

# MARKETBEAT



## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication

Q1 2013



## TABLE OF CONTENTS

## ОГЛАВЛЕНИЕ

SUMMARY / КРАТКИЙ ОБЗОР	3
ECONOMY / МАКРОЭКОНОМИКА	4
CAPITAL MARKETS / ИНВЕСТИЦИИ	6
RETAIL / ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	8
OFFICES / ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	16
W&I / СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	22
APPENDIX I: MOSCOW MARKET INDICATORS / ПРИЛОЖЕНИЕ I: ИНДИКАТОРЫ РЫНКА МОСКВЫ	28
APPENDIX II: 2012 – 2013 NOTABLE INVESTMENT TRANSACTIONS IN RUSSIA / ПРИЛОЖЕНИЕ II: ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ В РОССИИ В 2012 – 2013 Г.	29



## Q1 2013 TRENDS

The start of 2013 proved very positive for the real estate market despite diminished industrial production and a general slowdown of the economy.

After the uncertainty of last year, Russia's political and macroeconomic course is stabilizing and becoming clearer. Correspondingly, short term horizons for companies are also clearer. Corporations are not planning expansions and have their real estate relocation strategy guided by operational efficiency.

Record volume of investment in Q1 2013 (3.4 billion USD) was reached primarily due to two large deals negotiated in 2012.

Despite a strong start to the year, we are not reevaluating our market forecast since the march crisis in Cyprus will depress business activity and negatively affect Q2 indicators.

Cyprus was widely used to clinch deals in commercial real estate due to its favorable double tax avoidance treaty, English legal system, and flexible approach of local banks. The banking crisis won't demolish the existing arrangement yet it will undoubtedly delay current investment deals. It remains to be seen whether any other offshore zone will create competition for Cyprus although investors will be reevaluating their operations.

Q2 will see acceleration of economic growth and recovery in industrial production after its drop off in Q1 so the midyear economic outlook will match last year's. However, as noted above, the real estate sector in Q2 will be less active.

In the near term, currency risk remains at the forefront. Growth in the budget deficit creates preconditions for a correction and weakening of the ruble in the second half of the year. It is unclear how the government will try to cover the deficit so we have maintained our current forecast.

Indicators to watch in Q2:

- Logistics and warehouse construction volume
- Office take up in Moscow
- Shopping centers

## ТЕНДЕНЦИИ I КВАРТАЛА

Начало 2013 года оказалось очень благоприятным для рынка недвижимости. Несмотря на замедление экономического роста и фактическое снижение объемов промышленного производства в I квартале, коммерческая недвижимость показала превосходные результаты.

Политический и экономический курс страны после прошлогодних метаний в 2013 г. стал более или менее очевидным. Соответственно, на микроуровне перспективы для компаний также прояснились. Корпорации не планируют расширений, а переезды и стратегии в отношении недвижимости характеризуются стремлением к эффективности.

Рекордные объемы инвестиций в I квартале (3,4 млрд. долл.) достигнуты благодаря двум крупным сделкам, подготовка к которым велась еще в прошлом году. Мы не ожидаем в дальнейшем сохранения таких темпов.

Также, несмотря на хорошее начало года, мы не пересматриваем прогноз показателей рынка, так как мартовский кризис на Кипре приведет к перебоям в деловой активности и окажет негативное влияние на показатели II квартала.

Кипр широко использовался для совершения операций в коммерческой недвижимости благодаря соглашению об избежании двойного налогообложения, английской правовой системе и гибким подходам местных банков. Банковский кризис не разрушит сложившуюся систему, однако, несомненно, увеличит сроки заключения инвестиционных сделок. Пока что непонятно, сможет ли какая-либо другая юрисдикция составить конкуренцию Кипру, однако несомненно, что инвесторы в ближайшее время будут рассматривать различные варианты.

Во II квартале темпы роста экономики ускорятся, а также промышленное производство восстановится после спада первого квартала так, что полугодовые показатели будут близки к прошлогодним. Однако на рынке недвижимости второй квартал будет менее активным.

В среднесрочной перспективе валютный риск выходит на первый план. Рост дефицита бюджета создает предпосылки для курсовой коррекции и ослаблению рубля во второй половине года. Однако, пока не ясно, как правительство будет покрывать дефицит, поэтому мы оставляем прогноз неизменным.

Опережающими индикаторами для второго квартала являются:

- Объемы строительства складских комплексов
- Объем сделок в офисном сегменте
- Посещаемость ТЦ



# MACRO REVIEW

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q1 2013



GDP F2013/ ВВП прогноз 2013	2.4% YoY
Inflation F2013 / Инфляция прогноз 2013	6.7%
Industrial Production F2013 / Промышленное производство прогноз 2013	2% YoY
Fixed Investments F2013 / Инвестиции в основной капитал прогноз 2013	4.6% YoY
Unemployment F2013 / Уровень безработицы прогноз 2013	5.4%

### SUMMARY

After a rather solid performance in 2012 with 3.4% growth, Russia's economy showed an unexpected fall in key indicators. GDP contracted to just 0.9% during January-February primarily due to weak external demand. Slowing down Chinese growth combined with stalling and uncertain European economy took Russia's industrial production into negative territory. In January it contracted to -0.8% and got even worse in February (-2.1%). These were the first dips into negative territory since the crisis of 2009. The main negative drivers were industries in extraction, processing, and production of gas/electricity. They proved the biggest overall drag on the economy.

The positive drivers were agricultural production (+2.5%), residential development (+9.8%), and retail sales (+3%). However due to weak growth in real incomes (+3.5%) and unexpectedly high inflation of 6.6%, growth in consumption has been cut nearly in half compared with 2012.

The first quarter is always the weakest period and rebound is expected as early as Q2. However, acknowledging that it will be difficult to fulfill official macroeconomic forecasts for 2013, the MinEcon has recently reduced its 2013 GDP forecast from 3.6% to 4%.

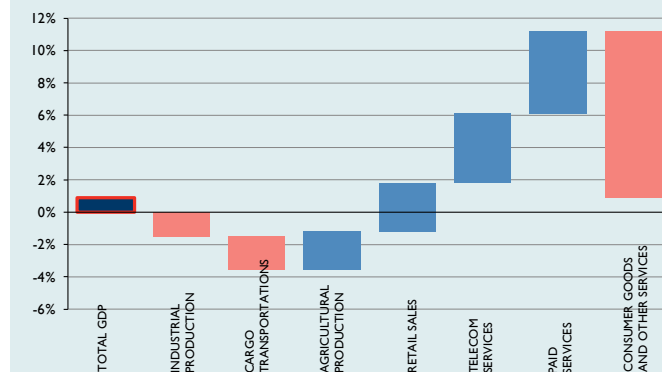
### КРАТКИЙ ОБЗОР

После уверенного завершения 2012 г. с ростом 3,4%, российская экономика в первом квартале продемонстрировала неожиданное снижение показателей. Рост ВВП в январе-феврале, по оценкам Минэкономразвития составил менее процента (0,9%) главным образом из-за слабого внешнего спроса, который спровоцировал сокращение промышленного производства до -0,8% в январе и -2,1% в феврале, показатели снизились до уровня посткризисного 2009 года. Наиболее пострадавшими стали добывающие, обрабатывающие отрасли и производство электричества и газа.

Российской экономике помогают главным образом продукция сельского хозяйства (+2,5%), строительство жилья (+9,8%) и розничная торговля (+3%). Хотя, благодаря слабому росту реальных доходов (+3,5%) и неожиданно высокому уровню инфляции (7,1%) рост потребительской активности сократился практически вдвое, в сравнении с 2012 годом.

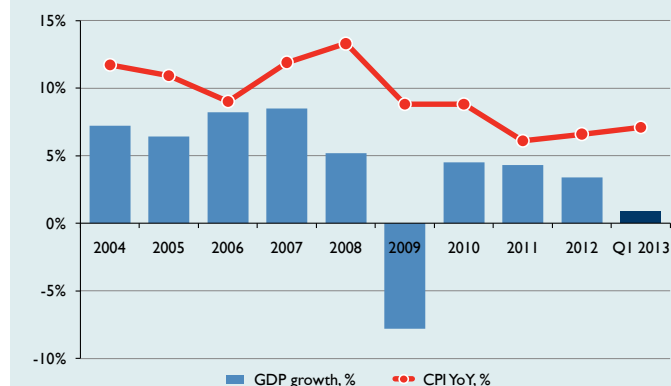
Хотя, первый квартал традиционно демонстрирует слабые показатели и, скорее всего, уже во втором квартале мы увидим более оптимистичные показатели. Понимание происходящих изменений заставило Минэкономразвития пересмотреть официальный прогноз роста ВВП в сторону уменьшения - с 3,6% до 2,4% по базовому сценарию.

### GDP MAIN DRIVERS IN 2013 ОСНОВНЫЕ ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИКИ РФ В 2013 Г.



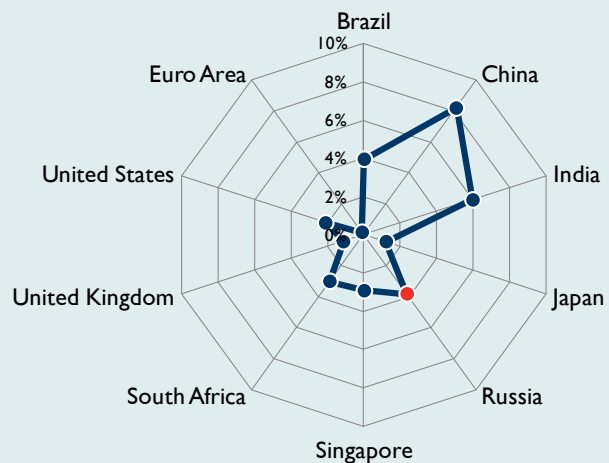
Source: Ministry for Economic Development

### GDP AND YOY CPI, Q1 2013 ВВП И ИНФЛЯЦИЯ, I КВ. 2013



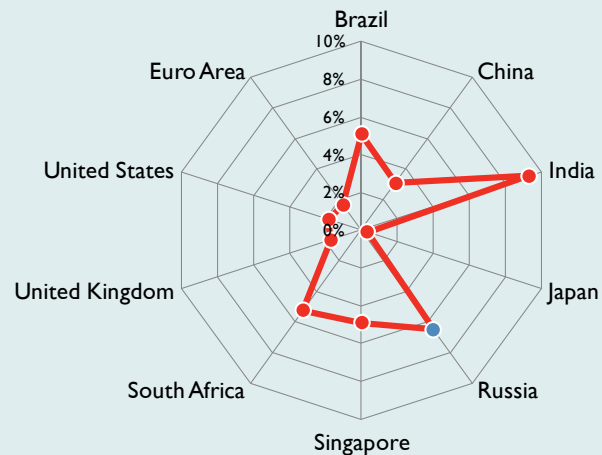
Source: Ministry for Economic Development

### DGP OF THE WORLD'S LARGEST ECONOMIES IN 2013 КРУПНЕЙШИЕ ЭКОНОМИКИ МИРА ПРОГНОЗ ВВП НА 2013



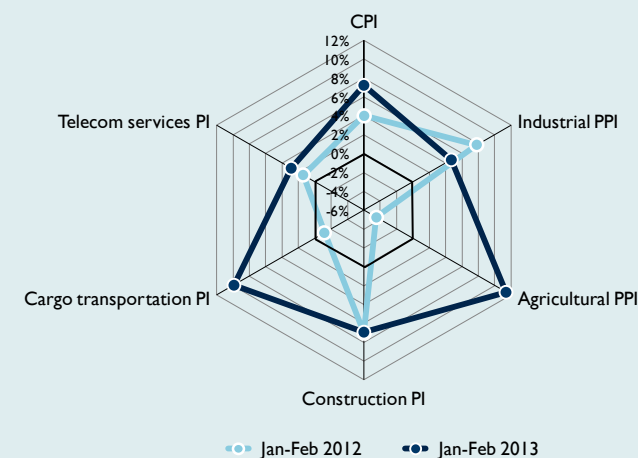
Source: IMF

### CPI IN THE LARGEST ECONOMIES IN 2013 ИНФЛЯЦИЯ КРУПНЕЙШИХ ЭКОНОМИК МИРА В 2013



Source: IMF

### RUSSIA'S CPI 2013 VS 2012 ИНФЛЯЦИЯ В РФ В 2013 И 2012 ГГ.



Source: Rosstat

### RUSSIA'S MACRO PERFORMANCE МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ

	ROSSTAT'S ACTUAL		MINISTRY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT				URALSIB CAPITAL			RENAISSANCE CAPITAL		
	2012	2013	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2013	2014	2015
GDP, %	3.4	0.9 *	2.4	3.7	4.1	4.2	3.1	3.2	3.2	4	4	-
CPI yoy, %	6.6	7.1	6.7	5.3	5.1	5.1	6.9	6.7	6.5	5.8	5.5	-
Industrial production, %	2.6	-1.5 *	2	3.4	3.4	3	2.8	2.9	2.9	4	4	-
Retail trade turnover, %	5.9	3 *	4.3	4.9	5	5	5.3	5.7	5.7	5.7	5	-
Fixed Investments, %	6.6	0.6 *	4.6	6.6	7.2	7.6	5.2	5.8	5.8	6.9	7.2	-
Disposable income, %	4.2	3.5	3	4.4	4.6	4.7	4	4.7	4.7	-	-	-
Real wages, %	8.4	5.2	4.5	5.2	6	6.2	-	-	-	-	-	-
Mining and extraction, %	1.1	-1.7 *	3.6	3.7	3.8	3.3	-	-	-	-	-	-
USD / RUR rate, avg.	31.1	31.1	31.1	32.4	33	33.7	31.6	31.3	31.4	31.4	32.5	-
URALS, USD / bbl	110.5	113.1	97	101	104	108	109.6	114.0	117.0	-	-	-

\* January - February

# CAPITAL MARKETS

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q1 2013



TOTAL INVESTMENTS / ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, US\$	3.39 bn
PRIME CAPITALIZATION RATES / СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ В СЕГМЕНТЕ «ПРАЙМ»	
OFFICE / ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ	8.5 %
SHOPPING CENTERS / ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ	9.25%
INDUSTRIAL / СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ	11.5%

### SUMMARY

Total investments into the Russian commercial real estate market in Q1 2013 reached 3.39 billion dollars primarily due to 2 major IM+ deals. This is a record for quarter one and is almost half of US\$8 billion in expected investments for all of 2013. In the process of being settled is another US\$1.5 billion. For comparison, investments in London, one of leaders in real estate market, was US\$4.2 billion.

Although investors mostly concentrate on more liquid assets, they are beginning to invest in quality assets in relatively developed regions as well as the W&I sector, traditionally considered more risky.

The confidence of investors is a good basis for improvement in our forecast with a warning that the Cyprus banking crisis serves as an ongoing counterweight to the positive market mood.

There is little probability that the Cyprus crisis will fundamentally alter investor perception of the Russian market although the search for new offshore locations will produce a 1–2 month delay when it comes to finalizing major deals. Thus, we leave our US\$8 billion investment estimate for 2013 forecast unchanged.

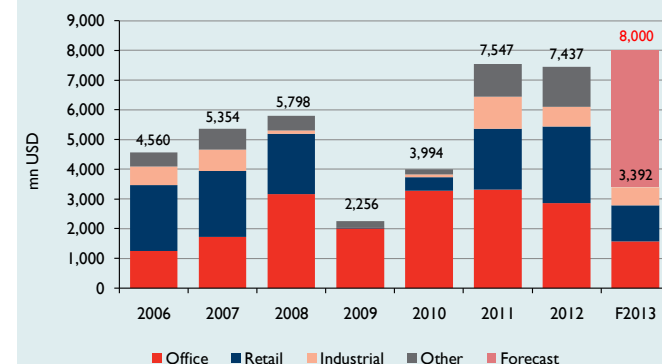
### КРАТКИЙ ОБЗОР

Суммарный объем инвестиций в коммерческую недвижимость России в первом квартале 2013 года достиг 3,39 млрд. долларов США, в основном благодаря двум крупным сделкам, — это рекорд для одного квартала и почти половина от ожидаемого в 2013 г. объема инвестиций в 8 млрд. долларов США. Для сравнения, инвестиции на рынке Лондона — одном из ведущих мировых рынков — составили 4,2 млрд долларов США. В стадии подготовки находятся сделки еще на сумму около 1,5 млрд долларов США.

Хотя, как и раньше, инвесторы концентрируются в основном на наиболее ликвидных продуктах, уже на данном этапе они готовы инвестировать в качественные активы в наиболее развитых регионах, в том числе в секторе W&I, традиционно считающимся более рискованным.

Уверенность инвесторов является хорошей основой для увеличения прогноза, однако, банковский кризис на Кипре «нивелировал» эффект позитивных настроений на рынке. Маловероятно, что кипрский кризис окажет негативное влияние на восприятие инвесторами российского рынка недвижимости, однако необходимость поиска новых юрисдикций будет тормозить процесс завершения сделок. Поэтому наш прогноз на 2013 год — 8 млрд долл. США — мы оставляем без изменения.

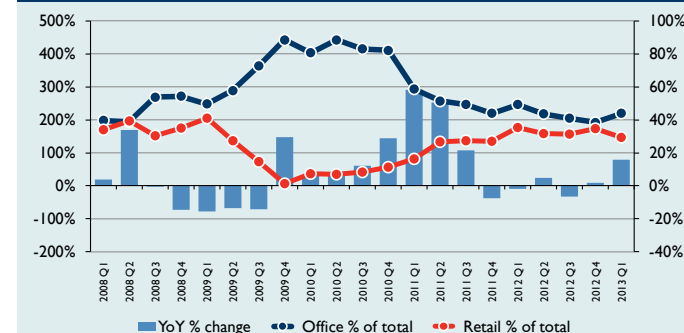
### TOTAL INVESTMENTS BY SECTOR ИНВЕСТИЦИИ ПО СЕКТОРАМ



Source: Cushman & Wakefield

### INVESTMENTS YOY % CHANGE AND SHARE OF OFFICE AND RETAIL SEGMENTS

#### % ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ И ДОЛИ ОФИСНОГО И ТОРГОВОГО СЕКТОРОВ



Source: Cushman & Wakefield

## MAIN DEVELOPMENTS

The cornerstones of the investment market remain the same. The main players on the lending market (Sberbank, VTB, Alfa-Bank) dictate the rules of the game and remain a factor that limits potential newcomers from participating. Lending remains challenging.

The office property market was the leader in Q1 with US\$1.58 billion of total investments. The White Square business center deal was record setting for Russia and it is one of the best assets on the Moscow market currently. Although we saw a minor increase of vacancy rates across the market, trophy assets in A and B+ class are still highly demanded and are the main investment focus.

The retail market has beaten its own record of Q1 2012 with the Metropolis deal worth US\$1.2 billion. The sector remains the market of the landlord, with high rental rates. However, market conditions can significantly change in the near future when the announced 1.8 mn sq m of quality retail assets will be delivered, especially in the regions.

The W&I segment contributed with the second largest-ever regional deal with Eurasia logistics portfolio. The expected delivery of 1.2 mn sq m to the market could significantly boost investment activity in this segment.

## CAPITALIZATION RATES

We revised our estimates of the capitalization rates for prime assets in Moscow by 25 bps in office and retail segments. Now they account for 8.5% for offices and 9.25% for retail. The capitalization rates for W&I assets have kept the level of 11.5%.

The estimation for capitalization rates for regional assets are by 50 - 150 bps higher in St. Petersburg and by 150 - 300 bps higher for developed regional markets.

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Тем не менее, основные параметры, определяющие нынешнее состояние инвестиционного рынка остаются неизменными. Основные игроки на рынке заемного финансирования Сбербанк, ВТБ и Альфа-Банк – диктуют правила игры, а высокие ставки заемного финансирования недвижимости все также остаются сдерживающим фактором для выхода новых игроков.

Рынок офисных объектов лидирует в 2013 году, с рекордным квартальным объемом инвестиций 1,58 млрд. долларов США. Закрытая сделка с наиболее привлекательным активом офисного сегмента, БЦ Белая Площадь, является исторически крупнейшей по объему сделкой на офисном рынке. По итогам квартала доля свободных площадей в помещениях класса А и В+ стабильна, а лучшие объекты по-прежнему востребованы у арендаторов и вызывают наибольший интерес у инвесторов.

Рынок торговых помещений установил очередной рекорд сделкой с ТЦ «Метрополис», ожидаемой на рынке с третьего квартала прошлого года (около 1,2 млрд долларов США). Рынок качественных торговых помещений продолжает оставаться рынком арендодателя, которые определяют условия. Однако, в этом сегменте ситуация может измениться уже в 2014 г., когда в Москве и регионах появится около 1,8 млн кв.м площадей инвестиционного качества.

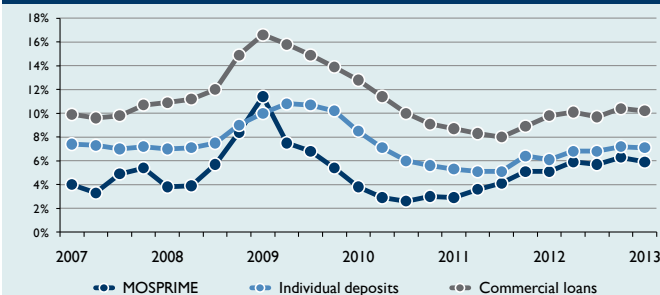
В складском сегменте зафиксирована крупнейшая за последние несколько лет сделка – продажа регионального портфеля складов Eurasia Logistics. Сделка стала второй по величине региональной транзакцией за пост-кризисный период. Ожидаемый в 2013 году ввод 1,2 млн кв.м складских площадей сыграет на повышение инвестиционной активности в этом сегменте.

## СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Мы понизили нашу оценку уровня ставок капитализации на объекты класса «прайм» в Москве на 25 бп в офисном и торговом сегментах. Величина ставок в этих сегментах находится в среднем на уровне 8,5% и 9,25% соответственно. Ставка капитализации для объектов складского сегмента осталась на уровне 11,5%.

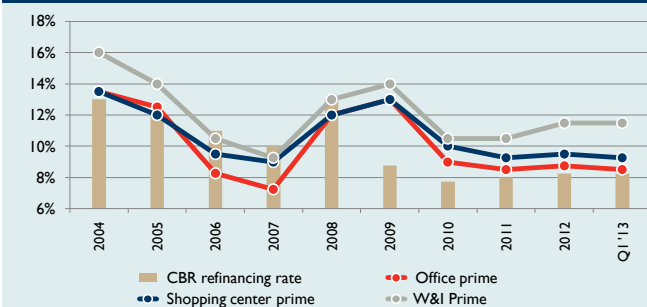
Ставки капитализации для региональных объектов мы оцениваем в среднем на 50—120 бп выше для Санкт-Петербурга и на 150 – 300 бп выше на развитых региональных рынках.

## TOP WORLDWIDE INVESTMENT MARKETS ВЕДУЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЫНКИ МИРА



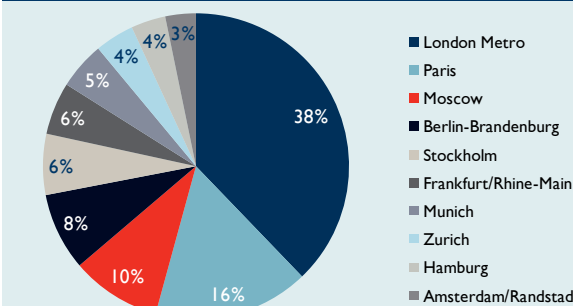
Source: Cushman & Wakefield

## MOSCOW PRIME CAPITALIZATION RATES СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ «ПРАЙМ» В МОСКВЕ



Source: Cushman & Wakefield

## 10 MOST ACTIVE EUROPEAN MARKETS В 2012 10 КРУПНЕЙШИХ РЫНКОВ ЕВРОПЫ В 2012



Source: Real Capital Analytics



# RETAIL

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q1 2013



### VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

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

1.2%

### PRIME RENTAL RATE INDICATOR / ПРАЙМ ИНДИКАТОР АРЕНДНЫХ СТАВОК

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

US\$ 3,800

### TOTAL QUALITY STOCK, Moscow (including Moscow region) and Russia

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ в России

14.4 mn sq m

501 quality projects

### BRIEF SUMMARY

Consumer spending in Russia remains resilient. As has occurred traditionally, many retailers announced further expansions at the beginning of the year. Not too many newcomers appeared in the market in Q1 although a number of retailers announced plans to enter Russia in the near future.

In Q1 2013, just as throughout 2012, rental rates were stable both in Moscow and in other Russian regions. Currently, there is no basis for rental rate growth in most of Russia although further growth is possible in Moscow due to a deficit in quality rental space.

### CONSUMERS

According to Rosstat, the real income of Russian consumers grew by 5.7% in February 2013 compared to February 2012 and 3.5% in January-February 2013 compared to same period last year. An average monthly salary in February 2012 was 27,110 rubles and grew 12.6% compared with last year.

Total retail trade growth in Russia for January-February was 3.0%.

### КРАТКИЙ ОБЗОР

Активность потребителей в России продолжает оставаться высокой. Традиционно, в начале года многие ритейлеры объявляли о планах развития своих сетей. В течение I квартала на рынок вышло мало новых брендов и потенциал появления новых брендов в России остается пока нереализованным.

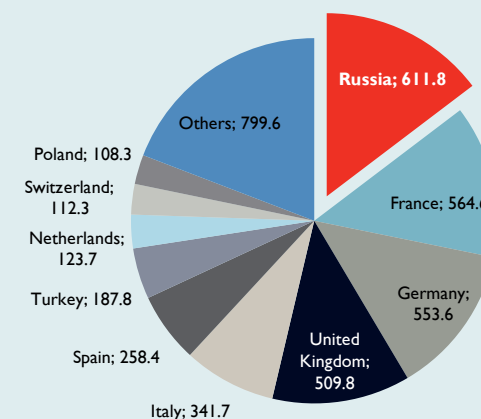
В первом квартале 2013 года, как и в течение 2012 года ставки аренды были стабильны и в Москве, и в других регионах России. В настоящее время нет предпосылок для роста ставок аренды в регионах, однако, в Москве рост ставок возможен в связи с имеющимся дефицитом предложения.

### ПОТРЕБИТЕЛИ

Реальные располагаемые денежные доходы населения России (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по оценке Росстата, в феврале 2013 г., по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года увеличились на 5,7%, в январе-феврале 2013г. – на 3,5%. Среднемесячная зарплата в России в феврале 2013 г. составила 27 110 рублей и выросла на 12,6% по сравнению с прошлым годом.

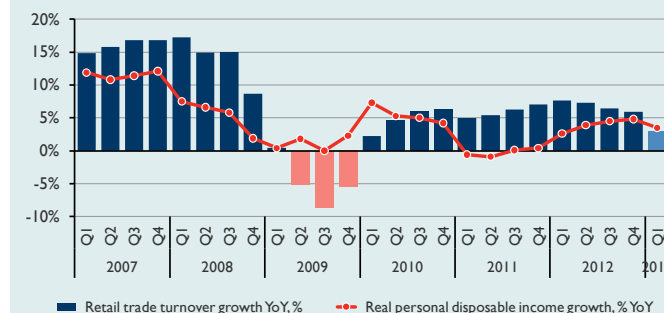
В январе-феврале оборот розничной торговли в России вырос на 3% (относительно прошлого года).

### RETAIL TURNOVER IN EUROPE (BILLIONS OF DOLLARS, 2012) ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ЕВРОПЕ (МЛРД. ДОЛЛАРОВ США, 2012)



Source: GfK GeoMarketing

### RETAIL TRADE TURNOVER AND REAL DISPOSABLE INCOME, RUSSIA YEAR ON YEAR РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ И РЕАЛЬНЫЕ РАСПОЛАГАЕМЫЕ ДОХОДЫ, РОССИЯ



Source: Rosstat



## RETAILERS

At the beginning of the year, retailers announced their growth strategies. Although in Q1 2013 there were few newcomers, there are many getting in line who have plans for long term investment and expansion within Russia in the coming years.

Among potential new retailers planning on entering the market in the near future, fashion retailers predominate, followed by sport and children goods. 80% of all brands are coming from Europe. Some American brands which are looking to enter the Russian market are Crate & Barrel, Forever 21, and a number of others.

Most new international brands prefer to open in Moscow or St. Petersburg first. For most other Russian cities, the great potential is in domestic brands that are currently only represented in Moscow and St. Petersburg or are just beginning expansion from regional capitals.

EXISTING BRANDS WITH DEVELOPMENT PLANS IN RUSSIA  
ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ РИТЕЙЛЕРОВ В РОССИИ

DEVELOPMENT PLANS	NUMBER OF PLANNED NEW STORES	WHEN	WHERE
<b>FOOD RETAILERS</b>			
X5 Retail Group	900	2013	Russia
Magnit	600 - 800	2013	Russia
Dixy	80	2013	North-West
Victoria (Dixy Group)	16	2013	Moscow
SPAR	40 - 50	2013 - 2016	Moscow Region
Miratorg	40	2013	North-West
O'key	35	2013 - 2016	Russia
Lenta	30	2013 - 2017	Moscow
Azbuka Vkusa	15	2013 - 2016	North-West
Auchan	10	2013	Russia
<b>DIY, ELECTRONICS, Cash&amp;Carry</b>			
Leroy Merlin	15	2013-2018	Central Russia
Metrika	10	2013	Tatarstan
M.Video	35	2013	Russia
Eldorado	14	2013	Russia
Metro	7	2013	Russia
<b>FASHION, FOOTWEAR, SPORTSWARE</b>			
Kari	330	2013	Russia, CIS,
Melon Fashion Group	100	2013	Russia, Ukraine
Obuv' Rossi	60	2013	Russia
Mango (Mango Kids, Mango Sports&Intimates)	55	2013	Russia
Inditex Group	50	2013	Russia
Deseo	50	2013	Russia
Uniqlo	10	2013-2017	Russia
Nike/ Inventive Retail Group	10	2013	Russia
<b>CHILDREN GOODS</b>			
ELC (Detskiy Mir)	57	2013	Russia
Guliver	13	2013	Russia, CIS

## РИТЕЙЛЕРЫ

Ритейлеры традиционно для начала года объявляют о планах развития, многие из них имеют инвестиционные программы долгосрочного развития в России.

Среди ритейлеров, которые планируют выйти на российский рынок в ближайшие годы больше всего представлена одежда, также активны ритейлеры, предлагающие спортивные и детские товары. 80 % всех брендов идет к нам из Европы. Есть интерес, хотя и относительно небольшой, со стороны американских брендов (например, от таких ритейлеров как Crate&Barrel, Forever 21 и др).



Поскольку новые бренды в основном открываются в Москве и Санкт-Петербурге, для большинства российских городов большой потенциал развития заключается в брендах, представленных только в Москве и Санкт-Петербурге, либо пока еще только начинающих региональное развитие.

NEWCOMER BRANDS WITH DEVELOPMENT PLANS IN RUSSIA  
НОВЫЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ РИТЕЙЛЕРОВ В РОССИИ

CITY	NEWCOMERS 2013	COMING SOON
Ekaterinburg	Decathlon, Nespesso	
Krasnoyarsk		Lenta
Miass		Karusel
Moscow	Marukame	
Nishny Tagil		Lenta
Novosibirsk		Hamleys, Mamas&Papas
Novosibirsk	Karusel	
Penza	H&M	
Tver	Leroy Merlin	
Tymen	Auchan	
Ufa		Decathlon
Volgograd	Leroy Merlin	

Information from open sources

NEW GLOBAL RETAILERS IN 2013  
НОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ В РОССИИ 2013

<b>Restaurants, cafes</b>		Moscow, Pyatnitskaya st.
<b>Accessories</b>		Moscow, Atrium

GLOBAL RETAILERS COMING TO RUSSIA  
НОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ, ПЛАНИРУЮЩИЕ НАЧАТЬ РАБОТУ В РОССИИ

<b>Clothing</b>			
			
<b>Footwear</b>			
<b>Children</b>			
<b>Sport</b>			
<b>Homewear</b>			
<b>Restaurants, cafes</b>			
			
<b>Accessories</b>			

Source: Cushman &amp; Wakefield

## RETAIL SPACE

Shopping mall footfall\* decreased in Q1. Although this is in accordance with seasonal trends (Q1 attendance is always lower than in Q4), the decrease was more than expected (by about 10%). It is too early to judge whether this is the result of abnormally bad weather or the beginning of a new trend in consumer behavior.

The rate of shoppers (number of people who made a purchase compared to overall visitors) was 36.9% in Q1.

The vacancy rate level for quality shopping centers in Moscow remains at a low 1.2% in Q1. The increase in vacancy rate (from 0.4% in Q4 2012) is because of typical tenant rotation in the beginning of the year.

The number of retail units in monitored shopping malls totaled 865 (not including clothing services, banks, and food court operators) with 552 unique brands among them.

\* 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 a clear public contact area. Number of successful shoppers remained stable (share of shoppers who make purchases out of all visitors of the monitored shopping centers).



## ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

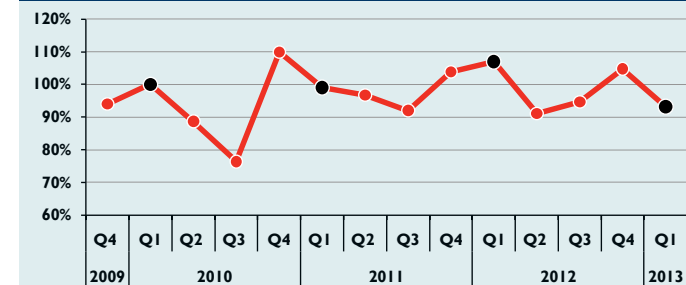
В I квартале посещаемость\* торговых центров в Москве снизилась. С одной стороны, это вызвано сезонностью (посещаемость в первом квартале всегда ниже, чем в четвертом). С другой стороны, снижение посещаемости было несколько выше, чем ожидалось (около 10%). Является ли это временным явлением (например, связанным с неблагоприятной погодой) или началом изменения потребительского поведения, пока судить рано.

Доля покупателей (количество людей, совершивших покупки, относительно общего количества посетителей) в Москве находится на среднем уровне и в I квартале составила 36,9%.

Уровень свободных помещений продолжает быть низким и составил 1,2%. Небольшой рост объема свободных помещений связан с традиционной для начала года ротацией арендаторов в торговых центрах.

Общее количество торговых точек в наблюдаемой выборке составляет 865 (бренды торговой галереи, без операторов ресторанной зоны и сервисных компаний типа химчисток, банков и т.п.), эти торговые точки заполнены 552 уникальными брендами.

\* Мониторинг проводится 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 сформировавшейся зоной охвата. Доля покупателей — доля посетителей, выходящих из торговых центров с покупками, относительно всех посетителей, вошедших в торговый центр (анализируется среднее по всем торговым центрам, входящим в группу мониторинга).

FOOTFALL\*  
ПОСЕЩАЕМОСТЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ\*

Source: Cushman &amp; Wakefield

ДОЛЯ «УСПЕШНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ»  
“SUCCESSFUL SHOPPERS”

Source: Cushman &amp; Wakefield

VACANCY RATE\*  
УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ\*

Source: Cushman &amp; Wakefield

## NEW CONSTRUCTION

90 quality retail centers with a total area of 2.87 mn sq m are planned for delivery in 49 Russian cities in 2013,

Among them, 5 new quality shopping malls with a total area of 228,670 sq m were delivered in Volgograd, St. Petersburg, Belgorod, Orel, and Murmansk. As previously, a large scale shopping mall is the most popular retail format in Russia outside of Moscow. The share of these large projects (with area more than 40,000 sq m each) is 53% of all projects to be delivered in 2013.

In Moscow, there were no new deliveries in Q1 2013. The most valuable quality retail space delivered within the first quarter was the supporting retail area in White Gardens office complex with a total area of 2,700 sq m.

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

В 2013 году в России планируется к вводу в эксплуатацию 90 качественных торговых объектов (торговых центров, аутлетов, ритейл парков) общей GLA 2 873 862 кв.м. Всего новые качественные торговые центры могут появиться в 49 российских городах.

В течение I квартала было открыто 5 качественных торговых центров общей GLA 228 670 кв.м в Волгограде, Санкт-Петербурге, Белгороде, Орле, Мурманске.

Как и раньше, во многих российских городах строятся крупномасштабные проекты. Всего на долю крупных торговых проектов (с GLA более 40 000 кв.м каждый) приходится 53% всех строящихся и планируемых к вводу в 2013 году торговых площадей.

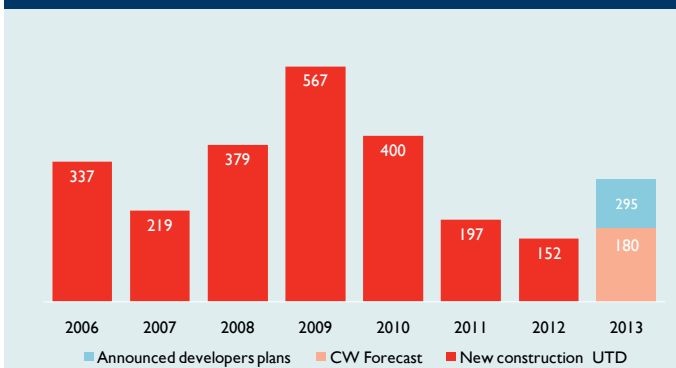
В I квартале в Москве не было введено в эксплуатацию ни одного торгового центра. Самым значимым новым торговым объектом стала торговая галерея в офисном комплексе Белые Сады (GLA 2 700 кв.м).

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



Source: Cushman &amp; Wakefield

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



Source: Cushman &amp; Wakefield

NEW CONSTRUCTION 2012, QUALITY RETAIL STORES\*  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2012 ГОДУ, РОССИЯ\*,  
КАЧЕСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ\*

LOCATION	PROPERTY NAME	RETAIL GLA, SQ M	DELIVERY
MOSCOW	Projects with GLA > 15,000 sq m		
	RIO (Leninskiy)	57,000	Q3
	Shaiba	35,000	Q4
	Fashion House Outlet-Mall	28,760	Q2
	Otrada (phase 2)	22,020	Q2
	Favorit	21,900	Q4
	Moskvorechye	19,780	Q2
	Raikin Park (Raikin centre of art and culture)	17,000	Q2
	Vnukovo Outlet Village (phase I)	16,584	Q2
	VDNKh Mall	15,000	Q2
	Brateevo Mall	15,000	Q2
	Total GLA Moscow	295,915	

## THE LARGEST PROJECTS IN RUSSIA, GLA 40,000+ and all delivered in 2013

Volgograd	Aquarel'	92,140	Q1
St. Petersburg	Kontinent	56,000	Q1
Belgorod	MegaGrinn	53,000	Q1
Orel	MegaGrinn (2 phase retail)	17,500	Q1
Murmansk	Volna	10,030	Q1
Omsk	Arena Mall	103,000	Q4
Ufa	Planeta	90,000	Q3
Perm	SC on Speshilova	75,000	Q4
Tumen	Kristall (MDS Group project in Tyumen)	75,000	Q3
Ekaterinburg	Evropeyskiy (former Prizma)	70,397	Q2
Nizhnyi Novgorod	Nebo	69,650	Q4
Bryansk	Sayani Park	68,000	Q4
Novokuznetsk	City Mall	63,000	Q4
Yaroslavl	Aura	62,550	Q4
Irkutsk	KomsoMall (former Kontinental)	57,700	Q4
Ufa	M7 Mall	53,355	Q4
St. Petersburg	London mall (Felicit-Kollontay, phase 2, 3)	47,000	Q4
St. Petersburg	Zanevskiy kaskad 3	46,500	Q3
Bryansk	Aeropark (1 phase)	46,000	Q3
St. Petersburg	Zhemchuzhnaya Plaza (Yuzhnaya Ploshchad')	45,100	Q3
Krasnoyarsk	Ogni	45,000	Q2
Armavir	Krasnaya Ploshchad	45,000	Q3
Ekaterinburg	Magnit	44,321	Q3
Sterlitamak	Fabri (2 phase)	42,000	Q4
Saratov	June	40,600	Q4
St. Petersburg	Kontinent na Zvezdnoy (phase II)	40,000	Q3

Total GLA Russia (without Moscow)

2,577,947

TOTAL GLA RUSSIA

2,873,862

Source: Cushman &amp; Wakefield

## COMMERCIAL RATES IN SHOPPING MALLS

Moscow retail gallery rental rates are in the range of US\$ 500 - 4,000 (per sq m per year before VAT and other expenses) depending on the size of the retail unit and the type of retailer. Throughout Q1 and the whole of 2012, rental rates were stable across all sub-sectors.

Moscow's prime retail indicator\* is US\$ 3,800 per sq m per annum, as a base rate. However, a tendency towards rate increases was observed in 2013 and near future growth may be higher than 5% (our current conservative estimate)/

In other cities, rental rates in shopping malls are typically 30% to 60% below Moscow levels.

Additionally, among other payments there are operational expenses (US\$ 150-250 per sq m annually for units smaller than 500 sq m), marketing (US\$ 10-25 per sq m annually), and some others depending on the project.

## КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ

Ставки аренды для помещений в торговых галереях качественных торговых центров в Москве находятся в диапазоне от 500 до 4 000 долларов США (за кв.м в год без НДС и других платежей). В течение I квартала 2013 и всего прошедшего 2012 года ставки аренды в торговых центрах были стабильны. Прайм ритейл индикатор\* в Москве составляет 3 800 долларов США (за кв.м в год без НДС и других платежей). Однако, в 2013 году наметилась тенденция к повышению ставок аренды в лучших торговых центрах, поэтому рост ставок на лучшие помещения может быть выше 5% (текущий консервативный прогноз).

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

Дополнительно к ставке аренды ритейлеры платят сервисные сборы за обслуживание (150–250 долларов США за кв.м в год для помещений размером менее 500 кв.м), за маркетинг (10–25 долларов США за кв.м в год), также иногда бывают и другие дополнительные платежи.

## INDICATIVE RENTAL RATES\* IN QUALITY SHOPPING CENTER RETAIL GALLERIES, MOSCOW

### СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ\* В ГАЛЕРЕЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, МОСКВА

BUSINESS	GLA, SQ M				
	RETAIL GALLERY		MINI ANCHORS		ANCHORS
	<100	100 - 300	300 - 1,200	1,200 - 3,500	3,500-7,000
Food court	\$1,800–\$2,000				
Kiosks	\$5,000–\$8,000				
Restaurant		\$600–\$1000	\$700		
Clothing	\$1,600	\$1,200	\$700	\$400	
Shoes	\$2,200	\$1,700	\$1,200	\$800	
White and Brown				\$500	
Supermarket				\$500–\$600	
Hypermarket					\$250–\$450
Cinema					\$250–\$320

Source: Cushman & Wakefield

\* US\$ per sq m per annum, triple net

\* Доллары США за кв.м. в год, базовая ставка аренды

## QUALITY RETAIL LEASE STRUCTURE

### СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ

ITEM	COMMENTS	КОММЕНТАРИИ
Lease Terms Срок договора	Standard lease terms for gallery tenants are between 3–5 years, break options are rare. For anchor tenants (including fashion anchors) lease terms are up to 20–25 years and break options are becoming popular.	Для арендаторов галереи типичный договор заключается на 3–5 лет, досрочное расторжение договора аренды предусматривается редко. Для якорных арендаторов (включая fashion) договоры заключаются сроком до 20–25 лет, часто с возможностью досрочного расторжения.
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 по "открытой книге" или (более распространено) как фиксированные платежи. Страховка здания обычно включена в операционные платежи.
Other costs Другие платежи	VAT 18%	НДС 18%
	Local property taxes are not payed separately, they are generally included in the service charges.	Налог на недвижимость обычно включается в операционные платежи

Source: Cushman & Wakefield

## PRIME RETAIL INDICATOR\*, MOSCOW

### ПРАЙМ РИТЕЙЛ ИНДИКАТОР\* В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ, МОСКВА



\* Prime retail indicator—base asking rental rate for the 100-200 sq m gallery unit at the ground floor of the prime shopping centers, US\$ per sq m per annum, triple net

\* Прайм ритейл индикатор—базовая запрашиваемая ставка аренды за помещение размером 100–200 кв.м на первом этаже лучших торговых центров города, Доллары США за кв.м. в год, базовая ставка аренды

Source: Cushman & Wakefield



## HIGH STREETS

High streets are popular with banks/finance companies, cafes, restaurants, and jewelry stores. A deficit of vacant space on primary streets is causing upscale stores to decentralize and look for opportunities on secondary streets.

A new important area for high street retail is within large office or mixed use buildings and is quickly becoming very valuable. Office buildings generate unique steady visitor traffic with predictable disposal income for the retail area during work days. Hotels and residential within multipurpose structures generate such traffic towards supporting retail area during the weekends. Developers of mixed use complexes are increasingly interested in concept development of the retail element of their commercial buildings. Among the most significant examples are Moscow City towers, Tsvetnoy Legend, White Square, Moscow Hotel, Metropol, Pushkin Hotel, and White Gardens complexes.

Key food retail operators (such as Auchan, SPAR, Azbuka Vkusa) are showing interest in the format of mini markets (500–700 sq m)

## ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ

Наиболее активными группами арендаторов на основных улицах города остаются банки, финансовые организации, кафе и рестораны, ювелирные магазины. Дефицит предложения на главных улицах приводит к тому, что магазины операторов высокого ценового сегмента открываются все дальше от центра города.

Новым важным сегментом для стрит-ритейла становятся сопутствующие торговые помещения в крупных офисных центрах или многофункциональных комплексах, которые способны генерировать уникальный поток посетителей с предсказуемой платежеспособностью. В случае размещения торговых объектов в составе многофункциональных комплексов, жилая и гостиничная составляющая также генерируют стабильные потоки посетителей в сопутствующую торговую зону в выходные дни. Девелоперы таких комплексов начинают уделять большее внимание концепции торговой части своих проектов. Среди примеров успешной работы операторов стрит-ритейла в многофункциональных комплексах можно назвать проекты «Москва-Сити», «Легенда Цветного», «Белая Площадь», «Гостиница Москва», «Метрополь», «Пушкин-отель».

Ключевые продуктовые операторы (например, Auchan, SPAR, Azbuka Vkusa и др.) проявляют интерес к формату мини-маркетов (магазинам размером 500 – 700 кв.м).



## AVERAGE RENTAL RATES\* ON HIGH STREETS IN MOSCOW СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ\* В ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ, МОСКВА

BUSINESS	TYPICAL AREA sq.m GLA	PRIMARY STREETS * USD/sq.m/annum	SECONDARY STREETS * USD/sq.m/annum
Supermarket	600 - 1,300	\$600 - \$900	\$350 - \$500
Restaurant	250 - 500	\$1,200 - \$2,500	\$700 - \$1,200
Cosmetics	200 - 500	\$2,200 - \$3,500	\$1,000 - \$1,600
Shoes	150 - 500	\$1,500 - \$3,500	\$1,200 - \$1,600
Clothing	100 - 500	\$1,200 - \$3,000	\$800 - \$1,500
Bank	60 - 500	\$2,000 - \$3,500	\$1,000 - \$1,800
Furniture, household goods	150 - 400	\$1,200 - \$2,000	\$500 - \$1,000
Bar	150 - 300	\$1,200 - \$2,000	\$600 - \$800
Beauty salon, hairdress	80 - 200	\$1,000 - \$1,500	\$700 - \$1,000
White&Brown	80 - 200	\$2,000 - \$3,000	\$1,200 - \$1,500
Café	80 - 200	\$1,200 - \$2,500	\$1,000 - \$1,500
Drug store	60 - 120	\$1,800 - \$3,200	\$1,000 - \$1,500
Jewelry	30 - 120	\$3,000 - \$6,000	\$1,500 - \$2,500
Accessories and gifts	30 - 120	\$2,500 - \$5,000	\$1,500 - \$2,500
Mobile	30 - 120	\$3,000 - \$6,000	\$1,500 - \$2,500
Services (photo, dry-cleaning etc.)	20 - 70	\$1,500 - \$3,000	\$800 - \$1,500

Source: Cushman & Wakefield

## HIGH STREET RENTAL RATES\*, MOSCOW АРЕНДНЫЕ СТАВКИ\* В ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ, МОСКВА

HIGH STREET	USD / sq m / annum	2013 TREND
1st Tverskaya Yamskaya	\$1,500 - \$3,000	up
Arbat	\$2,000 - \$4,000	up
Garden Ring	\$1,500 - \$3,000	up
Kutuzovsky Prospekt	\$1,500 - \$3,500	up
Kuznetsky Most	\$2,000 - \$4,000	up
Leningradsky Prospekt	\$1,200 - \$2,200	up
Leninsky prospect	\$1,500 - \$2,500	up
Prospect Mira	\$1,200 - \$2,500	up
Novy Arbat	\$1,200 - \$3,000	up
Petrovka	\$2,500 - \$4,500	up
Pyatnitskaya	\$1,200 - \$2,800	up
Tverskaya	\$3,000 - \$6,000	up
Stolesnikov per.	\$4,000 - \$6,000	up

Source: Cushman & Wakefield

\*US\$ per sq m per annum, triple net

\* Доллары США за кв.м в год, базовая ставка аренды.

## RETAIL TRENDS IN REGIONS

Traditionally, developers and investors had first focused on large cities with a population over 1 million. Today, smaller cities are seeing average construction volume comparable with those of million+ cities (excluding Moscow), 1.5 million sq m and 1.6 million sq m respectively.

Large cities are gradually coming into balance of supply and demand. In recent years we have been observing a tendency of developers shifting their interests towards smaller cities with populations of 500,000+ and even 300,000+. Specificity of these cities is a lower capacity for absorption. For such smaller markets, one or two large-scale projects (60,000 - 80,000 sq m) combined with several smaller ones (15,000 - 20,000 sq m) is enough to adequately satisfy potential demand.

Despite the tendency of the post-crisis period to recalibrate development activity towards larger and less risky cities, construction in smaller markets continued. In 2010-2011, a number of remarkable retail projects were delivered in smaller cities like Voronezh, Astrakhan, and Belgorod.

Taking a medium term perspective, smaller cities previously overlooked in the expansion programs for various reasons, will have a good potential for development. These include Vladivostok, Khabarovsk, Kaliningrad, Irkutsk, Stavropol, etc.

In general, the Russian market has passed initial phase of shopping mall development when malls with lists of internationally recognized brand tenants were in high demand. They were successful due to a lack of quality retail stock. In the near future, success will be seen in unique projects that cater to specific demands and characteristics of local markets.

## ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В РЕГИОНАХ

Традиционно в фокусе интересов девелоперов и инвесторов в первую очередь находятся города с населением более 1 млн человек. По количеству площадей, находящихся на стадии строительства, сейчас города меньшего размера сравнимы с городами-миллионниками (без учёта Москвы) – 1,5 и 1,6 млн кв. м соответственно.

Рынок торговой недвижимости крупных городов подходит к балансу спроса и предложения. В последние годы внимание девелоперов и инвесторов постепенно смещается в сторону городов меньшего размера – 500 000+ и даже 300 000+. Это общеизвестный факт – тенденция, которая получила свое развитие в последние несколько лет. Особенность этих рынков в их заметно меньшей ёмкости, поэтому на отдельно взятом рынке нельзя ожидать значительного развития – одного-двух крупных проектов по 60 000 – 80 000 кв. м и нескольких небольших (15 000 – 20 000 кв. м и менее) достаточно для удовлетворения потенциального спроса.

Несмотря на возврат инвесторов к менее рискованным крупным городам в пост-кризисный период, строительство в городах меньшего размера продолжается. Именно в 2010–2011 гг. были открыты крупномасштабные проекты торговых центров в Воронеже, Астрахани, Белгороде.

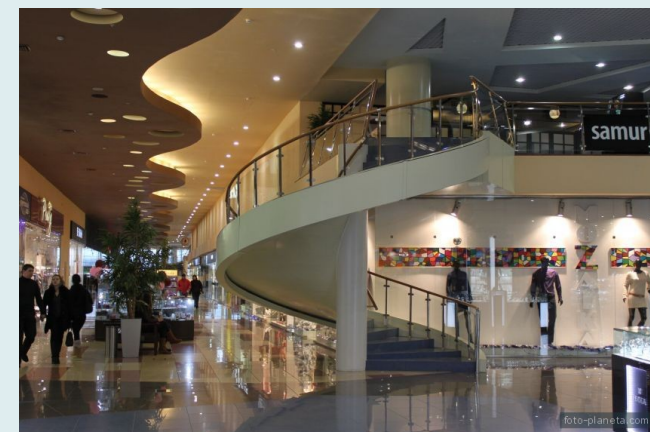
В среднесрочной перспективе потенциал развития есть у городов, не охваченных вниманием инвесторов в виду тех или иных причин, например, Иркутск, Хабаровск, Владивосток, Калининград или Ставрополь и др.

В целом на рынке России прошёл этап первичного насыщения, когда востребованными становились любые новые проекты со списком известных брендов в качестве арендаторов. В ближайшее время успешными будут уникальные проекты и специфичные по своим характеристикам рынки.

YARMARKA SC, ASTRAKHAN, GLA 37,000 SQ M, 2011  
ТЦ ЯРМАРКА, АСТРАХАНЬ, GLA 37,000 КВ. М, 2011



CITY MALL, BELGOROD, GLA 70,000 SQ M, 2010  
ТЦ СИТИ МОЛЛ, БЕЛГОРОД, GLA 70,000 КВ. М, 2010



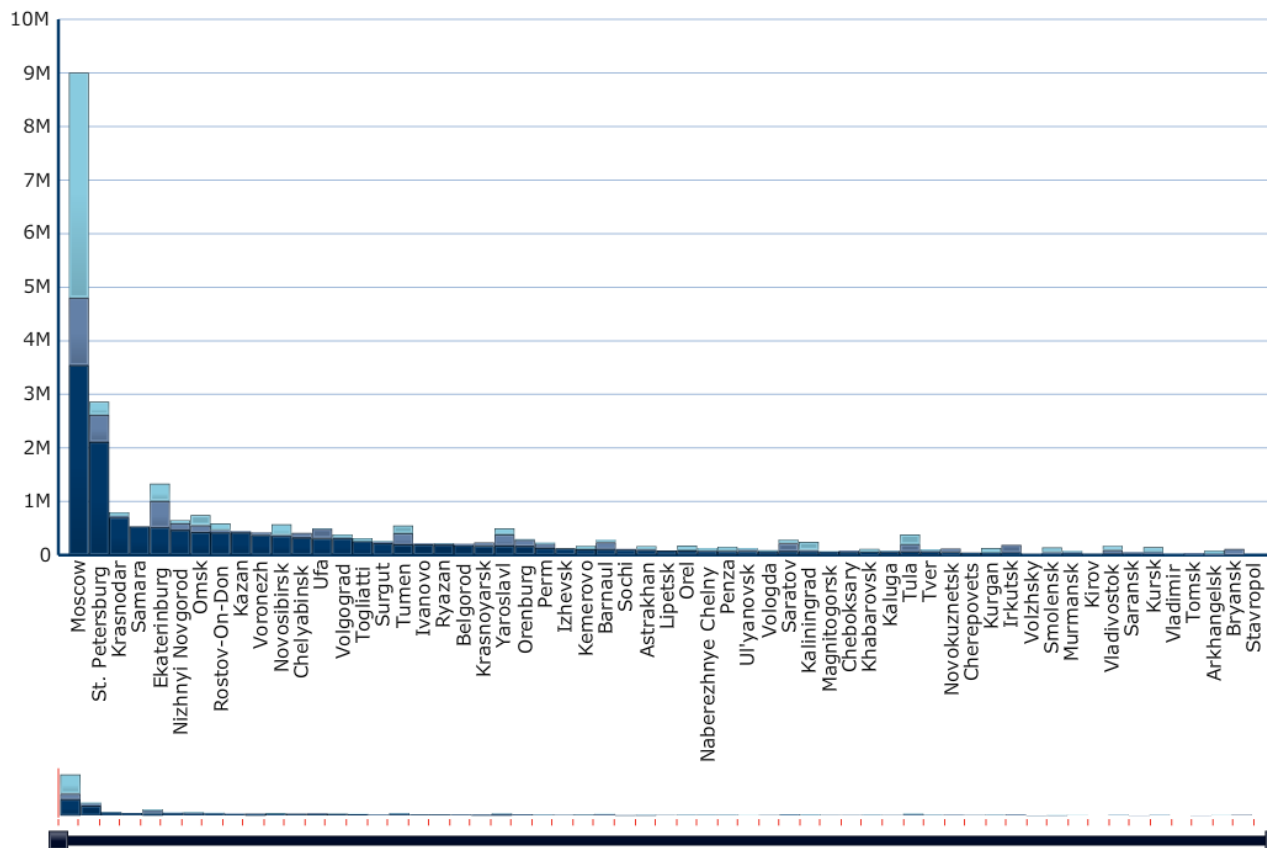
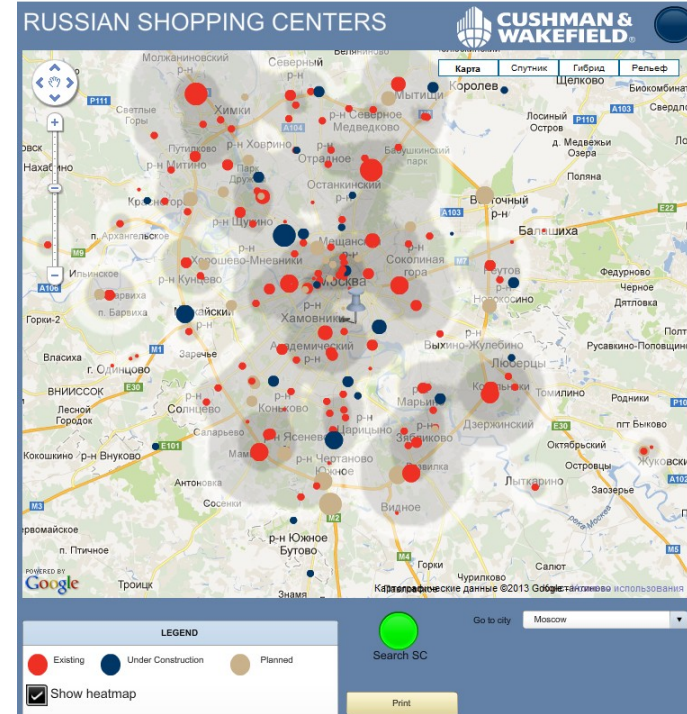
## INTERACTIVE CHARTS / ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ

## QUALITY RETAIL STOCK AND PIPELINE / СУЩЕСТВУЮЩИЕ И СТРОЯЩИЕСЯ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ



## Quality retail stock and pipeline, sq.m

Show saturation

☒ Existing
 ☒ Under construction
 ☒ Planned
RUSSIAN SHOPPING CENTERS INTERACTIVE MAP  
ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ РОССИИ. ИНТЕРАКТИВНАЯ КАРТА
<http://alturl.com/d4d7j>

Source: Cushman &amp; Wakefield

Source: Cushman &amp; Wakefield



# OFFICE MARKET

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q1 2013



TOTAL STOCK MOSCOW / ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В МОСКВЕ	13,42 mn sq m
VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	12.14%
AVERAGE RENTAL RATE, CLASS A / СРЕДНЯЯ АРЕНДНАЯ СТАВКА, КЛАСС А	US\$ 850
Q1 2013 DEMAND (TAKE-UP)/ ОБЪЕМ СДЕЛОК АРЕНДЫ И ПРОДАЖИ В I кв. 2013	450,833 sq m
Q1 2013 NEW CONSTRUCTION / НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В I кв. 2013	259,544 sq m

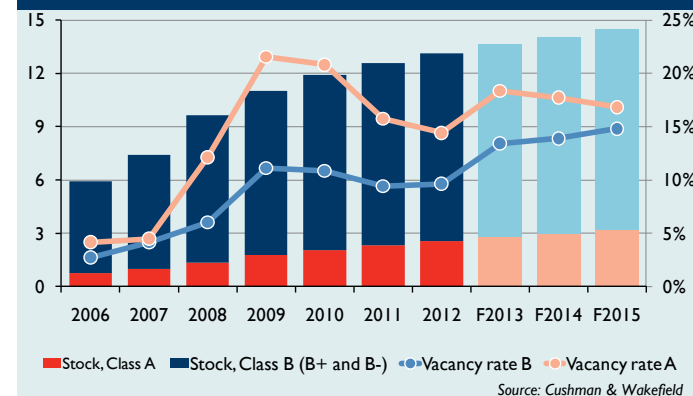
### OVERVIEW

- Russia economic slowdown is reflected in 2013 GDP growth projection being recently revised downwards. Nevertheless, the office market is as active as before and demand remains high. Q1 2013 take up in quality office space is at the high level of the previous quarter (450,833 sq m of offices were leased or sold).
- The construction level remains moderate: 14 new office buildings with a total rentable area of 259,544 sq m were delivered. The rate of new construction is somewhat higher than expected, The new construction forecast for 2013 has thus been revised to 700,000 sq m (200,000 sq m more than before). We are still conservative on new construction volumes.
- Stable and high demand was seen during the last 9 quarters leading to rising average rental rates. A gradual removal of inexpensive office space from the market has resulted in tenants closing deals in the more expensive buildings on the market for a longer time. Despite the stated increase in rental rates in Q1 2013, the forecast for both classes is unchanged as there is no basis for strong positive dynamics (rental discounts and economic slowdown).

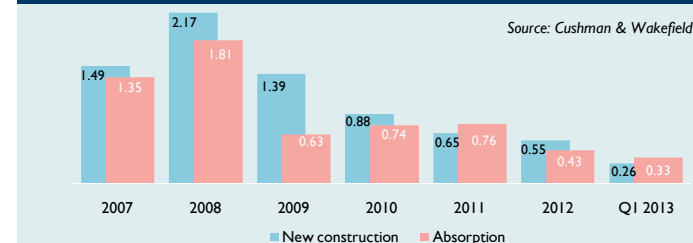
### ОБЗОР РЫНКА

- Несмотря на замедление экономики России на офисном рынке Москвы продолжает наблюдаться активность арендаторов, общий объем сделок с качественной офисной недвижимостью продолжает находиться на высоком уровне (в течение I квартала было арендовано и куплено 450 833 кв.м офисных площадей).
- Строительная активность остается умеренной, новых офисных площадей в I кв. 2013 года было построено 259 544 кв.м, что составляет 14 новых офисных зданий. Темпы введения в эксплуатацию оказались несколько выше, что ожидалось ранее, поэтому прогноз по новому строительству был пересмотрен в сторону повышения. Согласно обновленному прогнозу в 2013 году будет введено в эксплуатацию 700 000 кв.м офисных площадей.
- Постепенный уход с рынка недорогих предложений приводит к тому, что арендаторы вынуждены снимать все более дорогие офисы, которые давно представлены на рынке. Однако текущая экономическая ситуация не дает оснований предполагать, что рост ставок аренды продолжится. Прогноз динамики ставок остается на прежнем уровне.

### MOSCOW OFFICE MARKET INDICATORS, (MN SQ M AND %) / ИНДИКАТОРЫ ОФИСНОГО РЫНКА МОСКВЫ, (МЛН. КВ.М И %)



### ABSORPTION\* AND NEW CONSTRUCTION, CLASSES A AND B (MN SQ M) / ПОГЛОЩЕНИЕ\* И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КЛАССЫ А И Б (МЛН КВ. М)



\* 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



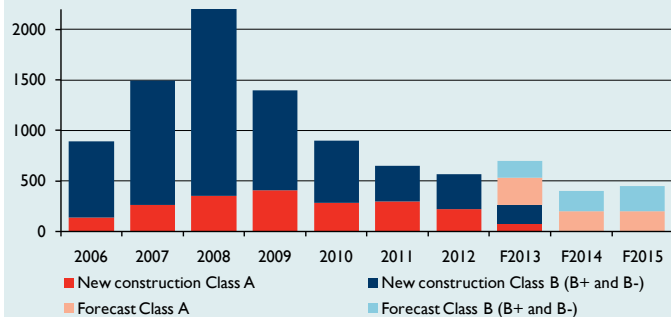
## SUPPLY

By the end of Q1 2013, quality office space in Moscow totaled 13.42 million sq m. In total, 14 office buildings were delivered in Q1 with a total rentable area of 259,544 sq m. 84 % of this new office space is currently available for lease.

During Q1 2013, the average vacancy rate in existing quality office buildings in Moscow was stable at average level of 12.14%. Class A availability was stable and was 16.6 % (16.6% in Q4 2012), while Class B vacancy rate was 11.06% (11.4% in Q4 2012). At present, vacant space exists throughout a third of Moscow's quality office buildings (in 504 buildings out of 1,781).

Among new properties available in Q1 2013 is the landmark Class A office complex White Gardens (64,000 sq m of rentable area in two buildings). Largest B+ building is at its second stage and new premises of business center Navigator with 52,000 sq. m of rentable office area. Other buildings have relatively small areas (< 20,000 sq m) and are located mostly outside the city center.

We increased the volume of new construction forecast for 2013 to 700,000 sq m from 520,000 sq m expected earlier. Our estimates remain relatively conservative.

NEW CONSTRUCTION (THOUSANDS OF SQ M)  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (ТЫС. КВ. М)

Source: Cushman &amp; Wakefield

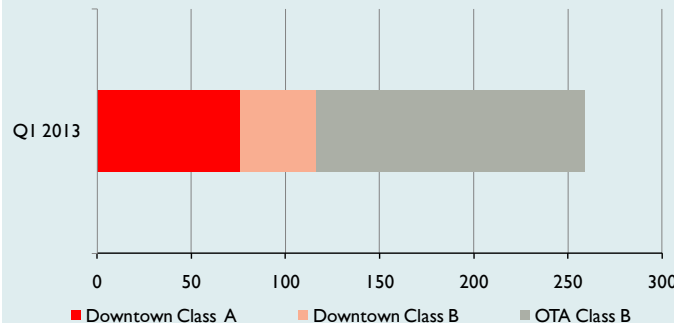
## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на конец I кв. 2013 года в Москве насчитывалось 13,42 млн кв. м качественных офисов. За I квартал было введено в эксплуатацию 14 офисных зданий общей арендуемой площадью 259 544 кв. м, 84% из которых свободно и предлагается на рынке.

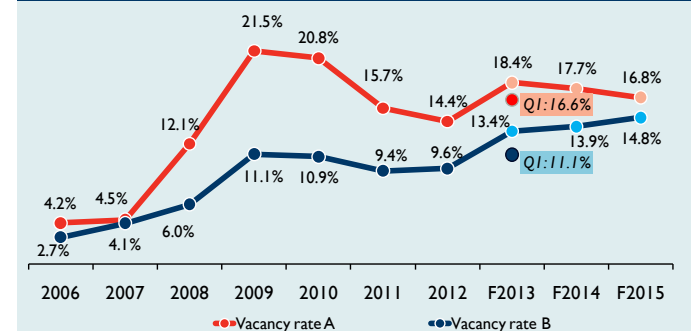
В течение квартала уровень свободных площадей в существующих качественных офисных зданиях в Москве оставался стабильным и составил в среднем 12,14%. В классе А уровень свободных помещений стабилен и составляет 16,6% (в IV кв. 2012 – 16,6%), в классе Б – 11,06% (в IV кв. был 11,4%). Свободные помещения есть почти в трети существующих качественных офисных зданий (в 504 из 1 781 зданий).

Среди новых объектов, введенных в эксплуатацию в I кв. 2013 г. знаковым является комплекс класса А Белье Сады (общая арендуемая площадь в двух зданиях составляет 64 000 кв.м). Крупным зданием класса В+ является II фаза бизнес-центра Навигатор. Остальные здания имеют относительно небольшие площади (менее 20 000 кв.м) и расположены в основном на окраинах города.

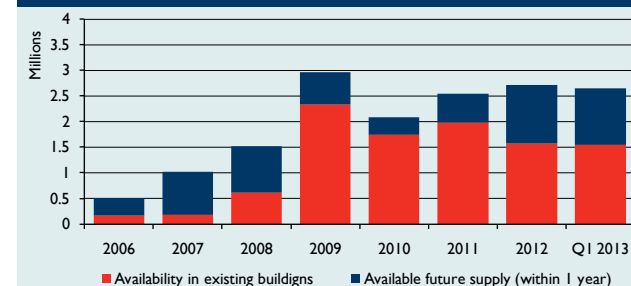
Мы пересмотрели прогнозируемые объемы нового строительства до 700 000 кв.м (вместо ожидаемых ранее 520 000 кв.м). Несмотря на то, что около 1,6 млн кв.м площадей заявлено к вводу в 2013 году, мы оцениваем новое строительство консервативно.

NEW CONSTRUCTION (THOUSANDS OF SQ M), Q1 2013  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (ТЫС. КВ. М), Q1 2013

Source: Cushman &amp; Wakefield

VACANCY RATES (%)  
УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (%)

Source: Cushman &amp; Wakefield

AVAILABILITY IN EXISTING BUILDINGS AND FUTURE SUPPLY\*  
(MN SQ M, EOP), CLASSES A AND BПРЕДЛОЖЕНИЕ В СУЩЕСТВУЮЩИХ И СТРОЯЩИХСЯ  
ЗДАНИЯХ\* (МЛН. КВ. М, НА КОНЕЦ ПЕРИОДА),  
КЛАССЫ А И В

Source: Cushman &amp; Wakefield

\*Future supply—available space in buildings to be delivered in the next 12 month (under construction and under reconstruction). The data is given for the end of the period.

\* Предложение в строящихся зданиях—свободные и предлагаемые в аренду или на продажу площади в строящихся офисных зданиях, которые планируются к вводу в эксплуатацию в течение ближайших 12 месяцев. Данные на конец указанного периода.



Source: Cushman &amp; Wakefield

## DEMAND

In total, office take up levels were positive in Q1 with over 450,833 sq m transacted. Demand is steady as tenants look to consolidate or renegotiate leases.

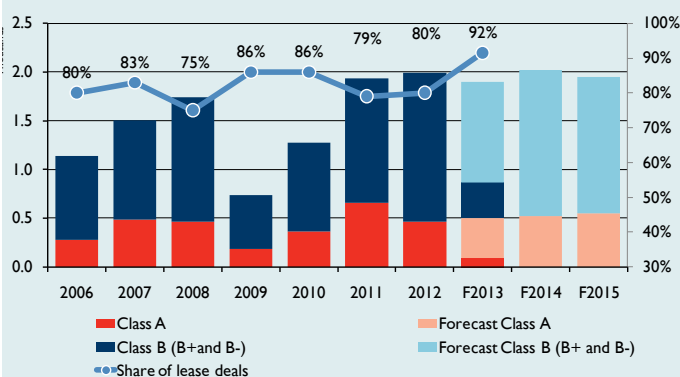
Tenant demand is concentrated in recently finished offices. In Q1 the proportion of pre-leases\* stood at 1% of gross take up (the same situation was observed in 2012 when pre-leases were less than 5% from all deals). Other deals take place in already available structures.

Overall, in Q1 there were 797 transactions conducted in 340 quality office buildings.

In the next few years, we expect rented and bought office space volume in Moscow to be approximately 2 million sq m per year. Expansions and net absorption will be around 20% or lower.

\* Pre-lease deal—the deal for a space to be delivered after 90 days or more of the deal date

### TAKE-UP (MN SQ M) АРЕНДОВАННЫЕ И КУПЛЕННЫЕ ПЛОЩАДИ (МЛН КВ. М)



Source: Cushman & Wakefield

## СПРОС

Всего за I квартал было арендовано и куплено 450 833 кв. м качественных офисных помещений. Спрос высокий, на рынке много арендаторов в активном поиске.

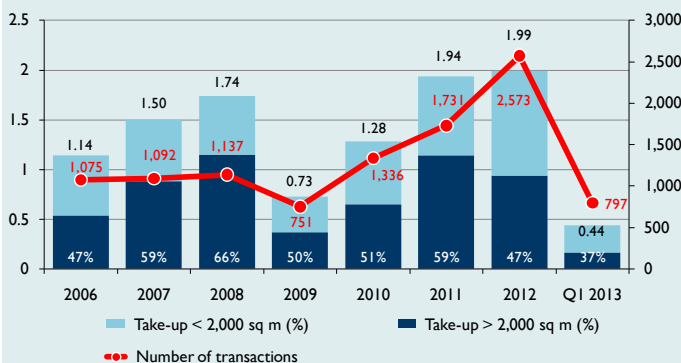
Арендаторы продолжают интересоваться главным образом завершенными зданиями — в I квартале доля договоров предварительной аренды\* составила менее 1% от всех арендованных площадей. Аналогичная ситуация наблюдалась и в течение 2012 года, когда доля договоров предварительной аренды составляла менее 5%. Остальные сделки заключались в уже введенных в эксплуатацию зданиях (как с помещениями с отделкой, так и без нее).

Сделки закрываются во всех районах Москвы пропорционально имеющемуся предложению. Всего в течение квартала было зафиксировано 797 транзакций в 340 зданиях.

В ближайшее годы мы ожидаем, что объем арендуемых и покупаемых офисных помещений будет на уровне 2 млн кв.м в год, при этом на расширения будет приходиться около 20% всех сделок и даже, возможно, меньше.

\* Договор предварительной аренды—сделка аренды помещения, которое будет готово к въезду или отделке через 90 дней или более

### TAKE-UP (MN SQ M) AND NUMBER OF TRANSACTIONS ОБЪЕМ (МЛН КВ. М) И КОЛИЧЕСТВО И СДЕЛОК



Source: Cushman & Wakefield

### THE MOST POPULAR BUILDINGS BY THE VOLUME OF OFFICE SPACE LEASED OR SOLD (SQ M) IN Q1 2013

ЗДАНИЯ, КОТОРЫХ БЫЛО СОВЕРШЕНО НАИБОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК (КВ. М) В I КВ. 2013

	BUILDING NAME	SUBMARKET	BUSINESS AREA
Class A	Naberezhnaya Tower, bld C	CTY	TTR
	Preo8	NE	OTA
	SkyLight	SOK	TTR
	Delta Plaza	BAS	TTR
	Silver City	CBD	OTA
Class B	Varshavka Sky	SW	OTA
	Technopark Sintez	TAG	TTR
	West Park	SW	OTR
	River Side	SCH	TTR
	Svyatogor 4	SCH	TTR

Source: Cushman & Wakefield

### LEASE DEALS Q1 2013, 2,000+ SQ M СДЕЛКИ АРЕНДЫ В I КВ. 2013, 2 000+ КВ.М

TENANT	AREA, SQ M	PROPERTY
Gazprom	20,762	Varshavka Sky
Vyshyi Arbitrazhny Sud (subsidiary)	7,585	Atrium Plaza
Tinkoff Credit Systems	7,287	Mirland BC (I phase)
Zurich	5,225	(Hydro & MAG Business park)
Inline Technologies	5,000	RUBIN Building
German Visa Application Centre	4,000	SkyLight
Roszheldor Proect	3,467	Shabolovka ul., 31
GazpromNeft	2,619	Chaika Plaza IV
Unimilk	2,145	Svyatogor 5
Nikon Europe	2,014	Polishelk
		Delta Plaza

Source: Cushman & Wakefield, Moscow Research Forum

## RENTAL RATES

After a stable 2012, positive dynamics were observed in average Class A rental rates in the 1st quarter. In Q1, Class A average rent has grown to US\$ 850 per sq m (triple net) per annum (from an average US\$ 790 in 2012 and US\$ 820 in Q4 2012). For example, if in 2012 one could find offers of less than US\$ 800 in prime neighborhoods, then towards the end of the year all these offers disappeared (buildings were rented out) and one could find offers only higher than US\$ 800. Growth of the Class A rental rate is due to the growing shortage of expansion options in the market. Asking rents of more than US\$ 1,500 are increasing in occurrence for Class A buildings with internal modifications.

In Q1 2013 the average Class B rental rate is stable at the level of \$ 490 per sq m.

Prime rents remain at US\$ 1,200 per sq m (triple net) per annum for the best office “trophy” premises in the Moscow market.

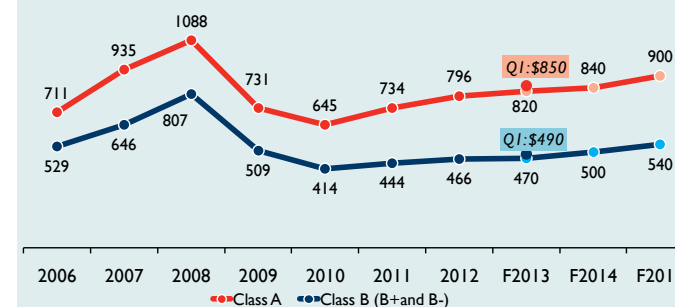
## СТАВКИ АРЕНДЫ

После стабильного 2012 года, в начале 2013 наблюдалась позитивная динамика средней арендной ставки в классе А. Необходимо отметить, что абсолютные значения запрашиваемых ставок аренды не растут. Динамика средних ставок аренды обусловлена уходом с рынка наименее дорогих предложений.

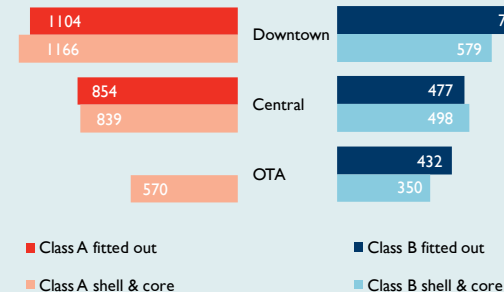
В классе А средние арендные ставки выросли с 820 в IV кв. 2012г. до 850 долларов США в I кв. 2013 г. Если в начале 2012 года можно было найти предложения офисов класса А в прайм-районах по базовой ставке аренды менее 800 долларов США, то к концу года все эти предложения ушли с рынка (были арендованы), и в настоящее время в прайм-районе арендаторам предлагаются офисные помещения по ставкам аренды от 800 долларов США и выше. Более того, не единичны случаи запрашиваемых ставок более 1 500 долларов США (на помещения класса А с отделкой).

В I квартале в классе Б средняя ставка аренды была стабильна на уровне 490 долларов США.

Ставки аренды для прайм офисов продолжают находиться на уровне 1 200 долларов США за кв.м в год.

AVERAGE RENTAL RATES\* (US\$)  
СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ\* (ДОЛЛАРЫ США)

Source: Cushman &amp; Wakefield

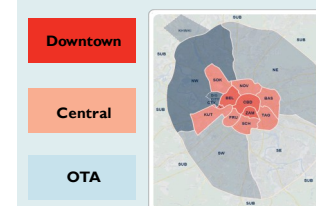
2012 AVERAGE BASE RENTAL RATES\* BY BUSINESS AREA  
СРЕДНИЕ БАЗОВЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ\* В 2012 ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ

Source: Cushman &amp; Wakefield

\* Average rental rate is a weighted average rental rate of deals closed within the period, US\$ / sq m / annum / triple net.  
\* Средняя ставка аренды является взвешенным средним от сделок, совершенных в течение рассматриваемого периода, доллары 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 RUB/USD.	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 коридоре 25-40 рублей за у.е.
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		
Operational expenses/ Операционные расходы	This sort of payments strongly depends on the service list included. Average market payments: 100-150 USD/sq.m/yr for Class A 80-120 USD/sq.m/yr for Class B	Платежи зависят от состава включенных услуг, который может значительно отличаться: 100-150 USD за кв.м в год для Класса А 80-120 USD 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 slots.	300-700 USD в месяц за место в подземной парковке 80-350 USD в месяц за место в наземной парковке
VAT/НДС	18%	18%



## Moscow subareas

- Moscow is divided into office submarkets, areas with similar real estate indicators and dynamics. Office submarkets are grouped in office subareas:
- The Downtown subarea is the territory inside the Garden Ring and the Belorussky business area/
  - The Central subarea is the territory between the Garden ring and TTR (and the more distant SOK and KUT submarkets).
  - OTA includes the Moscow suburbs.

## COMMERCIAL TERMS

Discounts for tenants may become significant with discounts for asking rental rates being up to 15%. For the most part, this concerns large tenants (taking over 2,000 sq m)

Operating expenses in high quality business centers are shown. Parking costs generally depend on distance from the city center, whether they are above or underground and building quality.

The market doesn't have a single list of services that include operational expenses. Thus the spread of OPEX charges in different buildings of similar quality might be great because of a lack of a clear definition of the services included.

## FORECAST

The uncertainty in the global macroeconomic environment does not give a basis for a long term forecast. Major factors dynamically balancing each other lead to a relatively stable economic forecast as the most realistic scenario for 2013.

More than 1.6 million sq m of office space was announced to be delivered in 2013 but according to our forecast, delivery in 2013 will not exceed 700,000 sq m. The financing of new construction will be regulated by net absorption, which is limited. Tenants are thinking short term, mainly interested in ready to move solutions. If macroeconomic trends become negative, tenant demand will shrink considerably. But bearing in mind the positive economic forecast for Russia in 2013, we expect the same level of demand, but only subject to positive economic revision.

Vacancy rates and rental rates will remain stable. The possible growth of rental rates will be below ruble inflation (less than 5%) both for Class A and Class B offices.

## ДРУГИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Уступки арендаторам могут быть значительными: при заключении сделок запрашиваемая цена может быть снижена до 15%. В большей степени это относится к крупным арендаторам (занимающим площади более 2 000 кв.м).

Размеры операционных расходов и стоимости парковочных мест в качественных бизнес-центрах приведены в таблице.

Стоимость парковочного места зависит главным образом от расположения (удаленности от центра города) и вида парковки (наземная/подземная).

На рынке нет единого списка услуг, включаемых в состав операционных расходов, поэтому возможны значительные отклонения от средних значений операционных расходов от средних показателей.

## ПРОГНОЗ

Неопределенность в мировой экономической ситуации не дает возможности долгосрочного прогнозирования. Динамическое равновесие на текущих позициях является наиболее вероятным прогнозом на следующий год в настоящее время.

Несмотря на то, что согласно заявлениям девелоперов в 2013 году ожидается ввод в эксплуатацию около 1,6 млн кв.м офисных площадей, по нашей оценке в этом году будет введено в эксплуатацию не более 700 000 кв.м. Финансирование строящихся зданий будет в значительной степени регулироваться текущим спросом и поглощением.

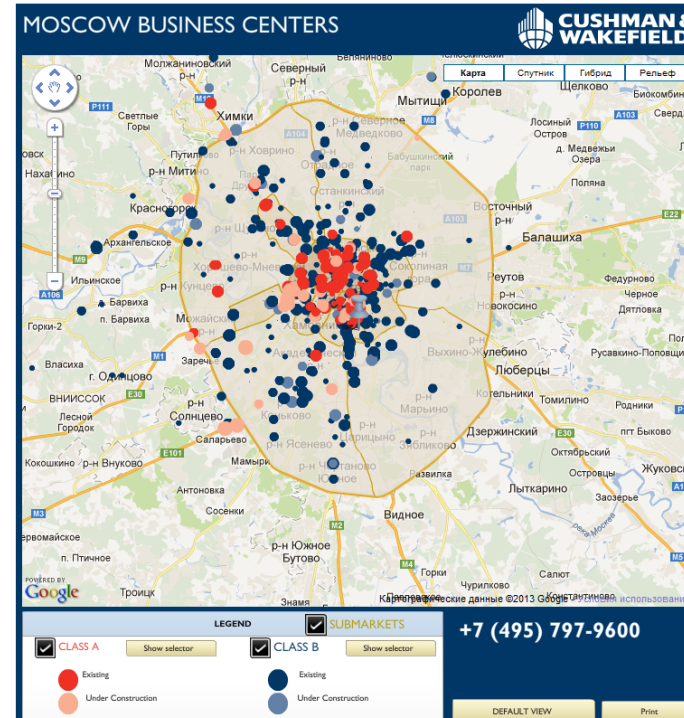
В 2013 году мы ожидаем высокий спрос, способный быстро отреагировать на изменения экономической ситуации.

Уровень свободных помещений и ставки аренды будут стабильны. Возможен рост ставок аренды на уровне ниже инфляции, менее 5% как для класса А, так и для класса В.

## PARKING RENTAL RATES\* (\$US PER SLOT PER MONTH) СРЕДНИЕ СТАВКИ ЗА ПАРКОВКУ (ДОЛЛАРЫ США ЗА МАШИНОМЕСТО В МЕСЯЦ)

	UNDERGROUND/ ПОДЗЕМНАЯ ПАРКОВКА	SURFACE/ НАЗЕМНАЯ ПАРКОВКА
<b>CLASS A</b>		
Range	\$200-750	\$125-450
Average	\$470	\$270
<b>CLASS B</b>		
Range	\$150-850	\$80-600
Average	\$365	\$240

## MOSCOW OFFICE MARKET INTERACTIVE MAP ОФИСНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ. ИНТЕРАКТИВНАЯ КАРТА



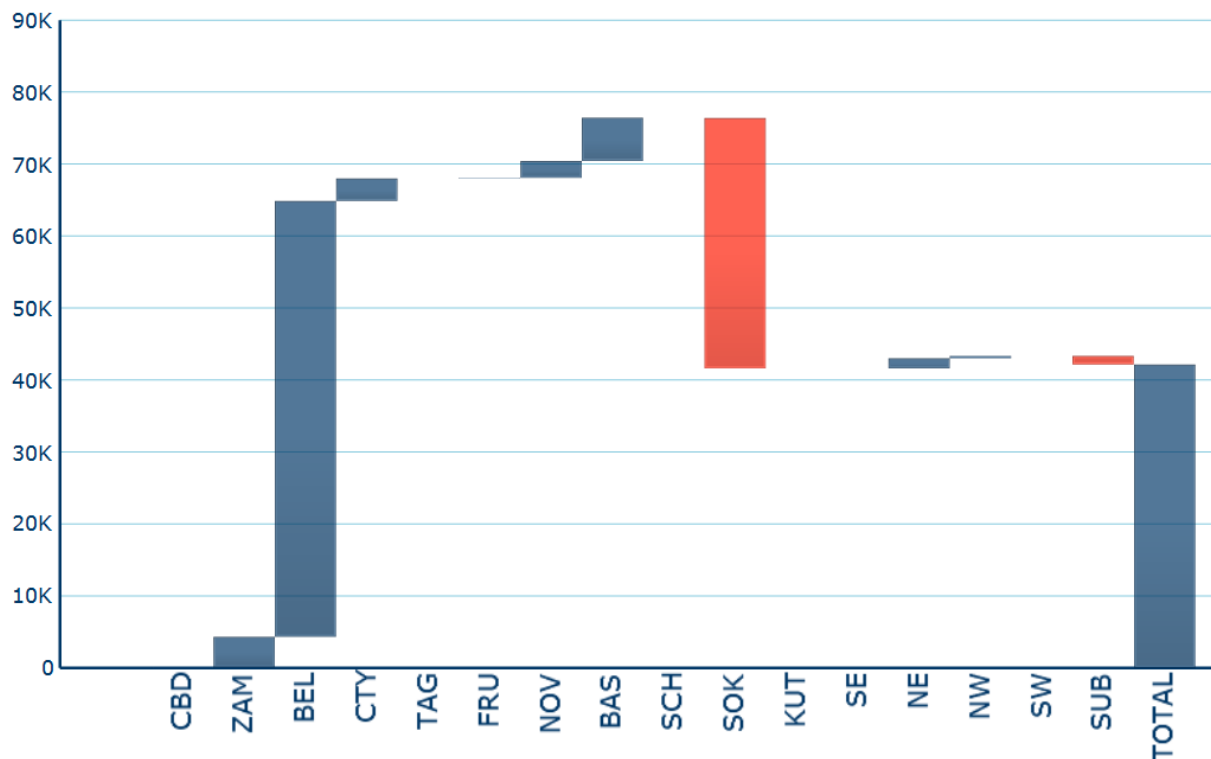
<http://alturl.com/qzvpq>



## INTERACTIVE CHARTS / ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ



## Moscow office net absorption 2012 - Q4 / 2013 - Q1

Class ☒ A ☐ ABB ☐ BBPeriod NEW OFFICE CONSTRUCTION, 2013 (SQ M), 15,000 +  
НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ, 2013 (КВ.М) 15 000 +

BUILDING NAME	SUBMARKET	CLASS	RENTABLE AREA, sq m	DELIVERY DATE
DOWNTOWN				TOTAL**: 217,615
White Gardens, bld. A	BEL	A	38,410	Q1
White Gardens, bld. B	BEL	A	25,490	Q1
Black&White	ZAM	B+	13,000	Q1
Rosso Riva	ZAM	A	11,947	Q1
Park Tower	BEL	B+	11,850	Q1
Chistoprudnyy bul., 8, bld. I	CBD	B-	4,730	Q1
Sadovnicheskaya ul., 73 bldg 17	ZAM	B-	686	Q1
Lukoil build-to-suit	CBD	A	35,500	
Wall Street	ZAM	A	19,110	
CENTRAL				TOTAL**: 691,861
City Point BC	CTY	B+	9,951	Q1
Poluyaroslavskiy B. per., vl. 10/2 bld. I	BAS	B+	2,294	
Kulneva ul. 4	KUT	A	114,000	
Eurasia Tower	CTY	A	92,000	
Mercury City	CTY	A	87,600	
Poklonnaya ul., vl. 3	KUT	A	85,572	
Park Pobedy	KUT	B+	54,000	
Nizhegorodsky BC, III phase	BAS	B-	37,100	
Bolshevik Phase I	SOK	A	28,150	
Shukhova ul., 14	SCH	B-	26,740	
Aerodrom	SOK	B+	26,712	
Nizhegorodsky BC, I phase	BAS	B-	23,000	
Sky House	SCH	A	17,780	
Golden Gate	BAS	B+	16,000	
OTA				TOTAL**: 669,277
Navigator BC Phase II	SE	B+	52,000	Q1
Lotte Business Centre	SW	B+	38,480	Q1
Obrucheva ul. 52 bld.3	SW	B-	23,000	Q1
Nakhimovsky Prosp., 58	SW	B+	15,256	Q1
Streamline	NE	B+	11,048	Q1
Danilovskaya Manufaktura, Sitsevyi Ko	SE	B+	3,396	Q1
ComCity, Alfa	SUB	A	106,000	
9 akrov BC Phase II	SW	B+	62,300	
East Gate BP (Building I)	NE	B-	50,000	
Golden Ring	SE	B-	45,000	
Riga Land, bld. 5 (bld. A)	SUB	B+	41,000	
Orbita Technopark II	NW	B+	40,361	
Quadrup	SUB	B+	24,650	
Otradnoe House	NE	B+	23,500	
Avrora	NE	B-	21,600	
Solutions BP, bld. 3	SW	B+	19,500	
Country Park Phase III	SUB	A	19,120	
Premium West	SUB	A	17,500	
Leninsky 119	SW	A	15,400	

The table contains office buildings with rentable area more than 15,000 sq m.

\*\* TOTAL: Office rentable area or all office buildings, announced for delivery in 2012 (including small buildings with office rentable less than 15,000 sq m)

Таблица содержит все качественные офисные здания, заявленные к вводу в эксплуатацию в 2013 году.

\*\* TOTAL: Общая арендуемая площадь всех заявленных к вводу зданий (включая здания с арендуемой площадью менее 15,000 кв.м)

Source: Cushman &amp; Wakefield, Moscow Research Forum

# INDUSTRIAL

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q1 2013



NEW SUPPLY 2013 / НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2013

1, 200,000 sq m

AVERAGE RENTAL RATE FOR CLASS A / АРЕНДНЫЕ СТАВКИ КЛАСС А

US\$ 135 / sq m

VACANCY RATE FOR CLASS A / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАСС А

1%

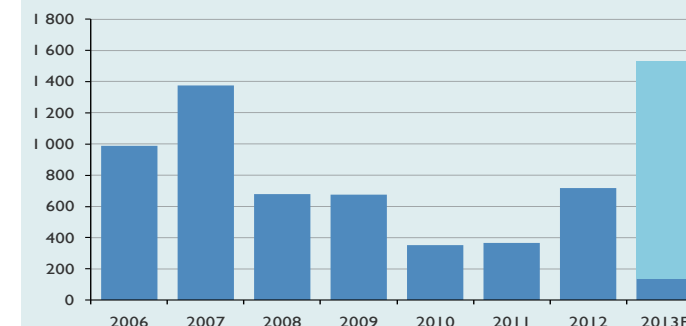
### SUMMARY

- In Q1 2013, more than 138,000 sq m of warehouse space opened up. According to our estimates, the total amount of quality warehouse space to be delivered in 2013 will be more than 1.2 million sq m.
- About 115 thousand sq m were leased and/or purchased in the Moscow region in Q1 2013.
- Average rental rates in the Class A category have remained unchanged from the end of 2011 and are US\$ 135 per sq m before operating expenses, VAT, and utility costs.
- Typical Class A prices per square meter remain at US\$ 1,200 - US\$ 1,300.
- Market share of vacant space for Class A warehouses remained at 1-2%.
- Main tenants of quality warehouse space in Moscow region still remain retailers and distribution companies.

### ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

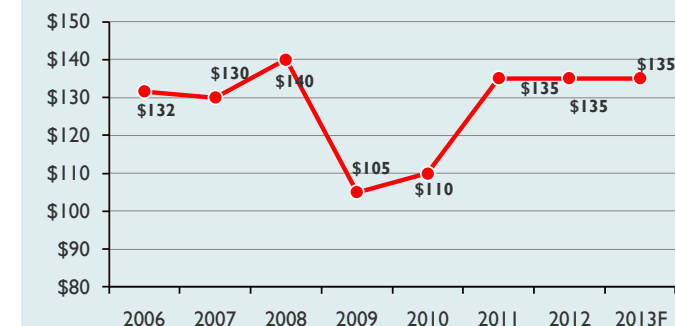
- За I кв. 2013 года в эксплуатацию было введено более 138 тыс. кв. м складских площадей. Всего, по нашим оценкам в 2013 году будет введено в эксплуатацию более 1,2 млн. кв. м качественных складских площадей.
- За I кв. 2013 года в Московском регионе было арендовано и куплено около 115 тыс. кв. м.
- Средние ставки аренды в классе А остаются без изменений с конца 2011 года и составляют 135 долл. США за кв. м без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей.
- Цена продажи квадратного метра типового объекта класса А остается стабильной и составляет 1 200 — 1 300 долл. США.
- Доля вакантных площадей в I квартале 2013 года в сегменте складов класса А так же не изменилась и составляет 1-2%
- Основными арендаторами качественных складских площадей в Московском регионе продолжают оставаться ритейлеры и дистрибьюторы.

NEW CONSTRUCTION IN MOSCOW REGION (1,000 SQ. M)  
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ. НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО,  
ТЫС. КВ. М



Source: Cushman & Wakefield

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



Source: Cushman & Wakefield

## KEY TRENDS

For the last quarter the situation in the market of high quality warehouse space in the Moscow region has not changed much. Demand for warehouse space was equal to the average figures of the previous years. More than 138,000 sq m of warehouse space was delivered in Q1 with about 115,000 sq m leased and purchased. Average rental rates in the Class A segment remained unchanged from the end of 2011 and are US\$ 135 per sq m before VAT, operating expenses, and utility costs. The share of Class A vacancies has remained consistently low at 1–2%.

The warehouse market in certain regions saw rental rates increase, while in St. Petersburg they have almost reached the level of the Moscow Region. Some regions continue to see a deficit in completed high quality warehouses.

## SUPPLY

Of the 138,000 sq m of warehouse space delivered in Q1 2013, about 75% was announced by developers at the end of the previous year. Almost all space was arranged to be bought or leased before it came online. According to preliminary estimates, more than 1.2 million sq m of warehouse space will be delivered in 2013 mainly located on the Dmitrov, Simferopol, and Kashira Highways. The market share of vacancy area in Class A segment has remained about 1–2%. Deficit of ready to move storage spaces on the market will remain the same, while the volume of projects that are ready for construction will still be considerably high.

Average rental rate offers in Q1 2013 amounted to US\$ 135 per sq m without VAT, transaction costs, and utility bills. The spread of the offered average rental rates is very high. For instance, high quality warehouses located close to the MKAD with good transport access and at a late stage of completion have rates up to US\$ 150–155 per sq m before all expenses.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Ситуация на рынке качественных складских помещений Московского региона за минувший квартал практически не изменилась. Спрос на складские помещения соответствовал средним показателям предыдущих годов. За квартал было арендовано и куплено около 115 тыс. кв. м складских площадей. В эксплуатацию было введено более 138 тыс. кв. м складских площадей. Средняя ставка аренды не изменилась и составляет 135 долларов США за квадратный метр без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей. Доля вакантных площадей остается низкой и составляет 1–2% в классе А.

На складских рынках некоторых регионов ставки аренды выросли, а в Санкт-Петербурге они практически достигли уровня Московского региона. В некоторых регионах сохраняется дефицит готовых к въезду качественных складских помещений.

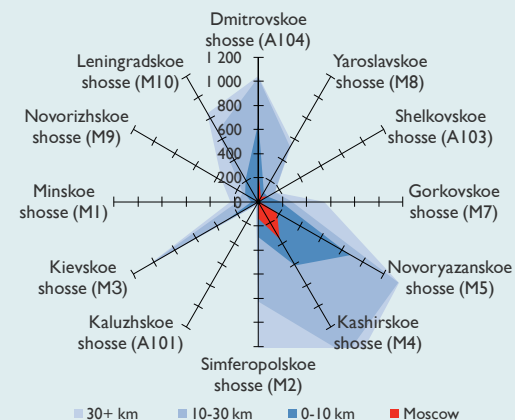
## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В I кв. 2013 года в Московском регионе было введено в эксплуатацию более 138 тыс. кв. метров складских площадей, что составляет около 75% от заявленных девелоперами планов на квартал в конце 2012 года. Почти все введенные в эксплуатацию площади к моменту ввода в эксплуатацию уже были куплены или арендованы. По предварительным оценкам в 2013 году будет введено в эксплуатацию 1,2 млн. кв. м складских площадей. Большая часть из которых располагается на Дмитровском, Симферопольском и Каширском шоссе. Доля свободных площадей составляет 1–2% в классе А. На рынке сохраняется дефицит готовых к въезду складских площадей и, одновременно, предлагается большое количество готовых к строительству площадей.

Запрашиваемые средние ставки аренды в I кв. 2013 года составили 135 долл. США за кв. м без НДС операционных расходов и коммунальных платежей. Разброс запрашиваемых ставок очень велик. В качественных складских комплексах расположенных близко от МКАД с хорошей транспортной доступностью и в высокой стадии готовности запрашиваемые чистые ставки аренды могут достигать 150–155 за кв. м без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей.

## DISTRIBUTION OF W&amp;I SPACE IN THE MOSCOW REGION, (1,000S SQ M)

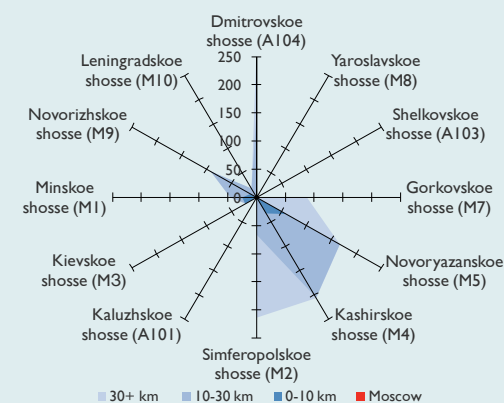
## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. КВ.М



Source: Cushman &amp; Wakefield

## DISTRIBUTION OF QUALITY DEVELOPMENTS IN THE PIPELINE FOR 2013 (1,000S SQ M.)

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАНИРУЕМЫХ К ВВОДУ В 2013 ГГ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. КВ.М



Source: Cushman &amp; Wakefield

Large properties in the Moscow region delivered in the Q1 2013:

- Infrastray company has delivered a new building with total area of 61.55 thousand sq m at its Infrastray-Bykovo complex.
- PNK company completed construction of three new buildings with a total area of 105.68 thousand sq m in the PNK-Vnukovo industrial park.

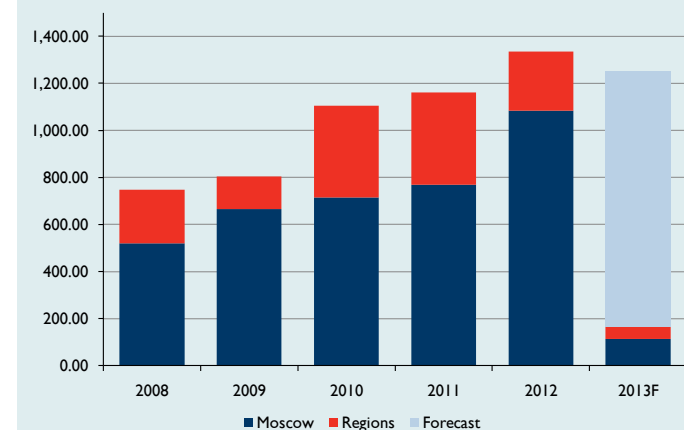
In most regions there is a shortage of high quality warehouse spaces and some of them are seeing growth in rates. In Q1 2013 rental rates rose in St. Petersburg, Yekaterinburg, and Nizhny Novgorod. Local developers form the basis of demand in the regions. Regional markets are not yet interesting enough for large national developers because the average required demand volumes are significantly lower than in Moscow.

Крупные объекты введенные в эксплуатацию в I кв. 2013 года в Московском регионе:

- Компания Инфрастрой ввела в своем комплексе Инфрастрой-Быково в эксплуатацию новый корпус общей площадью 61 550 кв. м.
- Компания PNK в индустриальном парке PNK-Внуково завершила строительство трех новых корпусов общей площадью 105 680 кв. м.

В большинстве регионов наблюдается дефицит качественных складских площадей, в некоторых из них наблюдается рост ставок аренды. За I кв. 2013 года ставки аренды выросли в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде. Основу предложения в регионах формируют местные девелоперы. Крупным федеральным девелоперам региональные рынки интересны мало, средняя запрашиваемая площадь и спрос в регионах значительно ниже Московского.

TAKE UP, '000 SQ M  
ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ  
И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ТЫС. КВ.М



#### 2013 PIPELINE ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ В 2013

PROJECT	DEVELOPER	GRADE	DIRECTION	HIGHWAY	DISTANCE FROM MKAD, KM	TOTAL AREA, '000 SQ M	EXPECTED DELIVERY
Dmitrov LP	Ghelamco	A	N	Dmitrovskoye	30	69,3	Q4
Infrastray Bykovo	Infrastray	A	E	Egor'evskoe	17	61,55	Q1
Infrastray Bykovo	Infrastray	A	E	Egor'evskoe	17	61,929	Q4
Klimovsk LP	Raven Russia	A	S	Simferopolskoye	23	47,72	Q3
Logopark Sever	Karavella	A	N	Rogachevskoye	30	110,227	Q2, Q3
Nakhabino II	Istra logistic	A	W	Novorizhskoe	20	67,64	Q4
Nikolskoye LP	Eastward Capital	A	N	Rogachevskoye	35	104,969	Q4
PNK Chekhov II	PNK group	A	S	Simferopolskoye	50	186,14	Q3-Q4
PNK Vnukovo	PNK group	A	SW	Kievskoe	19	105,68	Q1
South Gate IP	Radius group	A	S	Kashirskoye	30	51700	Q1, Q3

Source: Cushman & Wakefield

#### LEASE TERMS IN MOSCOW УСЛОВИЯ АРЕНДЫ В МОСКВЕ

		CLASS A	CLASS B	CLASS C
Net Rent Rates	\$/sq m/year	130 – 140	120 – 130**	170**
Operating Expenses	\$/sq m/year	30 – 40	20 – 30	–
Utility Charges	\$/sq m/year	10 – 15	10	–
Yearly rent indexation		CPI – 3%	8 – 10%	n/d
Minimum Lease Term	years	5 – 10	1 – 5	–
Contract security	months	3 – 6	1 – 3	–
Advance Payment	months	1 – 3	1 – 3	1
Contract currency		USD/EUR	RUB	RUB
Minimal lease area	sq m	3 000	500	–

\*\* for B, C class and cold storages: OPEX inclusive, VAT exclusive

Source: Cushman & Wakefield



In Q1 2013, several significant objects were delivered in the regions

- Phase I (45,300 sq m) at Logopark "Tolmachevo" in Novosibirsk.
- In St. Petersburg, the second phase (28,400 sq. m.) of Logopark "Aspen Grove" was delivered

## DEMAND

The amount of leased and purchased warehouse space in the Moscow Region in Q1 2013 amounted to around 200,000 sq m which is 17% lower than in 2012 but almost identical to the average figures of 2008–2012. The total volume of sales in Q1 2013 was about 15% versus 28% in Q4 2012.

The basis of demand in the period from Q3 2012 to Q1 2013 was mainly formed by requests from retail and distribution companies (40% and 27% of the total volume of transactions respectively). The average size of a deal in the following period amounted to 14,000 sq m. However, an average query for retail was 20,000 sq m and 19,000 sq m for distribution companies. The majority of deals were for spaces in 5,000 to 15,000 sq m range,

In the regions, the volume of transactions in Q1 2013 amounted to 51,200 sq m, which is almost identical to the average figures of 2008–2012. It should also be noted that the downward trend in transaction volume that began in 2011 remains to the present.

In the regions from Q3 2012 to Q1 2013, the basis of demand was formed by requests from distribution companies (40% of transactions). The volume of requests from retail and manufacturing companies accounted for 28% each while the volume of requests from logistics companies was only 2%.

В I кв. 2013 года в регионах в эксплуатацию были введены несколько крупных объектов:

- В Новосибирске была введена в эксплуатацию I фаза (45,3 тыс. кв. м) Логопарка «Толмачево»,
- В Санкт-Петербурге введена в эксплуатацию II фаза (28,4 тыс. кв. м) логопарка «Осиновая роща»

## СПРОС

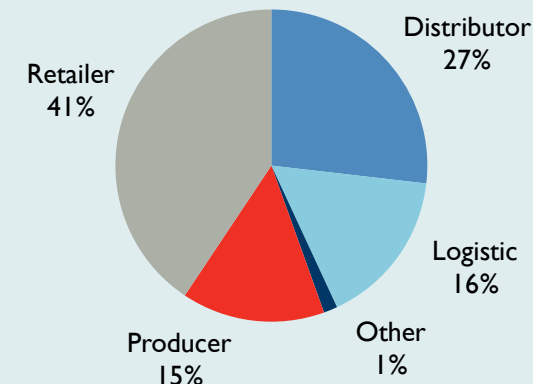
В Московском регионе объем арендованных и купленных складских площадей в I кв. 2013 года составил около 200 тыс. кв. м, что на 17% меньше аналогичного показателя 2012 года, но практически равен среднему значению 2008–2012 гг. Доля продаж в общем объеме I кв. 2013 года составила около 15%, против 28% в IV кв. 2012 года.

Основу спроса в периоде с III кв. 2012 года, по I кв. 2013 включительно формируют запросы от компаний, занимающихся розничной торговлей (более 40% от объема заключенных сделок), вторыми по объему — дистрибьюторские компании (27%). Средний объем сделки в указанный период составил 14 тыс. кв. м, при этом средний запрос в ритейле составил 20 тыс. кв. м а у дистрибьюторских компаний 19 тыс. кв. м. Больше всего сделок заключено на площади от 5 до 15 тыс. кв. м.

В регионах объем сделок в I кв. 2013 года составил 51,2 тыс. кв. м, что почти совпадает со средним показателем 2008–2012 гг. При этом следует отметить, что тенденция сокращения объема заключенных сделок, наблюдаемая с начала 2011 года сохраняется.

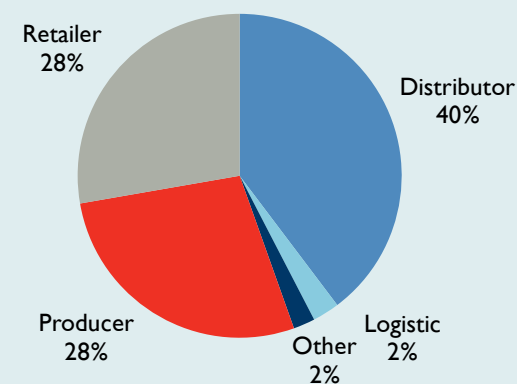
В период с III кв. 2012 года, по I кв. 2013 включительно, в регионах, основу спроса составляют запросы от дистрибьюторских компаний (40% сделок), объем запросов ритейла и производителей составляет 28% каждый, в то время как объем запросов от логистических компаний составляет 2%.

STRUCTURE OF DEMAND, MOSCOW  
СТРУКТУРА СПРОСА, МОСКВА



Source: Cushman&Wakefield

STRUCTURE OF DEMAND, REGIONS  
СТРУКТУРА СПРОСА, РЕГИОНЫ



Source: Cushman&Wakefield

The majority of transactions conducted were for a space less than 5,000 sq m (77% in Novosibirsk for example)

The biggest deal in the regions in Q1 2013 could be considered a rent of 29,000 sq m by Holiday Classics in the logistics park PNK-Tolmachevo in Novosibirsk.

### TRENDS

As Q1 has shown, the high quality warehouse market in the Moscow region remains stable. The shortage of ready to move warehouses remains and the offered rental rates have not changed. Amount of speculative construction is low and the market has a large number of projects that developers are ready to build on client request. Market surveys show that the value of new construction in 2013 will be approximately 1.2 million sq m. According to preliminary estimates, demand for leased and purchased storage facilities will be approximately 1 million sq m which is lower than last year's figure. Excess of new construction amount over demand will not influence the rental rates or space deficit since the majority of warehouses are rented or bought at the construction stage so rental rates will remain stable at US\$ 135 per sq m before VAT, operating expenses and utility costs. The vacancies will come to approximately 1%.

Regional markets will continue to experience an increasing deficit in warehouse space. Demand will be satisfied with the construction of warehouses on client request and local/federal developers who have enough available building plots for such construction.

It should be noted that the slow growth of the Russian economy and the growth of the government budget deficit could result in the devaluation of the Russian currency. The devaluation of the Russian ruble, in turn, can lead to a drop in demand for warehouse space. In that case, vacancy rates will increase, net rental rates decrease, and there will be a reduction of new construction volume, not only in 2014 but also in 2013.

Больше всего сделок заключается на площади до 5 тыс. кв. м. 77% площадей было арендовано в Новосибирске.

Самая большая сделка в регионах в I кв. 2013 года была аренда 29 тыс. кв. м компанией Holiday Classics в логистическом парке PNK-Толмачево в Новосибирске.

### ТЕНДЕНЦИИ

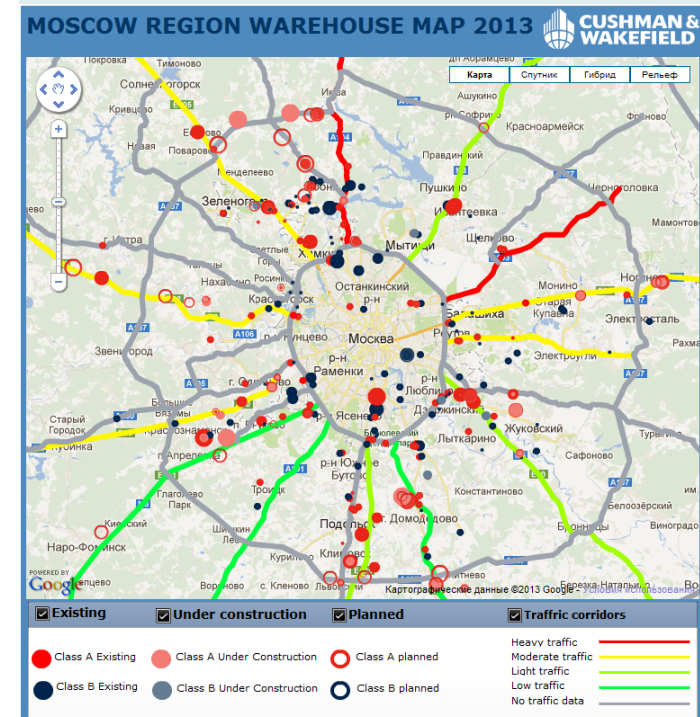
Как показал I кв. 2013 года рынок качественной складской недвижимости Московского региона остается стабильным. Дефицит готовых к въезду складов сохраняется, запрашиваемые арендные ставки не изменились, объем спекулятивного строительства невелик, на рынке имеется большое количество складских проектов, которые девелоперы готовы построить под клиента. По нашим оценкам объем нового строительства составит в 2013 году приблизительно 1,2 млн. кв.м. По предварительным оценкам спрос на складские объекты в этом году будет ниже прошлогоднего, объем арендованных и купленных складских помещений составит приблизительно 1 млн. кв. м. Превышение объемов нового строительства над спросом не снизит ставки аренды и не уменьшит дефицит, так как большая часть из строящихся площадей уже арендована или куплена, поэтому ставки аренды останутся стабильными и составят 135 долл. США за кв. м без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей, доля вакантных площадей составит приблизительно 1%.

На региональных рынках будет усиливаться дефицит готовых к въезду складских площадей. Спрос будет удовлетворяться строительством складских объектов под клиента, у местных и у федеральных девелоперов достаточно земельных участков для строительства подобных складских комплексов практически во всех регионах.

Следует отметить, что низкие темпы роста Российской экономики и рост дефицита государственного бюджета могут вызвать девальвацию российской валюты. Девальвация Российского рубля приведет к падению спроса на складские площади. В этом случае доля вакантных площадей увеличится, ставки аренды упадут, сократятся объемы нового строительства, не только 2014, но и 2013 года.

### RENTAL RATES IN LARGE RUSSIAN CITIES АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

CITY	Avg base rental rates, USD / annum	Avg leased area, sq m
Moscow	130-140	10,000-15,000
St. Petersburg	125-135	2,000-10,000
Ekaterinburg	115-125	5,000-10,000
Nizhnyi Novgorod	115-120	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

## MARKET INDICATORS

## APPENDIX I

## MOSCOW MAIN MARKET INDICATORS

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Q1	2013 Q2	Q3	Q4
<b>OFFICE</b>																	
Stock class A,	'000 sq m	200	230	370	500	603	742	998	1,348	1,760	2,043	2,348	2,560	2,636			
Stock class B (B+ and B-)	'000 sq m	2,140	2,510	3,040	3,620	4,360	5,000	6,300	8,170	9,140	9,900	10,190	10,597	10,781			
New Construction, A	'000 sq m		30	140	130	103	139	256	350	412	283	305	219	76			
New Construction, B (B+ and B-)	'000 sq m		370	530	580	740	640	1,300	1,870	970	760	290	348	184			
Vacancy rate class A		0.9%	1.3%	0.9%	2.3%	1.6%	3.3%	3.4%	10.6%	21.1%	19.9%	17.8%	16.6%	16.6%			
Vacancy rate 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%	11.4%	11.6%			
Take up class A,	'000 sq m	40	66	84	175	175	308	551	531	203	419	661	460	87			
Take up class B (B+ and B-)	'000 sq m	235	333	553	590	823	832	994	1,243	527	864	1,270	1,531	364			
Rental rates class A		\$460	\$480	\$500	\$540	\$600	\$710	\$930	\$1,090	\$710	\$640	\$740	\$790	\$850			
Rental rates class B (B+ and B-)		\$420	\$390	\$390	\$450	\$470	\$530	\$630	\$810	\$510	\$420	\$460	\$460	\$490			
Prime capitalization rates		-	-	-	13.5%	12.5%	8.5%	7.5%	12%	13%	9%	8.5%	8.75%	8.50%			
<b>QUALITY SHOPPING CENTERS</b>																	
Total stock	'000 sq m	182	472	613	967	1,337	1,674	1,893	2,272	2,850	3,252	3,449	3,542	3,542			
New construction	'000 sq m		290	141	354	370	337	219	379	578	402	197	152	0			
Vacancy rate		-	-	1.6%	1.3%	0.7%	0.7%	1.0%	3.0%	5.0%	2.1%	0.4%	0.50%	1.20%			
Rental rate indicator*		\$1,400	\$1,370	\$1,545	\$1,260	\$1,600	\$1,950	\$2,600	\$3,200	\$2,300	\$2,300	\$2,425	\$2,500	\$2,500			
Prime rental rate indicator **							\$3,000	\$3,125	\$3,750	\$2,500	\$2,600	\$2,700	\$3,800	\$3,800			
Prime capitalization rates		-	-	-	13.5%	12.0%	9.5%	9%	12%	13%	10%	9.25%	9.50%	9.25%			
<b>WAREHOUSE AND INDUSTRIAL</b>																	
Total stock, class A	'000 sq m	95	144	531	744	1,080	1,943	3,129	3,723	4,352	4,676	4,933	5,598	5,736			
Total stock, class B	'000 sq m	522	580	970	1,326	1,664	1,789	1,978	2,060	2,109	2,157	2,264	2,317	2,317			
New consteuction, class A	'000 sq m		49	387	213	336	863	1,186	594	629	324	257	664	138			
New Construction, class B	'000 sq m		59	390	356	338	126	188	82	49	48	107	53	0			
Vacancy rate 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%	1.0%			
Vacancy rate class B		2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	5.9%	6.1%	1.5%	1.5%	1.5%			
Net Absorption Class A		-	48	380	208	329	846	1,162	582	247	409	580	658	137			
Net Absorption Class B		-	57	382	348	331	123	185	80	-33	40	205	53	0			
Rental rates class A		\$140	\$140	\$130	\$137	\$128	\$136	\$130	\$140	\$105	\$110	\$135	\$135	\$135			
Rental rates class B		\$80	\$88	\$109	\$124	\$123	\$121	\$117	\$125	\$90	\$92	\$130	\$130	\$130			
Prime capitalization rates		-	-	-	16.0%	14.0%	10.5%	9.25%	13.0%	14%	10.5%	10.5%	11.5%	11.5%			
<b>INVESTMENTS, MN US\$</b>																	
Office		65	5	99	272	126	1,244	1,719	3,159	1,998	3,283	3,322	2,854	1,580			
Retail		-	-	-	130	971	2,225	2,216	2,029	30	459	2,043	2,585	1,213			
Warehouse		-	-	-	-	19	616	723	110	-	81	1,080	660	600			
Other		-	-	-	90	522	475	696	501	228	172	1,102	1,338				

\* Base rental rate for 100-150 sq m unit of prime shopping mall for fashion retailer, average through the retail gallery

\*\* Base rental rate for 100-150 sq m unit on the ground floor of retail gallery of prime shopping mall for fashion retailer

Source: Cushman &amp; Wakefield



## APPENDIX II

## NOTABLE INVESTMENT TRANSACTIONS IN RUSSIA

PROPERTY	MARKET	GRADE	OFFICE RENTABLE, sq m	RETAIL GLA, sq m	WAREHOUSE AREA, sq m	ROOMS	QUARTER	SHARE	INVESTOR	VENDOR	ESTIMATED DEAL VOLUME, USD
<b>RETAIL</b>											
Metropolis	Moscow			80,000			2013 Q1	100%	Morgan Stanley Real Estate Fund	Capital Partners	1,200,000,000
Actor Gallery	Moscow			2,845			2012 Q4	100%	SOFAZ	Stolichnaya Strakhovaya Gruppa (SSG) OAO	133,000,000
Vremena goda	Moscow			29,350			2012 Q2	40%	Romanov Property Holdings Fund	Europolis	132,000,000
Galeria	S. Peterburg			93,000			2012 Q1	100%	Morgan Stanley Real Estate Fund	Meridian Capital	1,100,000,000
<b>OFFICE</b>											
White Square	Moscow	A	73,526				2013 Q1	100%	O I Properties	AIG/Lincoln, VTB Bank Europe, TPG Capital	1,000,000,000
Olympia Park	Moscow	A	45,966				2013 Q1	100%	Kaspersky Labs	O I Properties	350,000,000
Four Winds Plaza	Moscow	A	17,556				2012 Q4	100%	Capricornus Investments	AFI Development, Snegiri Development	383,000,000
Silver City	Moscow	A	41,520				2012 Q3	100%	O I Properties	Evans Randall	333,000,000
Ducat Place III	Moscow	A	33,079				2012 Q2	100%	O I Group	Hines Global REIT	370,000,000
Bolshevik	Moscow	B+	60,000				2012 Q1	100%	O I Properties / Tactics Group	Kraft Foods	73,000,000
<b>INDUSTRIAL</b>											
Eurasia Logistics W&I portfolio	Novosibirsk, Kazan, Ekaterinburg						2013 Q1	100%	IQ Property management	Eurasia Logistics	500,000,000
Tomilino	Moscow				69,195		2013 Q1		BIN Group	GHP Russia Real Estate	100,000,000
Pushkino logistic park	Moscow	A			212,699		2012 Q2	100%	Raven Russia	Aareal Bank AG	215,000,000
<b>HOSPITALITY</b>											
Radisson Slavyanskaya	Moscow					427	2012 Q4	100%	Hotel-invest OOO	Government of Moscow	176,000,000
Hilton Leningradskaya	Moscow					362	2012 Q3	30%	BIN Group	Government of Moscow	33,140,000
Metropol	Moscow					273	2012 Q3	100%	Alexander Klyachin (Azimut Hotels)	Government of Moscow	275,560,000
<b>PORTFOLIO</b>											
BIN Group portfolio (Summit BC, InterContinental Moscow Tverskaya, Lux Hotel, residential property)	Moscow		18,750			348	2012 Q2	100%	BIN Group	Unicor Managing company	982,500,000

Source: Cushman &amp; Wakefield

## RESEARCH DEPARTMENT

## ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ



**DENIS SOKOLOV**  
PARTNER  
RESEARCH DIRECTOR

[Denis.Sokolov@eur.cushwake.com](mailto:Denis.Sokolov@eur.cushwake.com)



**LADA BELAYCHUK**  
ASSOCIATE DIRECTOR  
DEPUTY RESEARCH DIRECTOR

[Lada.Belaychuk@eur.cushwake.com](mailto:Lada.Belaychuk@eur.cushwake.com)



**ALEXANDER ZINKOVSKY**  
SENIOR ANALYST  
CAPITAL MARKETS

[Alexander.Zinkovski@eur.cushwake.com](mailto:Alexander.Zinkovski@eur.cushwake.com)



**TATYANA DIVINA**  
SENIOR ANALYST

[Tatyana.Divina@eur.cushwake.com](mailto:Tatyana.Divina@eur.cushwake.com)



**ALEXANDER KUNTSEVICH**  
ANALYST  
W&I, PROJECT MANAGEMENT

[Alexaner.Kuntsevich@eur.cushwake.com](mailto:Alexaner.Kuntsevich@eur.cushwake.com)

MORE INFORMATION AND CONTACTS ARE AVAILABLE ON [WWW.MARKETBEAT.RU](http://WWW.MARKETBEAT.RU)

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТДЕЛЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИИ ДОСТУПНЫ НА [WWW.MARKETBEAT.RU](http://WWW.MARKETBEAT.RU)

Further information and copies of this report are available from **Ellina Krylova**

[Ellina.Krylova@eur.cushwake.com](mailto:Ellina.Krylova@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.

© 2013 Cushman & Wakefield. All rights reserved.

