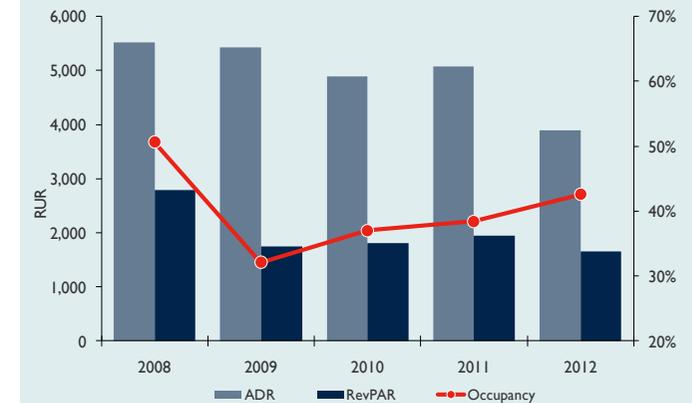
В первом квартале 2012 года на гостиничном рынке Северной столицы был отмечен рост загрузки и довольно серьезное падение среднего тарифа.

После падения загрузки в 2008–2009 годах в настоящее время в гостиницах **сегмента люкс/верхнего предела верхней ценовой категории** продолжает наблюдаться ее рост. Однако рост тарифа, который был отмечен в 2011 году, прекратился. В результате RevPAR вырос лишь на 8% благодаря 30%-ному увеличению загрузки.

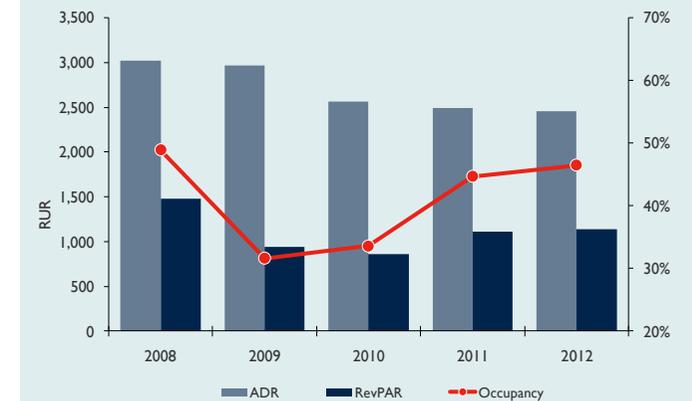
В гостиницах **верхней ценовой категории** продолжается стабильный рост загрузки, который начался после 2009 года, и в первом квартале текущего года составил 10%. Тревожным трендом является то, что средний тариф упал на 15% по сравнению с аналогичным периодом в 2011 году и составил 3 900 рублей – самый низкий результат с 2008 года. В результате доходность на номер в гостиницах данного сегмента сократилась на 15%.

Операционные показатели гостиниц **среднего ценового сегмента** практически не отличаются от прошлогодних за аналогичный период: загрузка выросла на 4%, а средний тариф сократился на 2%.

ST. PETERSBURG UPSCALE SEGMENT Q1 2012 YOY ГОСТИНИЦЫ ВЕРХНЕЙ ЦЕ НОВОЙ КАТЕГОРИИ | КВ. 2012*



ST. PETERSBURG MIDSCALE SEGMENT Q1 YOY ГОСТИНИЦЫ СРЕДНЕЙ ЦЕ НОВОЙ КАТЕГОРИИ | КВ. 2012*



* Операционные показатели гостиниц в 1 кв.2012 года в сравнении с аналогичным периодом предыдущих годов

APPENDIX I

MOSCOW MAIN MARKET INDICATORS															
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012			
												Q1	Q2	Q3	Q4
Rents, US\$															
Office class A	\$460	\$480	\$500	\$540	\$600	\$710	\$930	\$1,090	\$710	\$640	\$740	\$750			
Office class B (B+ and B-)	\$420	\$390	\$390	\$450	\$470	\$530	\$630	\$810	\$510	\$420	\$460	\$520			
Retail*	\$1,400	\$1,370	\$1,545	\$1,260	\$1,600	\$1,950	\$2,600	\$3,200	\$2,300	\$2,300	\$2,400	\$2,500			
Warehouse Class A	\$140	\$140	\$130	\$137	\$128	\$136	\$130	\$140	\$105	\$110	\$135	\$135			
Warehouse Class B	\$80	\$88	\$109	\$124	\$123	\$121	\$117	\$125	\$90	\$92	\$130	\$130			
Yields (eoy)															
Office Class A	-	-	-	13.5%	12.5%	8.5%	7.5%	12%	13%	9%	8.5%	8.5%			
Retail prime shopping centers	-	-	-	13.5%	12.0%	9.5%	9%	12%	13%	10%	9.25%	9.25%			
Warehouse Class A	-	-	-	16.0%	14.0%	10.5%	9.25%	13.0%	14%	10.5%	10.5%	10.5%			
Stock (eoy), '000 sq m, rentable															
Office class A	200	230	370	500	603	742	998	1,348	1,760	2,043	2,348	2,370			
Office class B (B+ and B-)	2,140	2,510	3,040	3,620	4,360	5,000	6,300	8,170	9,140	9,900	10,190	10,279			
Retail (quality shopping centers)	170	480	620	970	1,340	1,680	1,900	2,280	2,850	3,270	3,450	3,380			
Warehouse Class A	95	144	531	744	1,080	1,943	3,129	3,723	4,352	4,801	4,933	5,106			
Warehouse Class B	522	580	970	1,326	1,664	1,789	1,978	2,060	2,109	2,157	2,264	2,284			
Vacancy rate															
Office class A	0.9%	1.3%	0.9%	2.3%	1.6%	3.3%	3.4%	10.6%	21.1%	19.9%	17.8%	16.2%			
Office class B (B+ and B-)	0.2%	0.3%	0.2%	1.9%	4.0%	2.9%	4.2%	6.0%	11.0%	11.4%	11.1%	13.3%			
Retail**	-	-	1.6%	1.3%	0.7%	0.7%	1.0%	3.0%	5.0%	2.1%	0.4%	0.6%			
Warehouse Class A	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	10.5%	8.0%	1.0%	1.0%			
Warehouse Class B	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	5.9%	6.1%	1.5%	1.2%			
Take up, '000 sq m															
Office class A	40	66	84	175	175	308	551	531	203	419	661	118			
Office class B (B+ and B-)	235	333	553	590	823	832	994	1,243	527	864	1,270	239			
Retail	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Warehouse class A***	-	48	380	208	329	846	1,162	582	247	524	465	636			
Warehouse class B***	-	57	382	348	331	123	185	80	-33	40	205	232			
Volume of investments, mn US\$															
Office	65	5	99	272	164	1,244	1,719	3,344	1,998	3,283	3,322	73			
Retail	-	-	-	1,300	973	2,225	2,336	2,076	30	459	2,044	1,240			
Warehouse	-	-	-	-	186	622	723	110	-	81	1,080	78			

Source: Cushman & Wakefield

RESEARCH DEPARTMENT

ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ



Denis Sokolov
Partner
Research Director

Denis.Sokolov@eur.cushwake.com



Lada Belaychuk
Deputy
Research Director

Lada.Belaychuk@eur.cushwake.com



Alexander Zinkovski
Senior analyst
Capital Markets

Alexander.Zinkovski@eur.cushwake.com



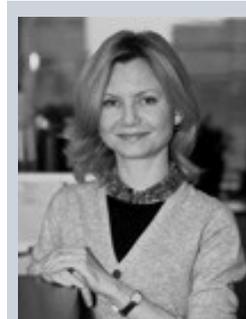
Tatyana Divina
Senior analyst

Tatyana.Divina@eur.cushwake.com



Alexander Kuntsevich
Analyst
W&I, Project Management

Alexaner.Kuntsevich@eur.cushwake.com



Julia Mescherina
Analyst
W&I, Land

Julia.Mescherina@eur.cushwake.com



Ilgizar Shamsutdinov
Analyst

Ilgizar.Shamsutdinov@eur.cushwake.com

MORE INFORMATION AND CONTACTS ARE AVAILABLE ON WWW.MARKETBEAT.RU
ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТДЕЛЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИИ ДОСТУПНЫ НА WWW.MARKETBEAT.RU

Further information and copies of this report are available from **Irina Tsypchenkova**

Irina.Tsypchenkova@eur.cushwake.com

The information provided in this report is intended for informational purposes only and should not be relied on by any party without further independent verification. Classifications of individual buildings are reviewed on a continuing basis and are subject to change. The standards used in this process are consistent with those used by Moscow Research Forum and in the United States by the Society of Industrial and Office Realtors (SIOR) and BOMA International. Reproduction of this report in whole or part is permitted only with written consent of Cushman & Wakefield. Data from this report may be cited with proper acknowledgment given.

© 2011 Cushman & Wakefield. All rights reserved.

