

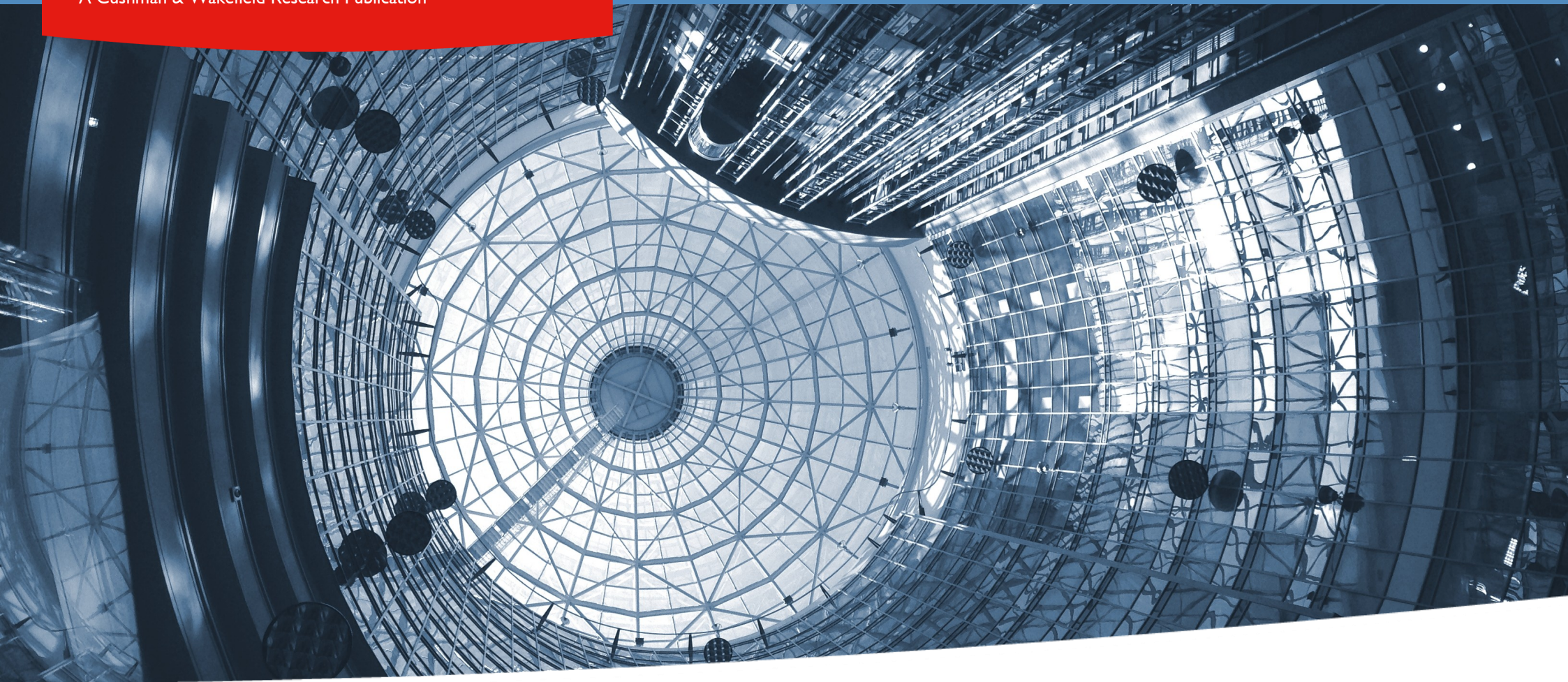
# MARKETBEAT

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q2 2013



## TABLE OF CONTENTS

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|   |    |
|---|----|
| SUMMARY / КРАТКИЙ ОБЗОР   | 3  |
| ECONOMY / МАКРОЭКОНОМИКА  | 6  |
| CAPITAL MARKETS / ИНВЕСТИЦИИ  | 8  |
| RETAIL / ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  | 12 |
| OFFICES / ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  | 19 |
| W&I / СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  | 24 |
| APPENDIX I: MOSCOW MARKET INDICATORS /<br>ПРИЛОЖЕНИЕ I: ИНДИКАТОРЫ РЫНКА МОСКВЫ   | 31 |
| APPENDIX II: NOTABLE INVESTMENT TRANSACTIONS IN RUSSIA IN 2013 /<br>ПРИЛОЖЕНИЕ II: ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ В РОССИИ В 2012 - 2013 Г.   | 32 |
| APPENDIX III: PROPERTY MARKET INDICATORS IN KEY EUROPEAN MARKETS/<br>ПРИЛОЖЕНИЕ III: ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ ЕВРОПЫ | 33 |





We believe that fundamental demand for logistics space will remain high and this sector will outperform others in Q3.

In comparison to the stock market, real estate remains much more stable. Interestingly, stocks and real estate have been moving in opposite directions over the last 12 months. The real estate market since 2009 had lost its speculative quality and rents are now supported only by purely economic reasoning. This is why rents are still going up in spite of the negative environment.

**Exchange rate** is the strongest factor that influences the real estate market due to its dual-currency nature and associated exchange risk. More importantly, currency regulation remains one of the few economic tools in the hands of the Russian government. On the one hand, government is pushed to devalue the ruble to help commodity exporters but on other hand, since 40% of all consumer goods are imported, devaluation risks inflation. So the most likely scenario is that USD will balance around 32-34 RUB. And with 519 billion of USD reserves, government can keep its current monetary policy for a while, at least until spring 2014, when the Olympic games finish.

In the long run, the exchange rate remains relatively stable, especially in comparison to stocks and rents. However, even minor rate changes affect markets significantly.

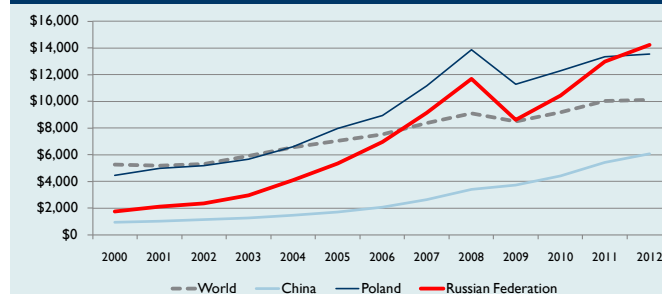
Именно с этим связано оживление на рынке складской недвижимости во втором квартале этого года, произошедшее даже несмотря на негативный фон. Строительство, стимулированное высоким спросом, растет, и этот год может стать рекордным как по объемам строительства, так и по количеству сделок. Мы полагаем, что спрос на логистические площади останется высоким и в третьем квартале, и этот сегмент покажет более высокие темпы роста, чем другие сегменты недвижимости.

По сравнению с фондовым рынком, коммерческая недвижимость остается островком стабильности. Особенно любопытно, что в последние 12 месяцев фондовый рынок и офисные ставки демонстрируют противоположное направление движения: ставки плавно растут на фоне снижающихся цен на акции. С нашей точки зрения это свидетельствует об отсутствии спекулятивной составляющей в арендных ставках и о том, что их нынешний уровень экономически обоснован, а плавный рост отражает инфляционные процессы.

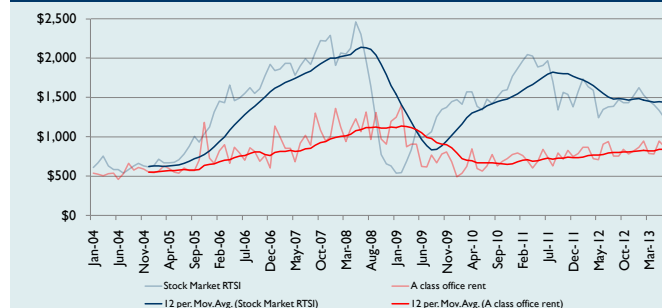
Курс рубля остается самым значимым фактором для рынка недвижимости, благодаря бивалютной сущности коммерческой недвижимости России. По сути, каждый из игроков этого рынка, в большей или меньшей степени, вынужден принимать на себя валютный риск. Более того, валютное регулирование – один из немногих инструментов управления российской экономикой. С одной стороны, правительство испытывает давление со стороны экспортеров углеводородов, заинтересованных в дешевом рубле. А с другой – тот факт, что почти половина ТНП в России импортируется, возможная девальвация подхлестнет инфляцию. Поэтому мы полагаем, что правительство будет проводить осторожную политику, с оглядкой на социальное положение, по крайней мере до весны 2014 г. Скорее всего доллар останется в коридоре 32-34 рубля, а 519 млрд долл. резервов позволят держать курс под контролем.

В долгосрочной перспективе, курс рубля остается стабильным, однако даже незначительные его колебания сильно отражаются на рынке недвижимости.

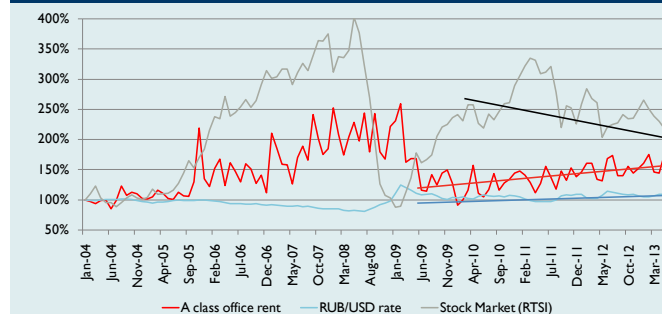
#### NOMINAL GDP PER CAPITA IN SELECTED COUNTRIES ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В СТРАНАХ МИРА



#### CLASS A RENTS VS STOCK MARKET (RTSI) СТАВКИ АРЕНДЫ В КЛАССЕ А И ИНДЕКС РТС



#### STOCK MARKET, CLASS A RENTS AND EXCHANGE RATE (01.2004 = 100%) РЫНОК АКЦИЙ, АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В ОФИСАХ КЛАССА А И КУРС РУБЛЯ К ДОЛЛАРУ



## OUTLOOK

**We expect Q3 to bring some optimism** to the real estate market. Strong warehouse sector will bring confidence to the real sector of the economy. However, since post-industrial business is more sensitive to global trends and political issues, it will remain under pressure resulting in a softer office leasing market. While rents will remain solid, we expect some slowdown in transaction volumes.

The retail sector will remain stable, fuelled by consumer growth but will lack new ideas and trends.

The investment market may move even faster. Capital repatriation may drive demand for clear investment products with solid cash flows and good track records. Also, new players coming to the market may be more opportunistic and ready to accept higher risks.

In the second half of 2013 we may see administrative changes. While the chances are very low that there will be new officials in Moscow or the Moscow Region Administration after the September 8 elections, changes in the Federal government are very likely, especially in its economy section. This will affect the 2014 outlook

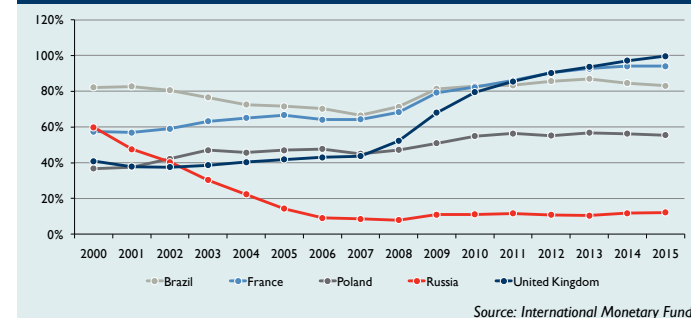
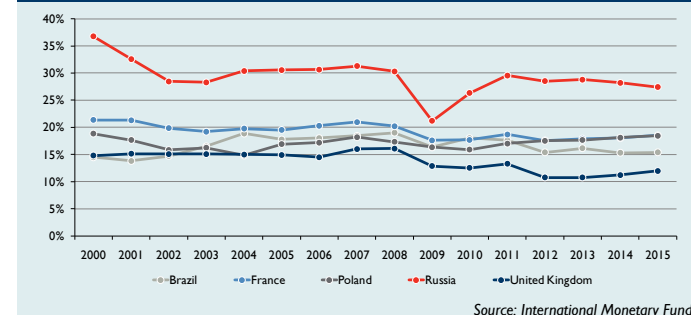
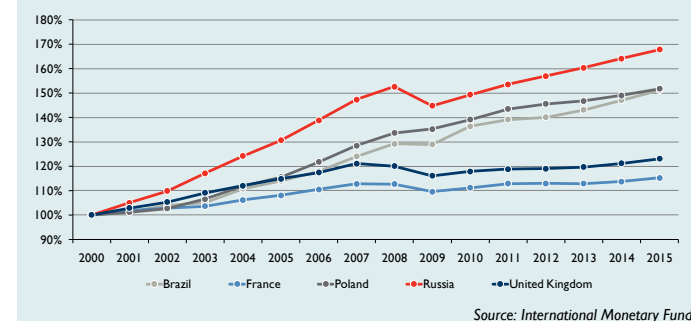
## ПРОГНОЗ

Мы ожидаем, что третий квартал принесет немного оптимизма на рынок недвижимости. Высокая активность в логистическом сегменте укрепит уверенность в перспективах реального сектора. В то же время постиндустриальная экономика, которая более чувствительна к глобальным тенденциям и политическим событиям будет замедляться. В результате оживления офисного рынка можно ожидать не ранее IV квартала. И хотя арендные ставки останутся стабильными, объем сделок будет ниже ожидаемого.

Торговая недвижимость, поддерживаемая крепким потребительским рынком, останется в зеленой зоне, однако не стоит ожидать в ближайшее время появления новых инвестиционных идей или смены трендов.

Инвестиционный рынок остается наиболее горячим сегментом. Репатриация капиталов неизбежно повысит спрос на объекты с понятной бизнес-моделью. Кроме того, приход новых игроков на рынок недвижимости может сформировать новый пласт спроса с более высокой толерантностью к рискам.

В второй половине 2013 г. произойдет целый ряд административных изменений. И если итоги выборов глав Москвы и Московской области предугадать несложно, то не исключены заметные перестановки в экономическом блоке федерального правительства.

SOVEREIGN DEBT AS % GDP IN SELECTED COUNTRIES  
ГОСДОЛГ В % ВВП В СТРАНАХ МИРАNATIONAL SAVINGS AS % GDP  
ОБЪЕМ ФИНАНСОВЫХ РЕЗЕРВОВ В % ВВПGDP GROWTH (01.2000 = 100%)  
ТЕМПЫ РОСТА ВВП (01.2000 = 100%)

# MACRO REVIEW

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q2 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

The 2% YoY economic growth that we saw in March has continued in April (+2.6% YoY). Cumulative growth in January-May 2013 accounted for 1.8% YoY (compared to 0.9% YoY after Q1). Retail sales remained the main driver of the economic recovery (+3.8% YoY) coupled with real income growth that accounted for +4.3% YoY. Low fixed investments and low internal demand are still the main dragging forces holding back the economic recovery.

As announced by the Minister of Finance, Anton Siluanov, Russia's budget performance in January-April had a tiny deficit of 0.37% GDP. This is almost in line with IMF 2013 forecast of a 0.33% of GDP deficit. Although budget revenues grew by 4.1% YoY, it was outpaced by the growth of expenditures (+4.6% YoY). The main factors that influenced the deficit were oil prices (oil and gas revenues have declined by 1% GDP YoY), increased expenses for sovereign debt service, and social programs.

The budget deficit forecast made by the Ministry for Economic Development for 2013 looks more pessimistic than the IMF and accounted for 0.78% of GDP. However, it is modest compared to most countries of the world which expect a deficit of between 2% and 10% of GDP.

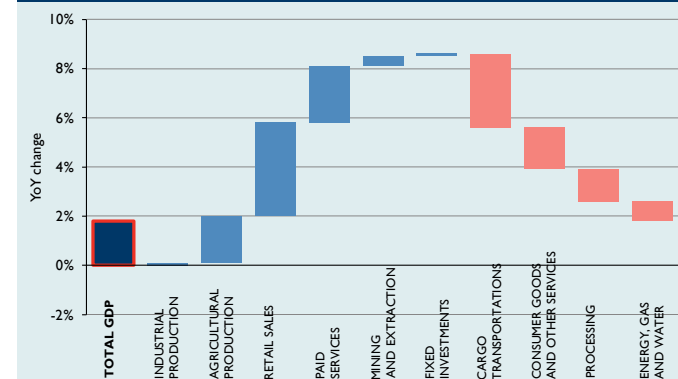
### КРАТКИЙ ОБЗОР

Начавшееся в марте ускорение роста экономики (+2% к марту 2012 г.) получило продолжение в апреле (+2,6%). Рост ВВП за первые пять месяцев 2013 года составил 1,8% (после 0,9% в первом квартале). Основным фактором роста экономики остается розничная торговля (+3,8%) и рост реальных доходов (+4,3%). Низкая инвестиционная активность и низкий внутренний спрос остаются главными сдерживающими факторами.

Согласно заявлению министра финансов России, А. Силуанова, в январе-апреле 2013 г. дефицит бюджета РФ составил 0,37% ВВП. Эта цифра вполне согласуется с прогнозом МВФ на 2013 г. (0,33% ВВП). Хотя доходы бюджета выросли на 4,1% в сравнении с 2012 годом, рост расходов составил 4,6%. Основными причинами дефицита стали нефтяные цены (падение нефтегазовых доходов в сравнении с 2012 г. составило 1% ВВП) и увеличившиеся расходы на обслуживание госдолга и выполнение социальных программ.

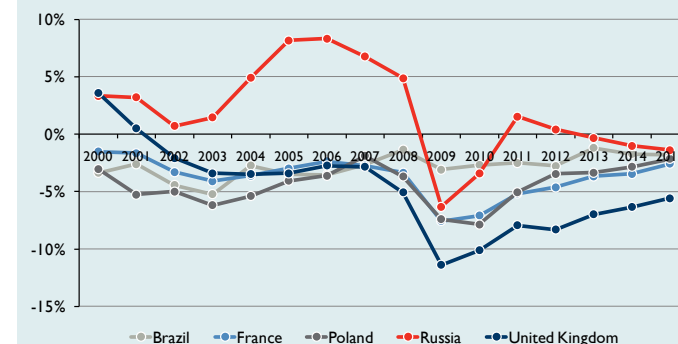
Прогноз бюджетного дефицита по версии Минэкономразвития на 2013 год более pessimistic и составляет 0,78% ВВП, однако и эта величина выглядит скромно, если учесть, что в большинстве стран мира по итогам 2013 года размер дефицита бюджета ожидается в пределах 2% - 10% ВВП.

### GDP MAIN DRIVERS IN H1 2013 ОСНОВНЫЕ ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИКИ РФ В 2013 Г.



Source: Ministry for Economic Development

### BUDGET DEFICIT/SURPLUS IN SELECTED COUNTRIES ДЕФИЦИТ/ПРОФИЦИТ БЮДЖЕТА В СТРАНАХ МИРА



Source: Ministry for Economic Development

In the mid-June the IMF has reduced the forecast of Russia's economy growth in 2013 from 3.4% to 2.5% and to 3.25% in 2014. The main drawbacks of the economy remained largely the well-known commodity dependence, bad investment climate, weak budget policy and state-regulated economy.

Positive trends observed in the world's leading commodity consuming economies USA and China, growing international demand, CPI slowing down, and a favorable crop harvest forecasts point that the Russian economy has passed the bottom and an expected recovery will follow in the second half of 2013.

The volatility of the national currency is the main weak point in 2013 – the ruble has lost 7.5% vs. US Dollar and 9% vs. Euro since January 2013.

The ruble now experiences massive pressure from mainly external factors: depressed oil prices and foreign investors' exit from the ruble nominated assets due to announced reduction in monetary stimulus by the Federal Reserve. Russian Central Bank has also made a negative contribution by announcing its plans to fight inflation.

Thus, despite signals of Russian economic recovery, it looks like investors will prefer US Dollar and Euro denominated instruments to ruble ones.

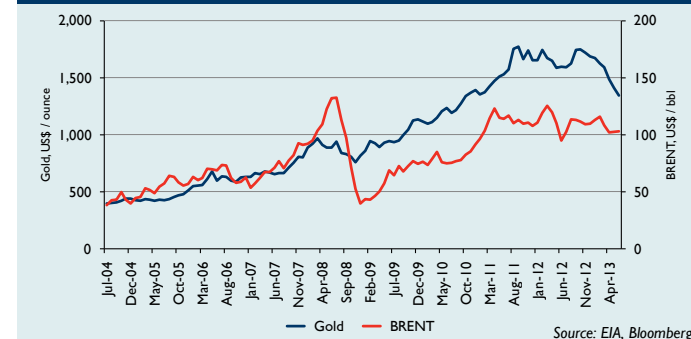
В середине июня МВФ понизил прогноз роста ВВП России с 3,4% до 2,5% в 2013 году и до 3,25% в 2014 году. Основными уязвимыми местами экономики России названы сильная сырьевая зависимость, плохой инвестиционный климат, слабая бюджетная политика и большая роль государства в экономике.

Положительная динамика экономик крупных потребителей сырьевых ресурсов – США и Китая, рост спроса на внешних рынках, замедление инфляции, хороший прогноз по урожаю сельскохозяйственной продукции позволяют предположить, что экономика России миновала критическую точку и продолжит восстановление во второй половине 2013 года.

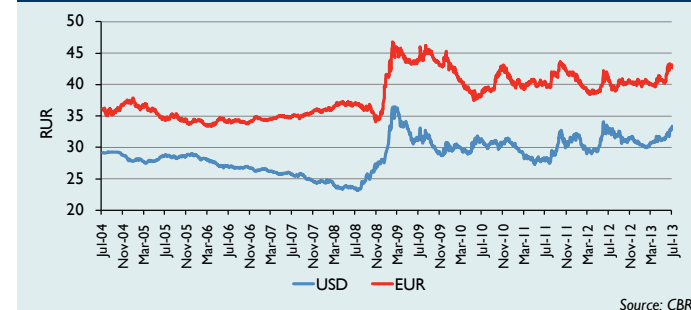
Главную угрозу представляет волатильность рубля, который с января потерял около 7,5% по отношению к доллару США и около 9% по отношению к Евро. В значительной степени отрицательная динамика курса рубля находится под влиянием внешних факторов: снижения цен на нефть и выходом иностранных инвесторов из российских рублевых активов на фоне заявлений о сокращении стимулирования экономики США. Хотя, свою долю пессимизма вносят заявления ЦБ о планах по борьбе с инфляцией.

Таким образом, несмотря на ожидаемый подъем экономики РФ и ожидаемое укрепление рубля до конца 2013 года, инвесторы будут предпочитать более надежные инструменты для инвестиций рублевым активам.

#### GOLD AND OIL PRICES ЦЕНЫ НА ЗОЛОТО И НЕФТЬ BRENT



#### RUSSIAN RUBLE EXCHANGE RATE КУРС РУБЛЯ К ДОЛЛАРУ И ЕВРО



#### GDP AND YOY CPI, H1 2013 ВВП И ИНФЛЯЦИЯ, 2013 Г.



#### RUSSIA'S MACRO PERFORMANCE МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ

|                          | ROSSTAT'S<br>ACTUAL |       | MINISTRY FOR ECONOMIC<br>DEVELOPMENT |      |      |      | URALSIB CAPITAL |      |      | RENAISSANCE CAPITAL |      |      |
|--------------------------|---------------------|-------|--------------------------------------|------|------|------|-----------------|------|------|---------------------|------|------|
|                          | 2012                | 2013  | 2013                                 | 2014 | 2015 | 2016 | 2013            | 2014 | 2015 | 2013                | 2014 | 2015 |
| GDP, %                   | 3.4                 | 1.8 * | 2.4                                  | 3.7  | 4.1  | 4.2  | 2.1             | 2.6  | 3.3  | 3                   | 3.8  | -    |
| CPI yoy, %               | 6.6                 | 7.2   | 6.7                                  | 5.3  | 5.1  | 5.1  | 6.3             | 6.6  | 6.5  | 5.8                 | 5.5  | -    |
| Industrial production, % | 2.6                 | 0.1 * | 2                                    | 3.4  | 3.4  | 3    | 1.4             | 2.9  | 3.5  | 4                   | 4.2  | -    |
| Retail trade turnover, % | 5.9                 | 3.8 * | 4.3                                  | 4.9  | 5    | 5    | 4.5             | 5.3  | 6    | 5.7                 | 5    | -    |
| Fixed Investments, %     | 6.6                 | 0.1 * | 4.6                                  | 6.6  | 7.2  | 7.6  | 2.5             | 3.8  | 5.4  | 4.7                 | 6.6  | -    |
| Disposable income, %     | 4.2                 | 4.3 * | 3                                    | 4.4  | 4.6  | 4.7  | 3.6             | 4.0  | 4.2  | -                   | -    | -    |

\* January - May

Source: Ministry for Economic Development, Rosstat, Uralsib Capital, Renaissance Capital



# CAPITAL MARKETS

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q2 2013



|  |         |
|--|---------|
| TOTAL INVESTMENTS / ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, US\$                           | 4.63 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

The total volume of investments in first half of 2013 accounted for \$4.63 billion.

Moscow is still the core market for Russian property investments, absorbing 80-85% of total capital. The decentralization trend away from Moscow towards the regions saw a pause and slight reversal during the crisis years. In pre-crisis 2007 for instance, the regions received 25% of all investments. However, investor demand for Russian real estate is now way above quality supply especially in the regions, particularly in retail, warehouse and industrial, and in the hospitality sectors. With the expected delivery of 1.6–2.8 million sq m of shopping centres across Russia within the next two years, the investment pattern towards the regions will resume.

By the end of 2013, the volume of investment deals will reach a level of \$8 billion. In 2014 the market expects a mild slowdown with volumes remaining at similar level of \$7.8 billion. The leading share in the market belongs to Russian investors (71%) and is similar to 2012 yet the share from international investors has doubled since 2010-2011.

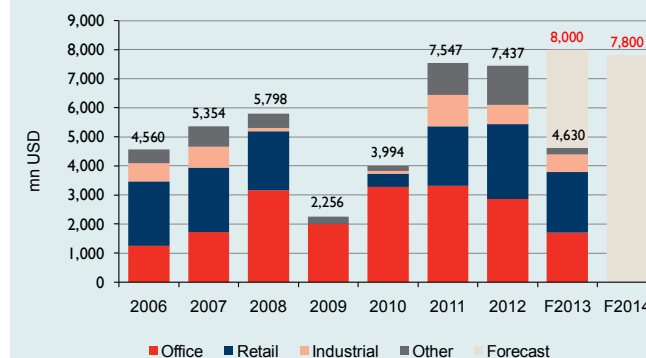
### КРАТКИЙ ОБЗОР

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость за первое полугодие 2013 составил 4,63 млрд. долларов США.

Москва продолжает быть основным рынком России, привлекая более 80% всех инвестиций в коммерческую недвижимость. Только в предкризисный 2007 год на регионы пришлось максимальные 25% общего объема инвестиций. Однако спрос на коммерческую недвижимость превышает предложение, особенно в торговой, складской и гостиничной недвижимости, с акцентом на регионы. Мы ожидаем, что благодаря вводу в эксплуатацию 1,6-2,8 млн. кв. м торговых площадей в 2013-2014 годах повлияет на распределение инвестиций между Москвой и регионами России.

Мы оставили наш прогноз инвестиций на 2013 год – 8 млрд. долл. США – без изменений. В 2014 году, по нашему мнению, рынок ожидает незначительное снижение и объем инвестиций может составить около 7,8 млрд. долларов США.

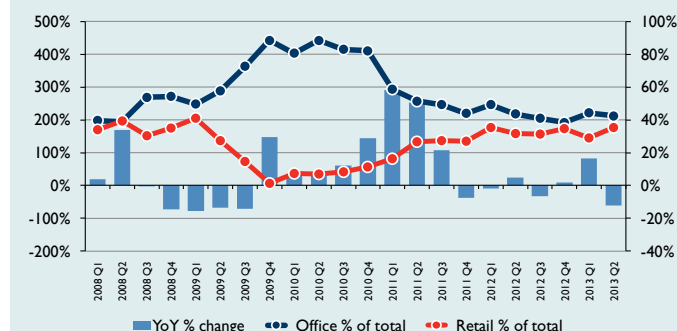
### TOTAL INVESTMENTS BY SECTOR ИНВЕСТИЦИИ ПО СЕКТОРАМ



Source: Cushman & Wakefield

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

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



Source: Cushman & Wakefield



## MAIN DEVELOPMENTS

In 2012, demand for regional investment appeared, however the scarcity of quality supply was still a holding factor with investors interested primarily in economically developed cities with a population of over a million in the European part of Russia.

The retail market has gained momentum since the end of 2011. In the first half of 2013 alone, retail was the most attractive real estate sector for investors and half of all investments went towards it (\$2.08 billion). By comparison, annual retail investment volumes accounted for \$2.04 billion for all of 2011 and \$2.59 billion for all of 2012. Developers' expansion plans are backed by solid rising individual consumption. In 2012, Russia became the number one retail market in Europe, being fourth just 2 years ago. Russia now has a huge consumer market with constantly rising real personal incomes, 70% of which go towards consumer spending. The most successful shopping centres in Moscow enjoy daily average footfalls of 40,000-80,000 and average vacancy rates about 1%.

Although the office segment is slightly behind with \$1.71 billion invested in the first half of 2013, this year saw the largest office transaction in the history of the Russian office market (the purchase of White Square business center by OI Properties). All quality office assets have rental rates nominated in foreign currencies with yearly indexation unlike in other BRIC countries where this is banned. Moreover, continuity of financial flows from quality assets is protected by long-term leasing agreements. Thus, in volatile economic conditions and with potential volatility in the ruble, the quality office sector becomes extra attractive.

Investment into warehouse and industrial real estate was \$600 million and may reach over \$1 billion towards the end of 2013 which will be a repeat of the extremely successful results for this sector in 2011 (\$1.08 billion).

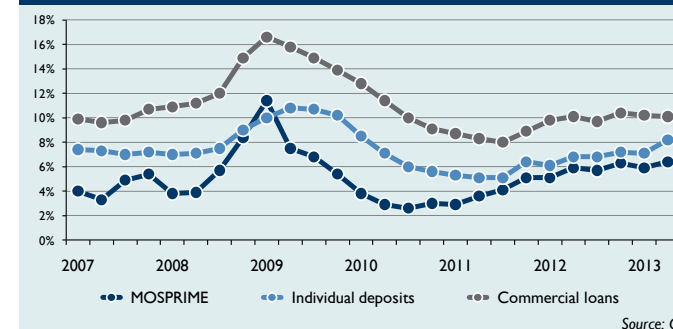
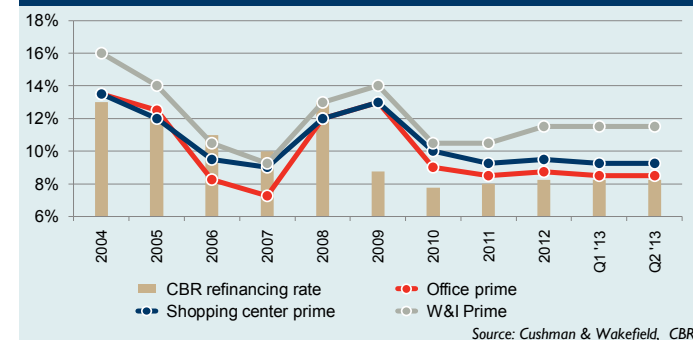
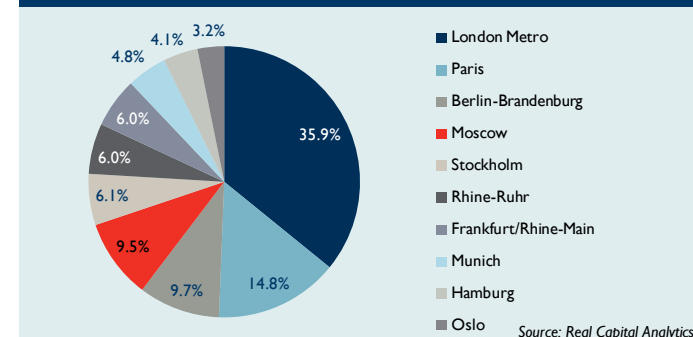
## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В 2012 году инвестиционный интерес к коммерческой недвижимости в регионах начал возрождаться, однако недостаток качественного предложения до сих пор является сдерживающим фактором. Для инвесторов принципиальным является уровень развития экономики в регионах и сейчас инвестиционный спрос, главным образом, сосредоточен в городах-миллионниках европейской части России.

Инвестиции в торговую недвижимость постепенно растут с 2011 года. Если в 2011 году на инвестиции в торговую недвижимость пришлось 2,04 млрд. долл. США, то в 2012 этот показатель составил 2,59 млрд. долл. США, при этом только за первое полугодие 2013 года объем инвестиций достиг 2,06 млрд.

Спрос инвесторов в этом сегменте основывается на активных планах ритейлеров и увеличении объемов личного потребления: Россия - это большой потребительский рынок, с постоянно растущими доходами населения, около 70% из которых тратится на приобретение товаров потребления и услуг. В 2012 году Россия стала крупнейшим рынком в Европе по обороту розничной торговли, поднявшись на верхнюю ступень с 4 места в 2010 году. Самые успешные торговые центры Москвы ежедневно посещают от 40 000 до 80 000 потенциальных покупателей, при том, что уровень вакантных площадей здесь не превышает 1%.

Офисный сегмент немного отстает от торгового, за первое полугодие в него было инвестировано 1,71 млрд. долларов США. В этом году была заключена самая крупная офисная сделка за всю историю офисного рынка (покупка OI Properties БЦ «Белая площадь»). Ставки аренды на офисные помещения номинированы в иностранной валюте с ежегодной индексацией, в отличие от других стран БРИК где подобные условия запрещены законодательно. К тому же, непрерывность финансовых потоков для качественных активов обеспечена длительными договорами аренды. В условиях неопределенности с курсом рубля и инвестиционной привлекательностью рублевых активов, привлекательность качественных коммерческих объектов несравнимо выше.

MOSPRIME, DEPOSIT RATE AND COMMERCIAL CREDIT RATE  
ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ И УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯMOSCOW PRIME CAPITALIZATION RATES  
СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ «ПРАЙМ» В МОСКВЕ10 MOST ACTIVE EUROPEAN MARKETS В 2013  
10 КРУПНЕЙШИХ РЫНКОВ ЕВРОПЫ В 2013

As the 2014 Winter Olympics and subsequent 2018 World Cup are coming closer, there is a rise in disputes about their influence on the property market. Both events will take place in European Russia and much closer to its financial and economical centers. However, the analysis of international experience shows that the event itself creates the opportunity whereas the post-event period is the cornerstone for successful property market growth in the regions. Thus if the government will share the driving role with other investors, that will be the key point for regional property market development.

### CAPITALIZATION RATES

The current yields for prime assets in Moscow are 8.5% for offices, 9.25% for shopping centers, and 11.5% for warehouse and industrial space. The spread is about 250 bps for the European average and about 450 bps for best European markets (London and Paris). The market has largely matured in the post-crisis period thus the spread is now less volatile compared to 2007-2009.

The St. Petersburg average yields are estimated by 100–150 bps higher and the regional markets are 200–250 bps higher than Moscow. In developed cities of Russia, the combined risks are not significantly greater than in developed European markets. Moreover, when comparing Russia to other emerging markets like Brazil (where rental rates can't be USD indexed and the long term leases are generally difficult), or China (where the economy and property markets are overheated and currently slowing down), or undersupplied India, we see that the Russian market has much better investment opportunities both in terms of liquidity and investment return.

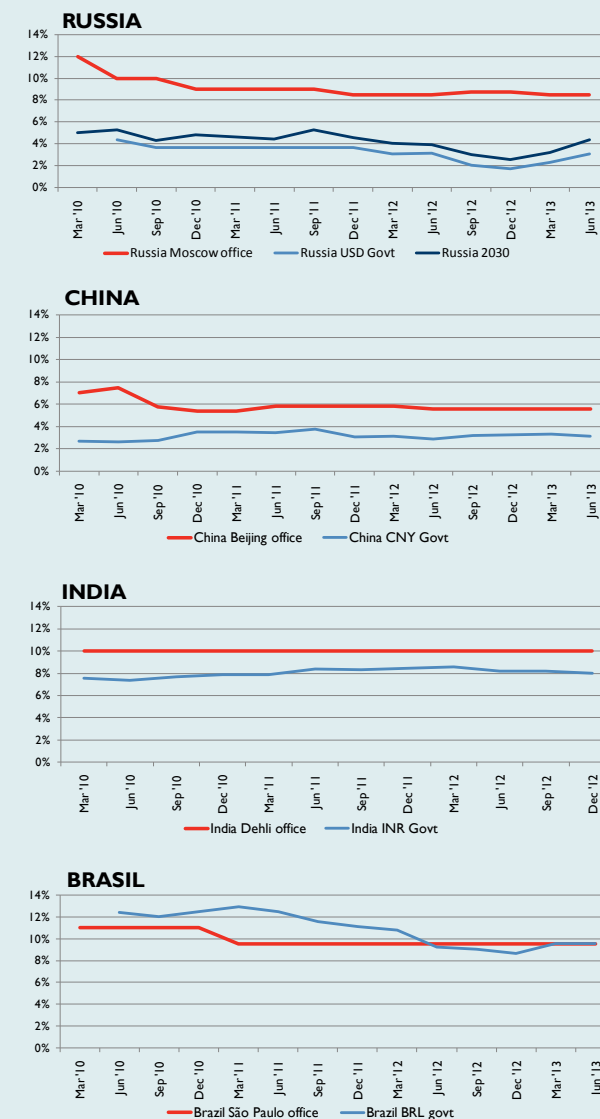
По мере приближения зимних Олимпийских игр в Сочи в феврале 2014 г., и далее Чемпионата мира по футболу 2018 года, возникает вопрос о том, какое влияние они способны оказать на региональный рынок коммерческой недвижимости. Оба события пройдут в европейской части России, ближе к финансовым и экономическим центрам страны. Однако, международный опыт показывает, что подобные мероприятия создают только хорошие предпосылки для притока капитала и развития рынка коммерческой недвижимости после их проведения. Без участия государства, которое, особенно на начальном этапе, должно стать основной движущей силой регионального развития, невозможен приток частного капитала и благоприятные возможности останутся нереализованными.

### СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Ставка капитализации на объекты класса прайм в Москве составляют 8.5% для офисов, 9.25% для торговых центров и 11.5% для складской недвижимости. Это выше среднеевропейского уровня на 250 базисных пунктов и на 450 бп выше наиболее развитых европейских рынков – Лондона и Парижа.

Средняя ставка доходности в Санкт-Петербурге на 100-150 бп выше, а в регионах на 200–250 бп выше, чем в Москве. Комбинированные риски в развитых городах России незначительно выше, чем во многих городах Европы. Более того, при сравнении с развивающимися рынками стран BRIC: Бразилии (где ставки не могут быть зафиксированы в долларах, а длительные договора аренды сложно заключить юридически), Китая, где экономика и рынок недвижимости перегрет или Индии с ее недостатком предложения инвестиционного качества, Россия предоставляет инвестором лучшие возможности для инвестирования как за счет большей ликвидности, так и дохода от инвестиций.

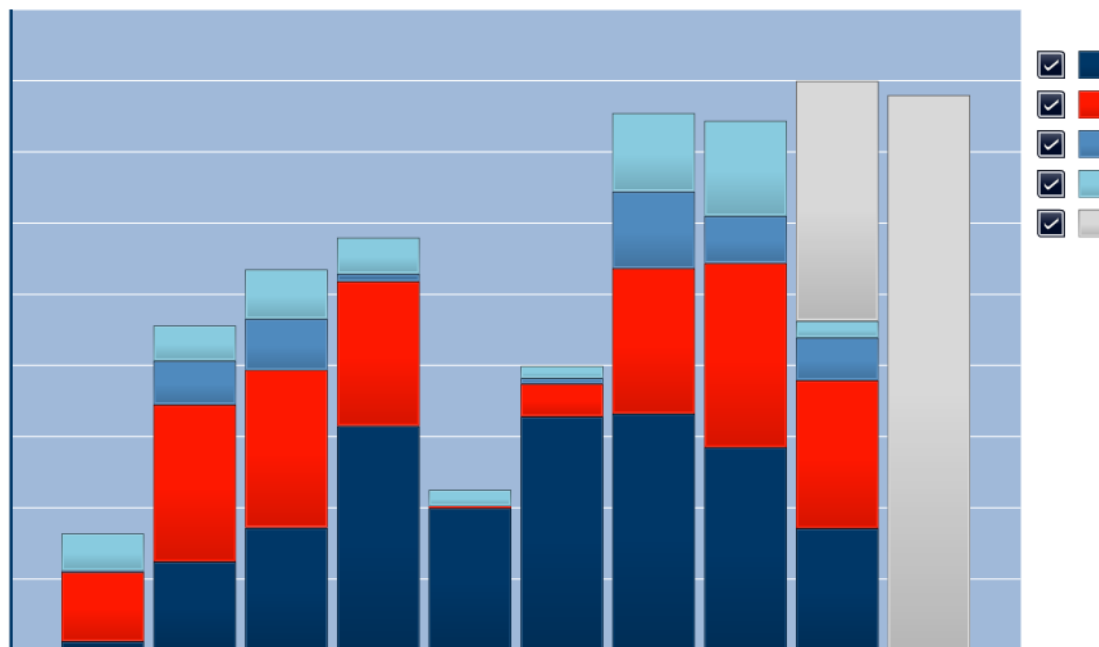
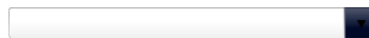
### PRIME OFFICE YIELDS VS GOVT BONDS IN BRIC COUNTRIES ОФИСНЫЕ СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ И ДОХОДНОСТЬ ГОСОБЛИГАЦИЙ В СТРАНАХ BRIC



Source: Cushman &amp; Wakefield, Bloomberg

## INTERACTIVE CHARTS / ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ

RUSSIAN PROPERTY INVESTMENT MARKET / ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ



# RETAIL

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q2 2013



VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

0.5%

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

16.05 mn sq m

554 quality projects

### BRIEF SUMMARY

Shopping centre attendance is at a high level and consumer expectations are stable. On this foundation, retailers continue to positively evaluate the market and many continue to actively plan expansions. There are new retailers on the market, existing brands are testing new formats and marketing approaches.

In Q2 of 2013, as was the case throughout 2012, rental rates were stable in Moscow and other Russian regions. In Moscow, due to deficit of offers in shopping centres, interest rose towards street store rental which led to growth in rates in this segment.

### CONSUMERS

According to Rosstat, the real income of Russian consumers decreased by 1.3% in May 2013 compared to May 2012 and grew by 4.5% in January-May 2013 compared to same period last year. An average monthly salary in May 2012 was 30,000 rubles and grew 13.5% compared with last year.

Total retail trade growth in Russia for January-May was 3.8%.

### КРАТКИЙ ОБЗОР

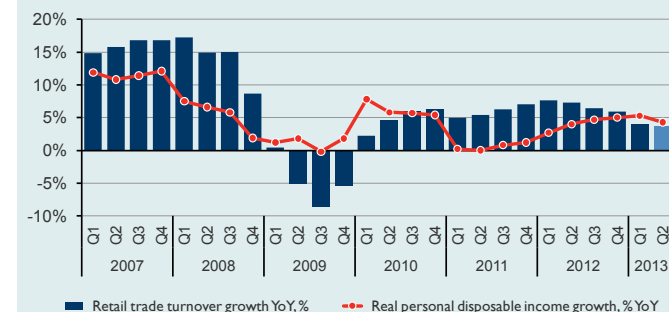
Посещаемость торговых центров находится на высоком уровне, потребительские ожидания стабильны. На этом фундаменте ритейлеры продолжают позитивно оценивать рынок и планировать активное развитие. Новые ритейлеры появляются в основном после тестирования рынка в рамках мультибрендовых магазинов. Существующие торговые марки активно развивают новые форматы.

В втором квартале 2013 года, как и в течение 2012 года, ставки аренды были стабильны в Москве и в регионах России. В Москве, в связи с дефицитом предложения в торговых центрах, повысился интерес арендаторов к торговым помещениям на улицах, что привело к росту ставок аренды в этом сегменте.

### ПОТРЕБИТЕЛИ

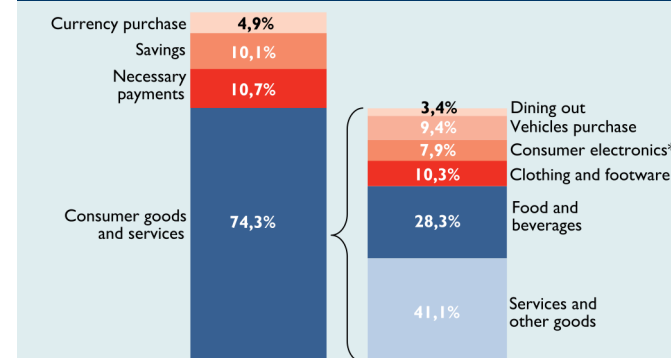
Реальные располагаемые денежные доходы населения России (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по оценке Росстата, в мае 2013 года снизились на 1,3% по сравнению с маем 2012 года, однако выросли на 4,5% за январь-май 2013 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Среднемесячная зарплата в России в мае 2013 г. составила 30 000 рублей и выросла на 13,5% по сравнению с прошлым годом.

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



Source: Rosstat

### CONSUMER SPENDING (% 2012) СТРУКТУРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ (% 2012)



\* Consumer electronics, furniture and household goods

\* Домашняя электроника, мебель и товары для дома

Source: Rosstat



## RETAILERS

Retailers show a high level of interest towards further expansion. As many retailers are actively develop new Russian regions, smaller and smaller towns increasingly fall in their zone of interest. Sportmaster began to actively open stores in cities with populations under 100,000, many international brands also set their goals for small cities.

Brands which previously sold their products in Russia within the framework of multibrand shopping malls are now opening their single monobrand stores (flagman stores opened Tukkuri and Harman, actively being built are monobrand Samsung stores). Most of new brands open in Moscow and St. Petersburg.

Retailers are actively getting proficient in selling over the Internet. Lacoste and Alba recently announced new Internet stores, Metro Cash & Carry are planning to start selling over the web in 2013. Euroset already opened 9 Internet-stores in West Siberian region. Impressive rates of expansion in Internet retail is demonstrated by Eldorado, which within 7 months opened 100 centers for receiving products bought online and will open another 400 distribution points before the end of 2013.

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

| REGION      | CITY              | NEWCOMERS 2013 | COMING SOON          |
|-------------|-------------------|----------------|----------------------|
| Privolzhsky | Beloretsk         | Глория Джинс   |                      |
|             | Kazan             | Leroy Merlin   |                      |
|             | Naberezhny Chelny |                | Leroy Merlin         |
|             | Nishny Novgorod   | Telex          |                      |
|             | Orenburg          | Sbarro         |                      |
|             | Penza             | H&M            |                      |
| Sibirsky    | Ufa               |                | Decathlon            |
|             | Angarsk           | Detsky Mir     |                      |
|             | Krasnoyarsk       |                | Lenta                |
|             | Novosibirsk       | Karusel        | Hamleys, Mamas&Papas |
|             | Nyagan            | New Yorker     |                      |
|             | Omsk              |                | Decathlon            |
|             | Tymen             | Auchan         |                      |

## РИТЕЙЛЕРЫ

Интерес ритейлеров к развитию находится на высоком уровне. Многие ритейлеры осваивают новые регионы России, причем в зону интереса попадают все менее крупные города. Спортмастер стал активно открывать свои магазины в городах с населением менее 100 000 человек, многие международные бренды также нацелены на малые города.

Бренды, которые ранее продавали свои товары в России в составе мультибрендовых магазинов, открывают свои монобрендовые магазины (флагманские магазины открыли Tukkuri и Harman, активно развиваются монобрендовые магазины Samsung). Большая часть новых брендов выходит на рынок в Москве и Санкт-Петербурге.

Ритейлеры активно осваивают продажи через интернет: об открытии интернет-магазинов недавно объявили Lacoste и Alba, Metro Cash & Carry планирует открыть продажи через интернет в 2013 году. Евросеть уже открыла девять интернет-магазинов в Западно-Сибирском регионе. Впечатляющие масштабы развития интернет-торговли демонстрирует Эльдorado: за семь месяцев сеть открыла 100 пунктов выдачи товаров, купленных через интернет и до конца 2013 года собирается открыть еще 400 точек.

| REGION   | CITY         | NEWCOMERS 2013        | COMING SOON        |
|----------|--------------|-----------------------|--------------------|
| Far East | Vladivostok  |                       | Metro Cash & Carry |
| Uralsky  | Ekaterinburg | Decathlon, Nespresso, |                    |
|          | Miass        |                       | Karusel            |
|          | Nishny Tagil |                       | Lenta              |
| Central  | Balashiha    |                       | Lenta              |
|          | Bryansk      |                       | OBI, O'Key         |
|          | Ivanovo      | Media Markt           |                    |
|          | Moscow       | Marukame              |                    |
|          | Tver         | Leroy Merlin          |                    |
| Southern | Armavir      |                       | Lenta              |
|          | Volgograd    | Leroy Merlin          |                    |
|          | Sochi        |                       | Louis Vuitton      |
|          | Taganrog     | Lenta                 |                    |

Information from company websites and other open sources

NEW GLOBAL RETAILERS IN 2013  
НОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ В РОССИИ 2013

|                    |               |                          |                  |  |
|--------------------|---------------|--------------------------|------------------|--|
| Restaurants, cafes | MARUKAME UDON | Moscow, Pyatnitskaya st. | Jamie's ITALIAN  | Moscow, Petrovskiy blvd.               |
|                    | Expression    | Moscow, Pokrovka str.    | smoothie factory | Moscow, Airport Gallery                |
| Accessories        |               |                          | TROLLBEADS       | Moscow, Atrium                         |
| W&B                |               |                          | HARMAN           | Moscow, Kuznetsky Most st.             |
| Homewear           |               |                          | TIKKURILA        | St.Petersburg, Lugovskiy pr.           |
| Clothing           | TAKKO FASHION | Moscow, Zolotoy          | SILK & CASHMERE  | St. Petersburg, Vladimirovskiy Passage |
|                    | NAUTICA       | Moscow, Pr. Mira         | THE NORTH FACE   | Moscow, MEGA Belaya Dacha              |

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

|                    |  |                        |
|--------------------|--|------------------------|
| Clothing           | HAMMERSMITH                                | FOREVER 21             |
| Footwear           | BUSHMAN <sup>®</sup> EXPEDITION OUTFITTERS | VAGABOND               |
| Children           |  | chicco                 |
| Sport              |  | asics                  |
| Homewear           |  | Crate&Barrel           |
| Restaurants, cafes |  | Krispy Kreme Doughnuts |
| Accessories        |  | MELI MELO              |

Source: Cushman &amp; Wakefield

## RETAIL SPACE

In Q2, visiting rate of Moscow retail centers was at a higher level than last year. The proportion of buyers (number of people who made a purchase compared to total number of visitors) also remains at medium level (for Moscow) with 39.1%.

In second quarter 2013, the number of both the visitors and buyers grew compared to Q1 2013.

The level of available space in quality shopping centers reached a negligible amount of less than 1%.

The total number of retail outlets in the observed sample is 865 (brands in shopping galleries without operators of restaurant zones and without service companies like dry cleaning, banks, etc). These retail outlets are filled with 552 unique brands.

*\* 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

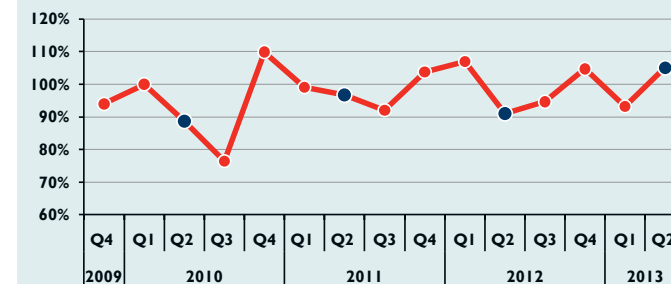
В II квартале посещаемость\* торговых центров в Москве находилась на более высоком уровне, чем в предыдущие годы. Наряду с этим доля покупателей (количество людей, совершивших покупки, относительно общего количества посетителей) также находится на среднем для Москвы уровне (39,1%).

Во II квартале выросли как посещаемость, так и доля покупателей (относительно первого квартала 2013 года).

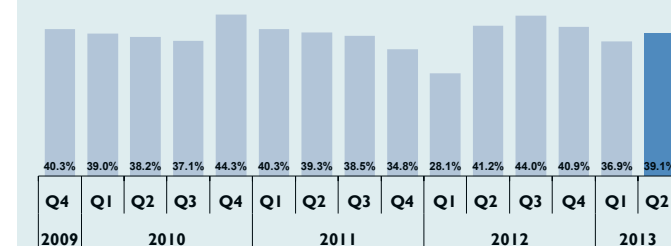
Уровень свободных помещений в качественных торговых центрах достиг минимальных значений и составляет менее 1%.

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

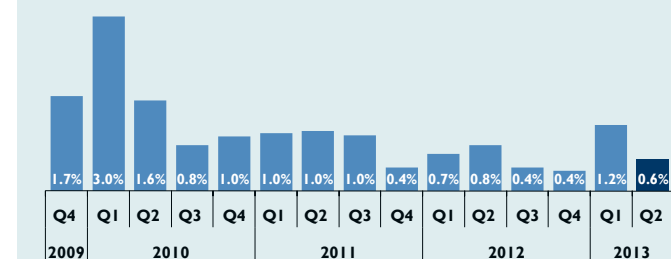
*\* Мониторинг проводится Cushman&Wakefield на основе выборки из 9 качественных торговых центров Москвы общей GLA 0,5 млн кв.м. Эти торговые центры функционируют не менее одного года и обладают сформировавшейся зоной охвата. Доля покупателей — доля посетителей, выходящих из торговых центров с покупками, 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

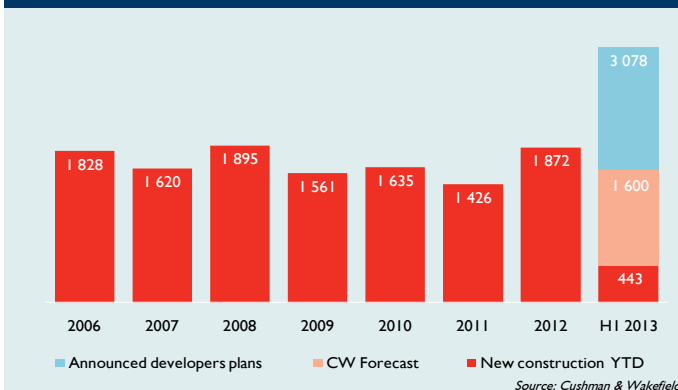


## NEW CONSTRUCTION

In 2003, 103 quality retail objects will open for business in Russia (shopping centers, outlets, retail parks) with a total GLA of 3,155,752 sq m. Overall, new quality retail projects are planned for delivery in 58 Russian cities. Throughout Q2, 4 quality shopping centers were opened with GLA of 112,350 sq m.

Two of the biggest shopping centers, Indigo Life (39,750 sq m) and Avenue (31,500 sq m), opened in cities with populations of more than 1 million (Nizhny Novgorod and Saint Petersburg). Kaliningrad and Kursk received shopping centers with trading area around 20,000 sq m.

In Moscow, the following outlets were opened for business: Fashion House Outlet Mall (with tenants like TSUM, Reserved, Samsonite, REEBOK, Tom Tailor, Adidas, Kanzler) and Vnukovo Outlet Village (Adidas, Levi's, ECCO, Kanzler, Lacoste). The Angry Birds Park at Vnukovo Outlet Village became an interesting point of attraction for the child segment. In addition, shopping center RIO opened (developer Tashir, GLA 57,000 sq m) with anchor brand tenants Green Crossing, M Video, Snow Queen, H&M, and others.

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

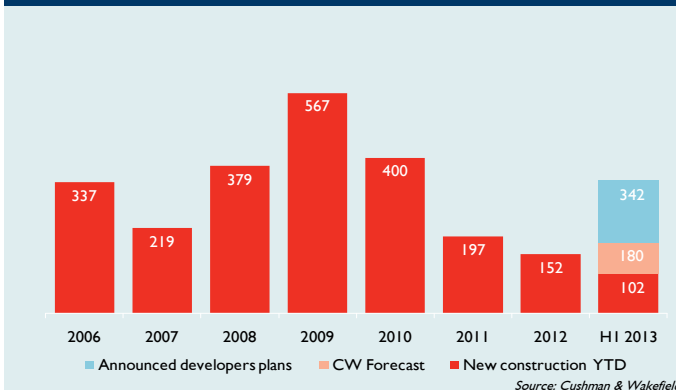
## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

В 2013 году в России планируется к вводу в эксплуатацию 103 качественных торговых объекта (торговых центров, аутлетов, ритейл парков) общей GLA 3 155 752 кв. м. Всего новые качественные торговые центры могут появиться в 58 российских городах.

В течение II квартала было открыто четыре качественных торговых центра общей GLA 112 350 кв. м в Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Калининграде и Курске.

Два самых крупных торговых центра, Игидо Life (GLA 39 750 кв. м) и Авеню (GLA 31 500 кв. м), открылись в городах с населением более 1 млн человек. В Калининграде и Курске появились торговые центры с торговой площадью около 20 000 кв. м.

В Москве были введены в эксплуатацию аутлеты Fashion House Outlet-Mall (арендаторы: ЦУМ, Reserved, Samsonite, REEBOK, Tom Tailor, Adidas, Kanzler) и Vnukovo Outlet Village (Adidas, Levi's, ECCO, Kanzler, Lacoste). Интересным центром притяжения для детской аудитории в аутлете Vnukovo Outlet Village стала игровая площадка Angry Birds Park. Также был введен в эксплуатацию ТРЦ РИО (девелопер Ташир, GLA 57 000 кв. м.) с якорными арендаторами "Зеленый Перекресток", "М.Видео", "Снежная Королева", H&M и другими.

QUALITY RETAIL CONSTRUCTION, '000 SQ M, MOSCOW  
СТРОИТЕЛЬСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ, ТЫС. КВ. М, МОСКВАNEW CONSTRUCTION 2013, RUSSIA, QUALITY RETAIL STORES  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2013 ГОДУ, РОССИЯ,  
КАЧЕСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ

| LOCATION  | PROPERTY NAME                                  | RETAIL GLA, SQ M | DELIVERY |
|---|--|------------------|----------|
| MOSCOW Projects with GLA > 15,000 sq m                                |  |                  |          |
|   | Fashion House Outlet-Mall                      | 28 760           | Q2       |
|   | Vnukovo Outlet Village                         | 16 584           | Q2       |
|   | RIO (Leninskiy)                                | 57 000           | Q2       |
|   | RIO Kievskoe highway                           | 40 000           | Q4       |
|   | Shaiba   | 35 000           | Q4       |
|   | Otrada (phase 2)                               | 22 020           | Q3       |
|   | Favorit  | 21 900           | Q4       |
|   | Moskvorechye                                   | 19 780           | Q3       |
|   | Raikin Park (Raikin centre of art and culture) | 17 000           | Q3       |
|   | VDNKh Mall                                     | 15 000           | Q3       |
|   | Bratevo Mall                                   | 15 000           | Q3       |
| Total GLA Moscow  |  | 341 790          |          |
| 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       |
| Nizhny Novgorod   | Indigo Life                                    | 39 750           | Q2       |
| St. Petersburg  | Avenue   | 31 500           | Q2       |
| Kaliningrad   | Europa Center (Phase II)                       | 20 700           | Q2       |
| Kursk   | Evropa 2                                       | 20 400           | Q2       |
| Omsk  | Arena Mall                                     | 103 000          | Q4       |
| Bryansk   | Aero Park City (1 phase)                       | 91 000           | Q4       |
| Ufa   | Planeta  | 90 000           | Q3       |
| Ekaterinburg  | Ekaterininsky                                  | 89 000           | Q4       |
| Perm  | SC on Speshilova                               | 75 000           | Q4       |
| Tumen   | Kristall                                       | 75 000           | Q3       |
| Ekaterinburg  | Evropeyskiy (former Prizma)                    | 70 397           | Q4       |
| Nizhny Novgorod   | Nebo   | 69 650           | Q4       |
| Bryansk   | Sayani Park                                    | 68 000           | Q4       |
| Novokuznetsk  | City Mall                                      | 63 000           | Q4       |
| St. Petersburg  | London mall (Felicita-Kollontay)               | 63 000           | Q4       |
| Yaroslavl   | Aura   | 62 550           | Q4       |
| Tver  | Retail Park Oktyabrskiy                        | 57 326           | Q3       |
| Ufa   | M7 Mall  | 53 355           | Q4       |
| St. Petersburg  | Zhemchuzhnaya Plaza (Yuzhnaya)                 | 48 000           | Q3       |
| Irkutsk   | KomsoMall (former Kontinental)                 | 47 700           | Q4       |
| St. Petersburg  | Zanevskiy kaskad 3                             | 46 500           | Q3       |
| Krasnoyarsk   | Ogni   | 45 000           | Q3       |
| Armavir   | Krasnaya Ploschad                              | 45 000           | Q3       |
| Ekaterinburg  | Magnit   | 44 321           | Q3       |
| Saratov   | June   | 40 600           | Q4       |
| St. Petersburg  | Kontinent na Zvezdnoy (phase II)               | 40 000           | Q3       |
| TOTAL GLA RUSSIA  |  | 3 077 752        |          |

Source: Cushman & 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 H1, 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 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 полугодия 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 в среднем на 30-60% ниже 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 &amp; Wakefield

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

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

## QUALITY RETAIL LEASE STRUCTURE

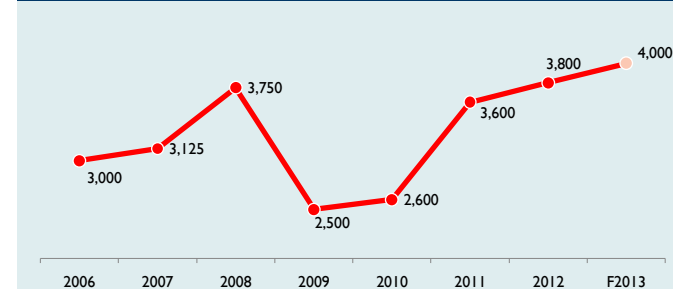
## СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ

| ITEM                                    | COMMENTS   | КОММЕНТАРИИ  |
|---|--|--|
| Lease Terms<br>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<br>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<br>Депозит                 | The rent deposit required in quality shopping centres is typically between 1-3 months rent equitant.   | В качественных торговых центрах составляет 1-3 месяца арендной платы.  |
| Indexation<br>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<br>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<br>Другие платежи           | VAT 18%<br><br>Local property taxes are not paid separately, they are generally included in the service charges.   | НДС 18%<br><br>Налог на недвижимость обычно включается в операционные платежи  |

Source: Cushman &amp; 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 &amp; Wakefield



## HIGH STREETS

Tenants continue to demonstrate strong interest in Moscow's high streets. Especially high is the demand for space in the "luxury" segment of Petrovka-Stoleshnikov as well as this area's connected streets of Bolshoy Dmitrovky and Kuznetsky Bridge.

High activity is shown by operators of catering points of medium and medium plus ranking.

Tverskaya Street saw several offerings in the most pedestrian friendly parts close to Okhotniy Riad (space which previously belonged to Hyundai and Ile de Beaute). Also, some increase in the volume of offerings was noticed in Leninskiy and Kutuzovskiy prospects.

Overall, the supply on high streets in the downtown is increasing due to reconceptualization of old formats (mostly office space converted to retail) and supporting retail space in new business centers (such as those in White Gardens, Wall Street, etc) and hotels. In addition, new high street clusters are forming. For example, a retail zone is forming in Patriarch Ponds (Mayakovskaya Metro). Residential space on first floors is being transformed into non-residential space, often into small conceptual show rooms, cafes, beauty salons, etc.

Rental rates in shopping corridors are stable. However, due to the low volume of vacancies in prime corridors, a number of rates were noticed significantly higher than average (see table).

## ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ

Арендаторы продолжают проявлять высокий интерес в первую очередь к прайм торговым коридорам Москвы. Особенно высок спрос на помещения в районе Петровка-Столешников, а также в прилегающих к этой зоне части улиц Большой Дмитровки и Кузнецкого Моста.

Высокую активность показывают операторы точек общественного питания ценовых категорий средней и средней плюс.

На Тверской улице появилось несколько предложений в наиболее проходной части, прилегающей к Охотному ряду (например, бывшие помещения Hyundai и Ile de Beaute. Также некоторое увеличение объема предложения отмечается на Ленинском и Кутузовском проспектах.

Общее предложение на торговых улицах в центре города увеличивается за счет реконцепции старых форматов (преобразование офисов в торговые помещения), сопутствующих торговых площадей в бизнес центрах (таких как Белые Сады, Wall Street и др.) и гостиницах. Также формируются новые кластеры уличной торговли - например, торговая зона Патриарших прудов (метро Маяковская). Жилые помещения на первых этажах переводят в нежилой фонд и открывают там концептуальные точки - шоу-румы, кафе, салоны красоты.

Ставки аренды в торговых коридорах стабильны. Однако в прайм-коридорах, в связи с малым объемом вакантных помещений, были зафиксировано несколько сделок по ставкам значительно выше средних (см. таблицу).

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

| BUSINESS                            | TYPICAL AREA<br>sq.m GLA | PRIMARY STREETS *<br>USD/sq.m/annum | SECONDARY STREETS *<br>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         |
| Stoleshnikov per.      | \$4,000 - \$6,000  | up         |

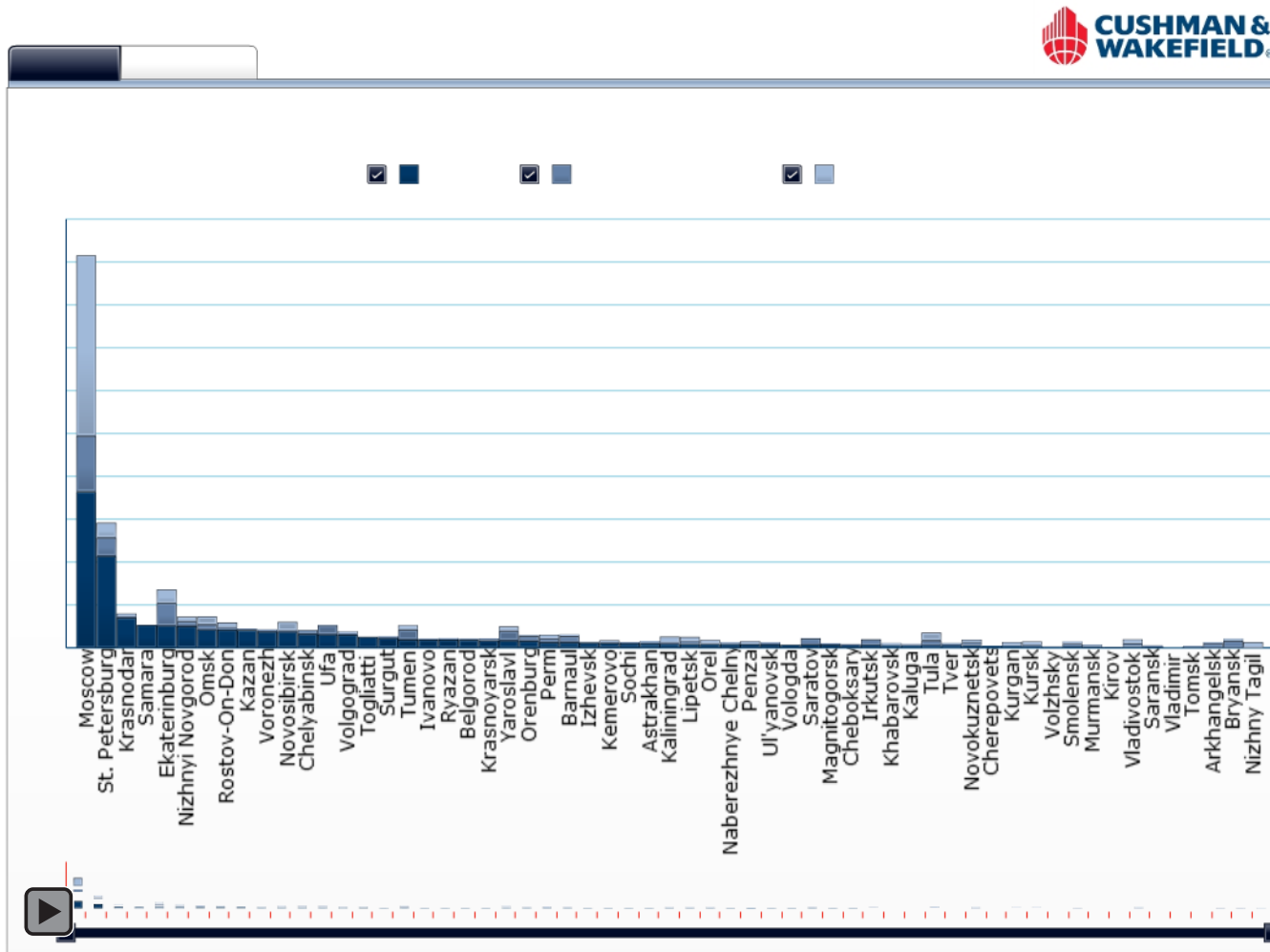
Source: Cushman & Wakefield

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



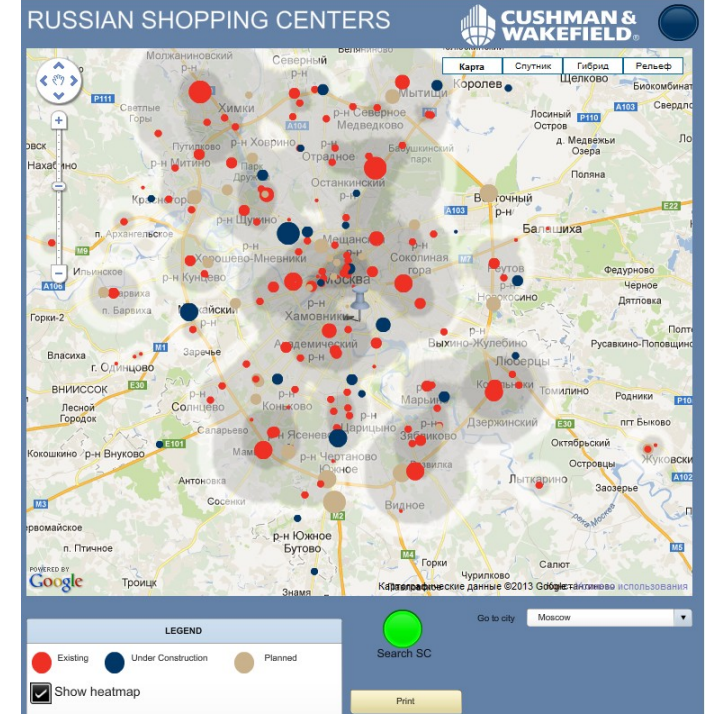
## INTERACTIVE CHARTS / ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ

QUALITY RETAIL STOCK AND PIPELINE / СУЩЕСТВУЮЩИЕ И СТРОЯЩИЕСЯ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ



Source: Cushman & Wakefield

## RUSSIAN SHOPPING CENTERS INTERACTIVE MAP ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ РОССИИ. ИНТЕРАКТИВНАЯ КАРТА



Source: Cushman & Wakefield

# OFFICE MARKET

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q2 2013



|   |               |
|---|---------------|
| TOTAL STOCK MOSCOW / ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В МОСКВЕ                   | 13,44 mn sq m |
| VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ                                  | 13.15%        |
| AVERAGE RENTAL RATE, CLASS A / СРЕДНЯЯ АРЕНДНАЯ СТАВКА, КЛАСС А         | US\$ 870      |
| HI 2013 DEMAND (TAKE-UP)/ ОБЪЕМ СДЕЛОК АРЕНДЫ И ПРОДАЖИ В I-II кв. 2013 | 868,063 sq m  |
| HI 2013 NEW CONSTRUCTION / НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В I-II кв. 2013          | 341,041 sq m  |

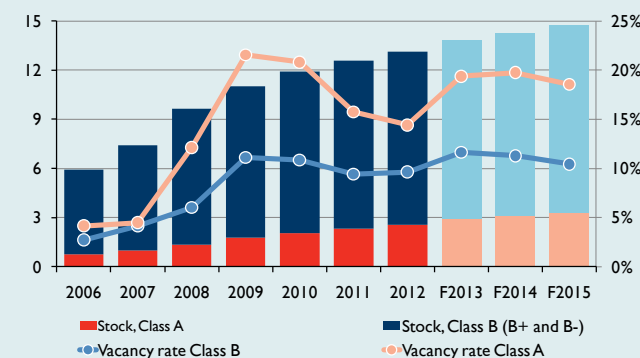
### OVERVIEW

- Construction activity remains moderate in the second quarter. There were significantly fewer buildings constructed than in similar quarters over the past 9 years.
- Rental rates remain stable, however a tendency is developing towards provision of discounts to tenants (lowering of security deposit sizes, raising of rental holidays, etc) which leads to lower effective rental rates
- Despite the fact that demand remains high and stable, it is necessary to point out:
  - there is a continued decrease in number of large deals made (with rentable area greater than 2,000 sq m);
  - the absorption level continues to decrease and significantly lags new construction objects;
  - the market saw volume of free space begin to increase by 1.25 percentage point on average in HI 2013.
- At the present time, there is no basis to expect radical changes to the market, however, the above mentioned factors point to a possibility of some destabilization in the market in the future.

### ОБЗОР РЫНКА

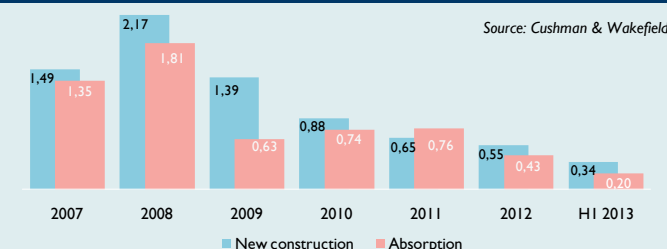
- Строительная активность остается умеренной, во втором квартале новых зданий было введено значительно меньше, чем поквартально за последние девять лет.
- Ставки аренды стабильны, однако появилась тенденция к увеличению уступок арендаторам (снижение размеров страхового депозита, увеличение арендных каникул и др.), что приводит к снижению эффективной арендной ставки.
- Несмотря на то, что спрос продолжает быть стабильно высоким, необходимо отметить:
  - продолжает уменьшаться количество крупных сделок (арендуемой площадью более 2 000 кв. м);
  - уровень поглощения продолжает снижаться и все значительно отстает от объемов нового строительства;
  - начал повышаться уровень свободных помещений: в среднем по рынку за первое полугодие от вырос на 1,25 пп.
- В настоящее время нет оснований ожидать радикальных перемен на рынке, однако указанные факты говорят о его возможной дестабилизации.

### MOSCOW OFFICE MARKET INDICATORS ИНДИКАТОРЫ ОФИСНОГО РЫНКА МОСКВЫ



Source: Cushman & Wakefield

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



Source: Cushman & Wakefield

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

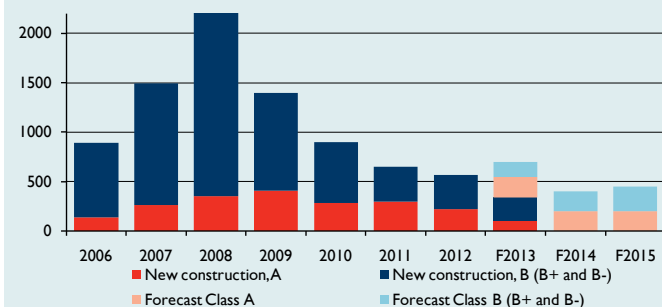
\* Поглощение — показывает изменение занимаемого арендаторами офисного пространства в течение периода.  
Рассчитывается как:  $X - Y = \text{Net Absorption}$   
X = (Общее количество существующих офисных площадей — свободные помещения) в конце периода  
Y = (Общее количество существующих площадей в начале периода — свободные помещения) в начале периода

## SUPPLY

By the end of first half of 2013, Moscow had 13.44 million sq m of quality office space. Over these two quarters, 20 new office buildings were completed with rentable areas of 341,041 sq m. Most of this space was brought into operation in the first quarter (76%) and the second quarter saw a record decrease in the volumes commissioned. 80% of new spaces are vacant and available on the market.

In connection with a decrease in tenant demand for additional office space and a continued decline in absorption, HI saw a tendency towards a rise in vacancy rates. Throughout HI, the level of available offices in existing quality office buildings in Moscow grew by 1.25 percentage points (from 12.19% in January to 13.44% in June). On average, the HI vacancy rate was 13.15%. The HI tendency towards growth in vacancy rates is shown in all office classes: 19.1% in Class A and 11.5% in Class B.

The forecast for new construction remains the same: 700,000 sq m. Despite announced plans for an additional 1.22 million sq m of space for the second half of the year, our evaluation remains conservative for new office space actually being commissioned this year.

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

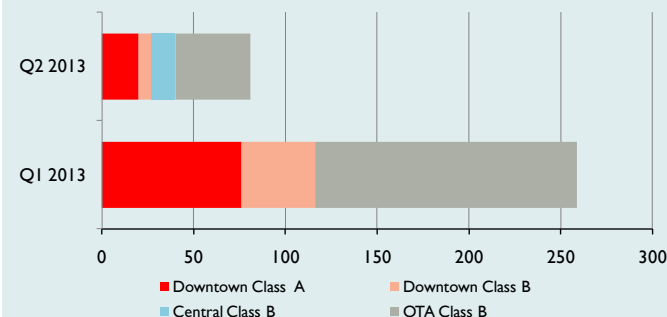
Source: Cushman &amp; Wakefield

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

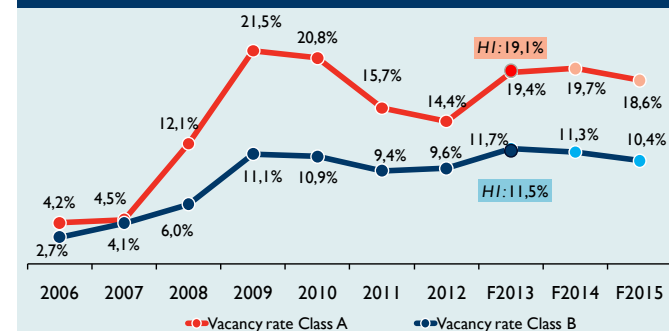
По состоянию на конец I полугодия 2013 года в Москве насчитывалось 13,44 млн кв. м качественных офисов. За два квартала было введено в эксплуатацию 20 офисных зданий общей арендуемой площадью 341 041 кв. м. Большая часть офисных помещений была выведена на рынок в первом квартале (76%), в то время как второй квартал показал рекордно низкие объемы ввода. 80% новых площадей свободно и предлагается на рынке.

В связи со снижением потребностей арендаторов в дополнительных площадях и продолжающихся снижаться объемах поглощения (absorption), в I полугодии появилась тенденция к росту уровня свободных площадей. За I полугодие уровень свободных площадей в существующих качественных офисных зданиях в Москве вырос на 1.25 пп (с 12,19% в январе до 13,44% в июне). В среднем, уровень свободных помещений составил 13,15 %. Тенденция к росту отмечается во всех сегментах: в классе А уровень свободных помещений в I полугодии составил 19,1%, в классе Б – 11,5%.

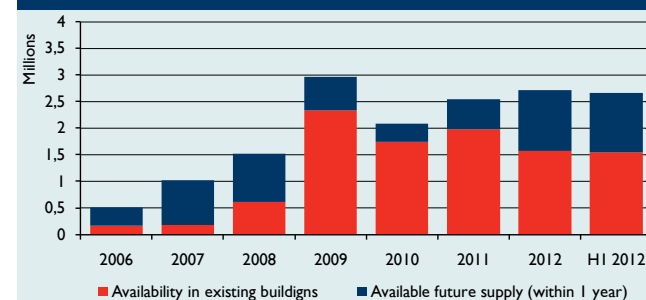
Прогноз нового строительства остается прежним: 700 000 кв. м. Несмотря на то, что 1,22 млн кв. м площадей заявлено к вводу во втором полугодии 2013 года, мы оцениваем перспективы ввода в эксплуатацию новых офисных зданий консервативно.

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



Source: Cushman &amp; Wakefield



## DEMAND

Overall, 868,063 sq m of quality office space was rented or bought in first half of 2013 (415,960 sq m and 431,059 sq m in Q1 and Q2 respectively). Demand is high and the market has many tenants who are actively searching.

Tenants continue to be interested primarily in finished buildings, the share of pre-lease agreements\* in Q2 was less than 3% of the total rented space. In 2013, there was a significant reduction in the share of sales deals. (from 20% on average in 2006-2011 to 10%).

There continues to be a decrease in the size of space let. The average transaction size reduced by 16% since 2012 and now accounts for 586.3 sq m (taking into account only rental deals).

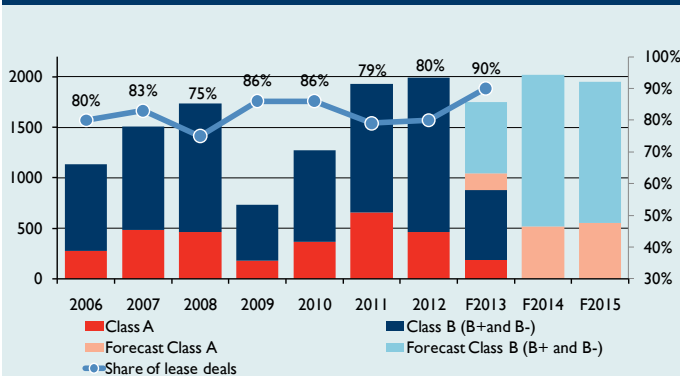
Deals are closed in all districts of Moscow proportionally to existing vacant supply. Overall, throughout the quarter, 1,427 transactions were recorded in 503 buildings.

In the following years the volume of rented and purchased office space will be at 2 million sq m a year whereas expansion will account for no more than 20% of all deals, possibly even less.

\* 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 полугодие было арендовано и куплено 868 063 кв. м качественных офисных помещений (415 960 кв. м и 431 059 кв. м в I и II кв. соответственно). Спрос высокий, на рынке много арендаторов в активном поиске.

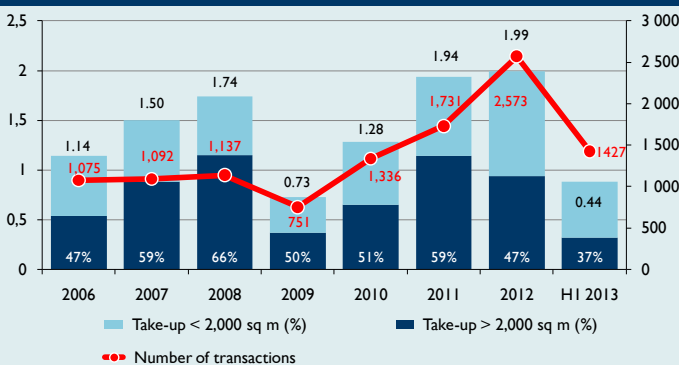
Арендаторы продолжают интересоваться, главным образом, завершёнными зданиями — во II квартале доля договоров предварительной аренды\* составила менее 3% от всех арендованных площадей. В 2013 значительно снизилась доля сделок продажи (с 20% в среднем в 2006-2012 гг. до 10%).

Продолжает снижаться количество крупных сделок. Средний размер транзакции снизился с 2012 на 16% и составляет 586,3 кв. м (учитываются только сделки аренды).

Сделки закрываются во всех районах Москвы пропорционально имеющемуся предложению. Всего в течение квартала было зафиксировано 1 427 транзакций в 503 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 не более 20% площадей 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 СДЕЛОК

Source: Cushman & Wakefield

## THE MOST POPULAR BUILDINGS BY THE VOLUME OF OFFICE SPACE LEASED OR SOLD (SQ M) IN H1 2013

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

|         | BUILDING NAME           | SUBMARKET | BUSINESS AREA |
|---------|-------------------------|-----------|---------------|
| Class A | Naberezhnaya Tower      | CTY       | CENTRAL       |
|         | SkyLight                | SOK       | CENTRAL       |
|         | Bolshevik               | SOK       | CENTRAL       |
|         | Preo8                   | NE        | OTA           |
| Class B | Aquamarine III          | ZAM       | DOWNTOWN      |
|         | East Gate Business Park | NE        | OTA           |
|         | Varshavka Sky           | SW        | OTA           |
|         | Technopark Sintez       | TAG       | CENTRAL       |
|         | Newton Plaza            | SE        | OTA           |
|         | 9 akrov                 | SW        | OTA           |

Source: Cushman & Wakefield

## LEASE DEALS H1 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      |
| Publicis Groupe                | 10,809     | Bolshevik Factory  |
| Vyshyi Arbitrazhny Sud         | 7,585      | Atrium Plaza       |
| Tinkoff Credit Systems         | 7,287      | Mirland BC         |
| Stroytransgas                  | 6,578      | Sky Light          |
| Zurich                         | 5,225      | RUBIN Building     |
| Inline Technologies            | 5,000      | SkyLight           |
| Confidential                   | 4,218      | Lotos              |
| German Visa Application Centre | 4,000      | Shabolovka ul., 31 |
| Roszheldor Proect              | 3,467      | Chaika Plaza IV    |
| Pernod Ricard                  | 2,980      | Imperial House     |
| Renault                        | 2,971      | Black&White        |
| KIA Motors                     | 2,776      | Lighthouse         |
| GazpromNefte                   | 2,619      | Svyatogor 5        |
| Yappi                          | 2,247      | Northern Tower     |
| GazpromBank                    | 2,205      | RigaLand           |
| Unimilk                        | 2,145      | Polishelk          |
| Nikon Europe                   | 2,014      | Delta Plaza        |
| Belyi Kvadrat                  | 2,000      | Silver Stone       |

Source: Cushman & Wakefield, Moscow Research Forum

## RENTAL RATES

In Class A, the average asking rental rate grew from \$850 in Q1 to \$870 in Q2 2013. In Class B, the average asking rental rate was stable at \$500. Rental rates of prime office space is at the level of \$1,200 per year.

Rebates grew for tenants. A reduction in the size of required deposits was noted in many buildings as well as a rise in compensation for office fit outs. Discounts from asking prices can reach 10%.

## FORECAST

Despite the arrival of signs of instability in the office market, overall, the second half of 2013 as well as 2014 should see a balance of supply and demand. Oversupply growth is possible but most likely it will not be significant enough to radically affect the dynamics of rental rates. High volumes of office spaces under construction are the biggest threat at the moment.

## СТАВКИ АРЕНДЫ

В классе А средняя запрашиваемая арендная ставка выросла с 850 в I квартале до 870 долларов США во II кв. 2013 г. В классе Б средняя ставка аренды стабильна на уровне 500 долларов США. Ставки аренды для прайм офисов продолжают находиться на уровне 1 200 долларов США за кв. м в год.

Уступки арендаторам стали расти. Во многих зданиях отмечается снижение размеров депозита, увеличение компенсаций на отделку, скидка от запрашиваемой цены может достигать 10%.

## ПРОГНОЗ

Несмотря на появление некоторых сигналов нестабильности на офисном рынке, скорее всего во второй половине 2013 и в течение 2014 года будет сохраняться баланс спроса и предложения. Возможно продолжение роста избыточного предложения, однако скорее всего он не будет настолько существенным, чтобы радикально повлиять на динамику ставок аренды.

Высокие объемы строящихся офисных площадей представляют наибольшую угрозу в настоящее время.

## LEASE TERMS IN QUALITY BUSINESS CENTERS

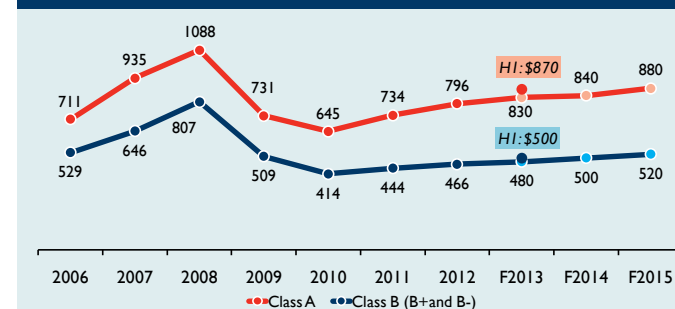
## УСЛОВИЯ АРЕНДЫ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

| PAYMENT TERMS<br>АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ             | QUALITY OFFICES   | КАЧЕСТВЕННЫЕ ОФИСЫ  |
|---|---|---|
| Rent Payment/<br>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/<br>Операционные расходы | This sort of payments strongly depends on the service list included.<br>Average market payments:<br>100-150 UDS/sq.m/yr for Class A<br>80-120 UDS/sq.m/yr for Class B                               | Платежи зависят от состава включенных услуг, который может значительно отличаться:<br>100-150 UDS за кв.м в год для Класса А<br>80-120 UDS за кв.м в год для Класса Б   |
| VAT/НДС                                       | 18%   | 18%   |

Source: Cushman &amp; Wakefield

## AVERAGE RENTAL RATES\* (US\$)

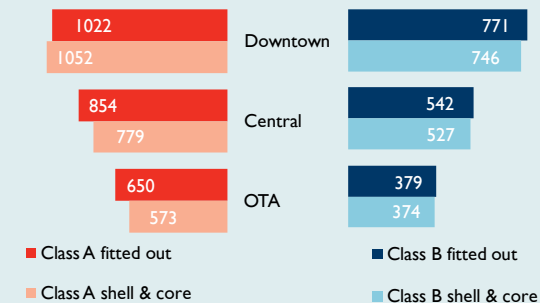
## СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ\* (ДОЛЛАРЫ США)



Source: Cushman &amp; Wakefield

## H1 2013 AVERAGE BASE RENTAL RATES\* BY BUSINESS AREA

## СРЕДНИЕ БАЗОВЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ\* В I ПОЛУГОДИИ 2013 Г. ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ



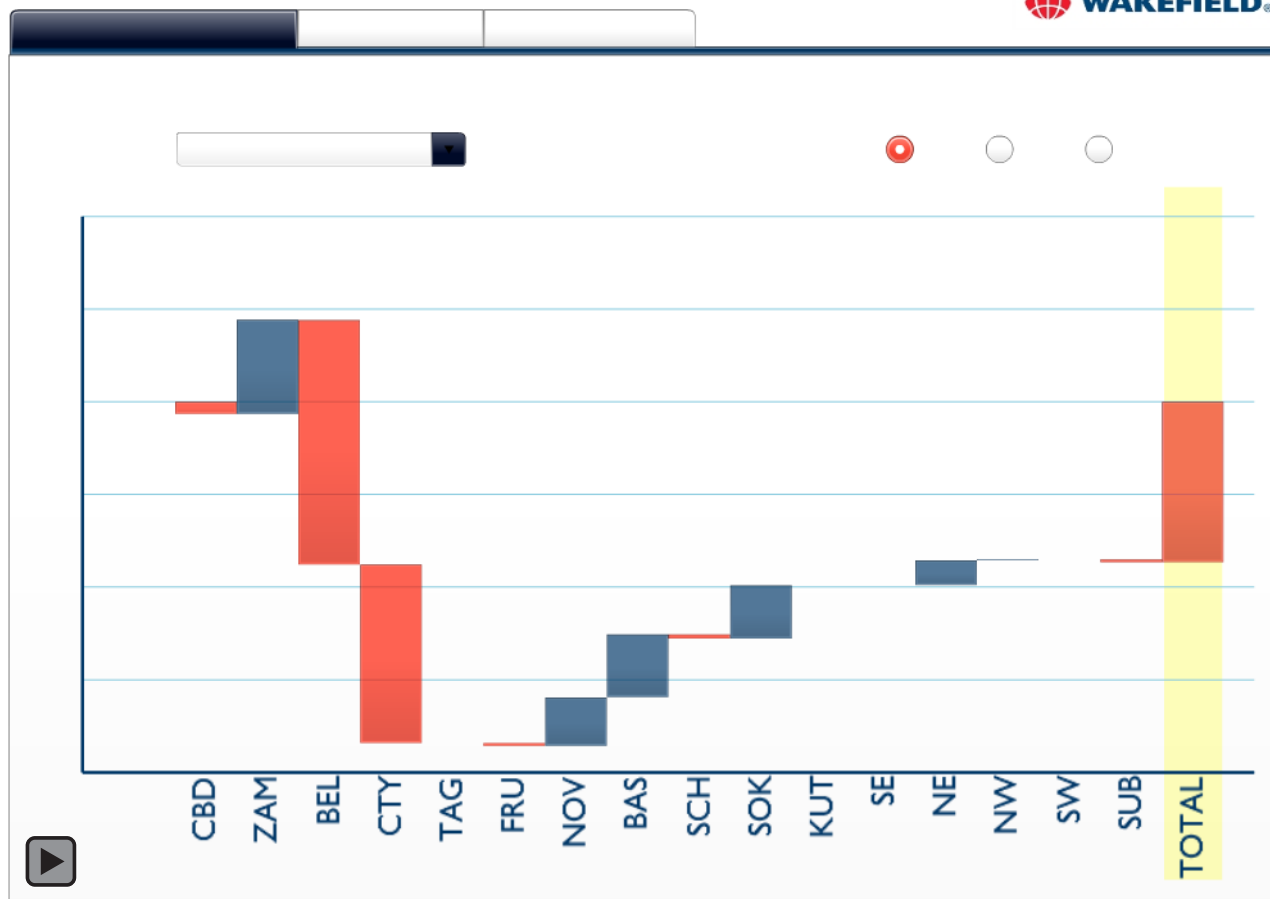
Source: Cushman &amp; Wakefield

\* Average rental rate is a weighted average rental rate of asking rents of deals closed within the period, US\$ / sq m / annum / triple net.

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



## INTERACTIVE CHARTS / ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ

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** 217,422     |               |
| 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            |
| Wall Street                               | ZAM       | A     | 20,493              | Q2            |
| Lukoil build-to-suit                      | CBD       | A     | 35,500              | Q3            |
| CENTRAL                                   |           |       | TOTAL** 731,924     |               |
| City Point BC                             | CTY       | B+    | 9,951               | Q1            |
| Kulneva ul. 4                             | KUT       | A     | 114,000             | Q4            |
| Eurasia Tower                             | CTY       | A     | 92,000              | Q4            |
| Mercury City                              | CTY       | A     | 87,600              | Q3            |
| Poklonnaya ul., vl. 3                     | KUT       | A     | 85,572              | Q4            |
| Park Pobedy                               | KUT       | B+    | 54,000              | Q4            |
| Nizhegorodsky BC, III phase               | BAS       | B-    | 37,100              | Q3            |
| Bolshevik Phase I                         | SOK       | A     | 28,150              | Q4            |
| Shukhova ul., 14                          | SCH       | B-    | 26,740              | Q3            |
| Aerodrom                                  | SOK       | B+    | 26,712              | Q4            |
| Nizhegorodsky BC, I phase                 | BAS       | B-    | 23,000              | Q3            |
| Sky House                                 | SCH       | A     | 17,780              | Q3            |
| RiverDale                                 | SCH       | B-    | 17,500              | Q3            |
| Golden Gate                               | BAS       | B+    | 16,000              | Q3            |
| OTA                                       |           |       | TOTAL** 615,583     |               |
| Newton Plaza                              | SE        | B+    | 52,000              | Q1            |
| Lotte Business Centre                     | SW        | B+    | 38,480              | Q1            |
| Obrucheva ul. 52 bld.3                    | SW        | B-    | 23,300              | Q1            |
| Nakhimovsky Prosp., 58                    | SW        | B+    | 15,256              | Q1            |
| Streamline                                | NE        | B+    | 11,048              | Q1            |
| Danilovskaya Manufaktura, Sitsevyi Korpus | SE        | B+    | 3,396               | Q1            |
| Quadrup                                   | SUB       | B+    | 24,650              | Q2            |
| Sinitsa Plaza                             | BAS       | B+    | 13,496              | Q2            |
| Format Complex II                         | SUB       | B-    | 9,122               | Q2            |
| Park Mira                                 | NE        | B+    | 7,000               | Q2            |
| Vishnevyy Sad                             | CBD       | B+    | 6,736               | Q2            |
| ComCity, Alfa                             | SUB       | A     | 106,000             | Q4            |
| 9 akrov BC Phase II                       | SW        | B+    | 62,300              | Q3            |
| East Gate BP (Building I)                 | NE        | B-    | 50,000              | Q3            |
| Riga Land, bld. 5 (bld. A)                | SUB       | B+    | 41,000              | Q4            |
| Orbita Technopark II                      | NW        | B+    | 40,361              | Q3            |
| Otradnoe House                            | NE        | B+    | 23,500              | Q3            |
| Avrora                                    | NE        | B-    | 21,600              | Q4            |
| Solutions BP, bld. 3                      | SW        | B+    | 19,500              | Q3            |
| Country Park Phase III                    | SUB       | A     | 19,120              | Q3            |
| Leninsky 119                              | SW        | A     | 15,400              | Q3            |

The table contains office buildings announce for delivery in 2013 with rentable area more than 15,000 sq m. Delivered buildings are included disregarding the size.

\*\* TOTAL: Office rentable area or all office buildings, announced for delivery in 2013 (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 арендуемой площадью более 15 000 кв.м. В таблицу включены все уже построенные в 2013 году здания, независимо от арендуемой площади.

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

Source: Cushman & Wakefield, Moscow Research Forum

# INDUSTRIAL

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q2 2013



NEW SUPPLY 2013 / НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2013

1,100,000 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%

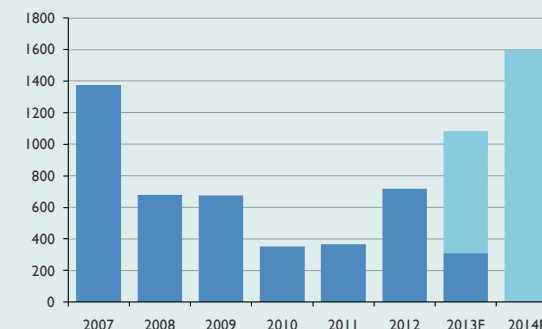
### SUMMARY

- In the first half of 2013, more than 310,000 sq m of warehouse space became operational in the Moscow Region.
- Moscow Region rental rates and sales prices remain stable and are \$135 per sq m a year on average in the Class A category before operating expenses, VAT, and utility costs. Typical Class A purchase prices are between \$1,200 and \$1,300 per square meter.
- Market share of vacant space for Class A warehouses remained at 1% in H1.
- In the first half of 2013, more than 186,000 sq m of quality warehouse space came online. In the other regions.
- Average rental rates in the Class A category in most of the regions and in the Moscow Region have remained unchanged
- Despite the slowdown of growth of Russian economy, demand for warehouse facilities remains high.

### ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- В Московском регионе за I полугодие 2013 года в эксплуатацию было введено более 310 тыс. кв. м качественных складских площадей.
- Ставки аренды и цена продажи в Московском регионе остаются стабильными и составляют в среднем \$135 за кв. м в год в классе А без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей. Цена продажи \$1 200- \$1 300 за кв. м в типовых проектах класса А.
- Доля вакантных площадей в складах класса А за полугодие не изменилась и составляет 1%.
- В регионах в I полугодии 2013 года в эксплуатацию было введено более 186 тыс. кв. м качественных складских площадей.
- Также как и в Московском регионе, ставки аренды в большинстве регионов в первом полугодии не изменились.
- Несмотря на замедление роста российской экономики, спрос на складские объекты остается стабильно высоким.

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

Despite the relatively low first quarter indicators, the absorption volume in the Moscow Region in the first half of 2013 was 20% higher than the last year at 500,000 sq m. The volume of new construction remained practically the same in comparison with last year – 310,000 sq m of warehouse space was built in 6 months. More than 1 million sq m of warehouse space should be delivered in a year and the absorption volume will be 1-1.1 million sq m.

In the regions, the absorption volume in first half of the year was about 133,000 sq m, and was 6% lower than the average indicator for the last 5 years. More than 180,000 quality warehouse spaces were constructed over the past 6 months. More than 280,000 sq m may be built in the regions overall this year. The volume of absorption will be about 275,000 sq m.

## SUPPLY

In Q2 2013 the volume of supply in the Moscow Region increased by 160,000 sq m of quality warehouse spaces. Over the past quarter, the following schemes completed:

- The first phase (104,000 sq m) in the new industrial park PNK-Chekhov II (developer - PNK Group);
- New space (21,000 sq m) in industrial park «South Gate» (developer - Radius Group).

We predict that in the next six months about 700,000 sq m of quality warehouse space will be delivered. Traditionally, 2 to 2.5 times more space is built in the second half of the year than in the first. Thus the volume of supply for 2013 will increase by 1 to 1.1 million sq m.

According to developer's estimates, about 1.6 million sq m of warehouse space will be delivered in 2014, but as history shows us, these figures will be revised downwards in the future. For example, in the middle of 2012, developers predicted a similar figure of new construction for the end of the year - 1.6 million sq m. yet 40-45% less was actually completed.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Несмотря на относительно низкие показатели первого квартала, объем поглощения в Московском регионе в I полугодии оказался на 20% выше аналогичного показателя прошлого года и составил 500 тыс. кв. м. При этом объем нового строительства практически не изменился по сравнению с аналогичными показателями прошлого года: за шесть месяцев было построено 310 тыс. кв. м складских площадей. Всего за год должно быть введено в эксплуатацию более 1 млн. кв. м складских площадей, объем поглощения составит 1-1,1 млн. кв. м.

В регионах объем поглощения в I полугодии составил около 133 тыс. кв. м, что почти на 6% меньше среднего показателя за последние пять лет. За минувшие полгода построено более 180 тыс. кв. м качественных складских площадей. Всего за год в регионах может быть построено более 280 тыс. кв. м. Объем поглощения составит около 275 тыс. кв. м.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Во II кв. 2013 года предложение в Московском регионе увеличилось на 160 тыс. кв. м качественных складов. В минувшем квартале были построены:

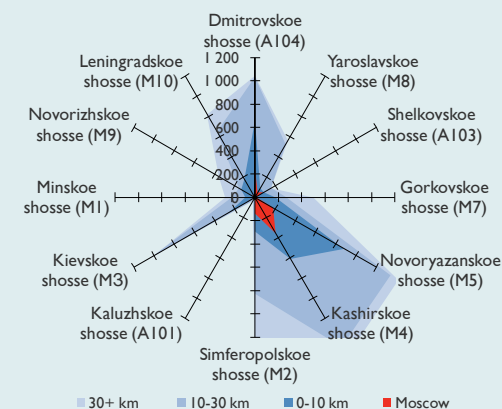
- Первый корпус (104 тыс. кв. м) в новом индустриальном парке PNK-Чехов II (девелопер PNK Group);
- новый корпус (21 тыс. кв. м) в индустриальном парке «Южные врата» (девелопер Radius Group).

В следующем полугодии, по нашим оценкам, может быть введено около 700 тыс. кв. м качественных складских площадей, традиционно во втором полугодии строится в 2-2.5 раза больше, чем в первом. Таким образом за 2013 год объем предложения увеличится на 1-1,1 млн кв. м, в соответствии с нашим первоначальным прогнозом.

По заявлениям девелоперов в следующем 2014 году, может быть построено около 1,6 млн. кв. м, но, как показывает практика, цифра будет скорректирована в сторону уменьшения. К примеру, в середине прошлого года на 2013 год девелоперы озвучивали аналогичную цифру нового строительства - 1,6 млн кв. м, однако на практике будет построено на 40-45% меньше.

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

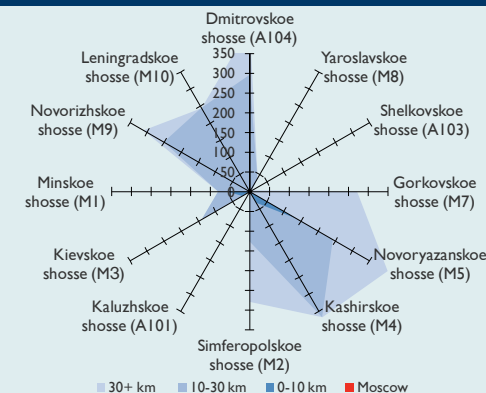
## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. КВ. М



Source: Cushman &amp; Wakefield

## DISTRIBUTION OF QUALITY DEVELOPMENTS IN THE PIPELINE FOR 2013-2014 ('000 SQ M)

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



Source: Cushman &amp; Wakefield

There is a shortage of ready-to-move warehouse space in the city. The market share of vacant areas in the Class A segment since the end of 2011 has remained at about 1-2%. Developers are extremely reluctant to build speculatively. They prefer to have sale or lease agreements before delivery and some of them even delay the deliveries. On the other hand, there are lots of projects in developers' portfolios which they are ready to start realizing. We thus note that there is a possibility of deficit in ready-to-built projects on some transport routes, particularly on Simferopolskoe Shosse. The PNK Group and Infrastroy are currently the most active warehouse developers.

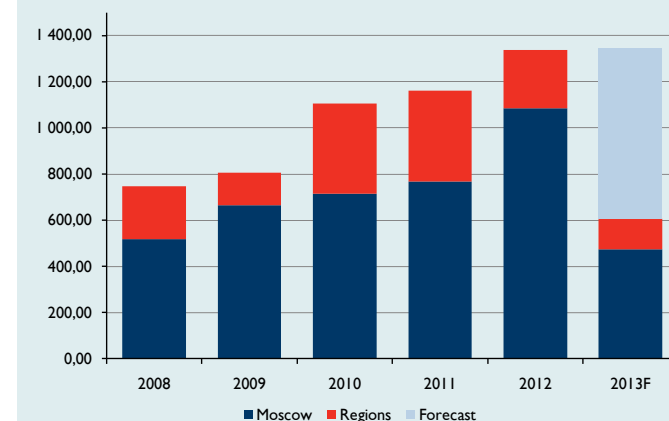
Class A. rental rates remain stable and are at \$135 per sq m a year before VAT, operating expenses, and utility costs. However, the variability of rates is very high and depends on the area leased, distance from the MKAD, and the quality of construction.

В городе наблюдается дефицит готовых к въезду складских площадей. Доля свободных площадей в классе А с конца 2011 года стабильна и составляет 1-2%.

Девелоперы крайне неохотно строят спекулятивно, предпочитая перед вводом объекта в эксплуатацию иметь договор продажи или аренды, некоторые даже задерживают из-за этого ввод объекта в эксплуатацию. С другой стороны, в портфеле девелоперов большое количество проектов, которые они готовы начать реализовывать. При этом мы отмечаем, что есть вероятность появления дефицита готовых к строительству проектов на некоторых направлениях, в частности на Симферопольском шоссе. Больше всего складских площадей будет построено компаниями PNK Group и Infrastroy.

Ставки аренды площадей продолжает оставаться стабильными и составляют \$135 за кв. м в год без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей в классе А. При этом разброс ставок аренды очень велик, и зависит от арендуемой площади, расстояния от МКАД, качества строительства.

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



Source: Cushman & Wakefield

2013 PIPELINE  
ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ В 2013 Г.

| PROJECT           | DEVELOPER        | GRADE | DIRECTION | HIGHWAY         | DISTANCE FROM MKAD, KM | TOTAL AREA, '000 SQ M | EXPECTED DELIVERY |
|-------------------|------------------|-------|-----------|-----------------|------------------------|-----------------------|-------------------|
| Infrastroy Bykovo | Infrastroy       | A     | E         | Egor'evskoe     | 17                     | 61,55                 | Q1                |
| Infrastroy Bykovo | Infrastroy       | A     | E         | Egor'evskoe     | 17                     | 61,93                 | Q4                |
| Klimovsk LP       | Raven Russia     | A     | S         | Simferopolskoye | 23                     | 47,72                 | Q3                |
| Logopark Sever    | Karavella        | A     | N         | Rogachevskoye   | 30                     | 110,23                | Q3                |
| Nakhabino II      | Istra logistic   | A     | W         | Novorizhskoe    | 20                     | 67,64                 | Q4                |
| Nikolskoye LP     | Eastward Capital | A     | N         | Rogachevskoye   | 35                     | 104,97                | Q4                |
| PNK Chekhov II    | PNK group        | A     | S         | Simferopolskoye | 50                     | 104,24                | Q2                |
| PNK Chekhov II    | PNK group        | A     | S         | Simferopolskoye | 50                     | 55,31                 | Q3, Q4            |
| PNK Vnukovo       | PNK group        | A     | SW        | Kievskoe        | 19                     | 105,68                | Q1                |
| South Gate IP     | Radius group     | A     | S         | Kashirskoye     | 30                     | 20,70                 | Q2                |
| South Gate IP     | Radius group     | A     | S         | Kashirskoye     | 30                     | 30,00                 | 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

Despite the fact that demand for warehouse space is high, only 186,000 sq m was delivered in the regions and thus demand is not satisfied. Construction is mainly located in the Leningradskaya, Novosibirskaya, Sverdlovskaya regions, and in the Krasnodarskiy Krai. In other regions, tenants often have to choose from what already exists. At best, there are old reconstructed warehouse spaces built in the 1990s. The situation is slowly improving and we note that regional developers are interested in warehouse space, although most are still in the cost evaluation and analysis stage.

As a whole, rental rates in the regions remained stable in Q2. Rates increased only in Ekaterinburg and Rostov-on-Don where there is a long term deficit in warehouse space.

### DEMAND

The amount of leased and purchased warehouse space in the Moscow Region amounted to around 500,000 sq m which is 20% higher than in 2012. The largest lease transactions were concluded by:

- IKEA who leased 72,000 sq m in logopark «North»;
- Oriola who leased 31,000 sq m in industrial park «South Gate».

Traditionally, the basis of demand was mainly formed by requests from retail and distribution companies which are about 41% of market share (from Q III 2012 to Q II 2013) with average transaction volumes of about 20,000 sq m. Companies engaged in logistics (about 24% of transactions), electronics (23%), clothing and footwear (10%) are the most active. The average transaction volume in the logistics segment is 13,000 sq m and in the electronics and clothing segment 22-23,000 sq m.

Sales volumes in comparison with Q I 2013 are almost the same and total approximately 14%.

There is still high demand for warehouse areas in the Moscow Region. We forecast that this tendency will continue and that the volume of rent and sales transactions will be around 1-1.1 million sq m.

Несмотря на то, что спрос на складские площади высок, в регионах в первом полугодии 2013 г. было введено в эксплуатацию только 186 тыс. кв. м, что не обеспечивает потребностей потенциальных арендаторов. Новое строительство преимущественно ведется в Ленинградской, Новосибирской и Свердловской областях, Краснодарском крае. В остальных регионах часто арендатору приходится выбирать из того, что есть. В лучшем случае это старые реконструированные складские помещения построенные в 90-х годах прошлого века. Ситуация медленно, но улучшается, мы отмечаем интерес девелоперов к складским объектам в регионах, правда пока это только на этапе оценки экономической целесообразности.

В целом в регионах во II квартале ставки оставались стабильными. Рост зафиксирован только в Екатеринбурге и Ростове-на-Дону, где длительное время наблюдается дефицит складских площадей.

### СПРОС

В Московском регионе, было арендовано и куплено более 500 тыс. кв. м качественных складских площадей, что на 20% больше аналогичного показателя прошлого года. Наиболее крупные сделки по аренде были заключены:

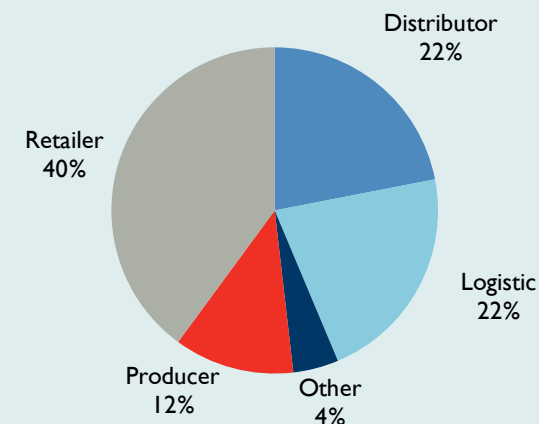
- Компанией IKEA 72 тыс. кв. м в логопарке «Север»;
- Компанией Oriola 31 тыс. кв. м в индустриальном парке «Южные врата».

Основу спроса, традиционно, составляют компании сектора розничной торговли, около 41% рынка (С III кв. 2012 г. по II кв. 2013 г.) со средним объемом сделки около 20 тыс. кв. м. Наиболее активны компании занимающиеся логистикой (24% сделок), электроникой (23%), одеждой и обувью (10%), средний объем сделки в сегменте логистики 13 тыс. кв. м, в сегментах электроники и одежды 22-23 тыс. кв. м.

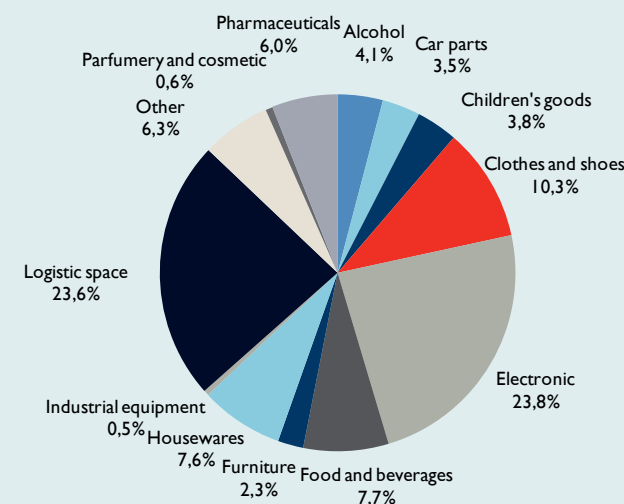
Доля продаж, по сравнению с I кв. текущего года, практически не изменилась и составила около 14%.

Более года в Московском регионе сохраняется высокий спрос на складскую недвижимость. По нашим прогнозам до конца года эта тенденция сохранится, поэтому в 2013 году объем

STRUCTURE OF DEMAND, MOSCOW  
СТРУКТУРА СПРОСА, МОСКВА



Source: Cushman&Wakefield



Source: Cushman&Wakefield

In the first half of the year, more than 133,000 sq m of quality warehouse space were leased and purchased. This is higher than in 2012 but almost 30% lower than an average indicator for the last 5 years. The volume and geography of demand in regions is growing but supply can't meet the demand. Due to a space deficit in the warehouse sector we expect that the volume of completed transactions this year will be lower than the average volume over the last 5 years by 5-10% which is about 275,000 sq m.

The basis of demand outside of the Moscow Region is requests from distributors (35%, with average leasable area of 13,000 sq m). Regional market differs from the Moscow market in the high level of manufacturing companies making transactions (28%) and the volume of an average transaction in comparison with other segments is not high (6,000 sq m).

### TRENDS

Despite the fact that the economic growth rate slowed in the beginning of the year, the situation in the warehouse segment remains stable. The volume of new construction and demand in the Moscow Region remains high and stable as well.

The basis of demand is formed by companies in the retail trade segment, which is very stable despite the position of the economy as a whole. Even as 2013 GDP growth slowed down by almost 66% (from 4.8% to 1.6% in Q1 according to the Ministry of Economic Development), retail trade turnover decreased by half and was 3.9% in Q1 2013. Development of modern retail trade in the regions is also an important factor as it requires re-organization of large company supply chains.

A high level of activity from auto components producers is also seen in the market. They are seeking to move production to Russia, closer to major assembly productions. This influences regional demand more.

заключенных сделок по аренде и покупке в Московском регионе составит около 1-1,1 млн кв. м.

В первом полугодии в регионах было арендовано и куплено более 133 тыс. кв. м качественных складских площадей, что больше аналогичного показателя прошлого года, но почти на 30% меньше среднего показателя за последние 5 лет. Объем и география спроса в регионах расширяется, однако предложение не может удовлетворить спрос. Из-за дефицита складских площадей мы ожидаем, что объем заключенных сделок в этом году будет ниже среднего пятилетнего значения на 5-10%, около 275 тыс. кв. м.

В отличие от Московского региона, основу спроса здесь формируют дистрибьюторы (35%, средняя арендуемая площадь 13 тыс. кв. м). Отличием регионального рынка от Московского является высокая доля производственных компаний в структуре заключенных сделок (27%), при этом средний размер сделки, по сравнению с другим сегментами невелик - 6 тыс. кв. м.

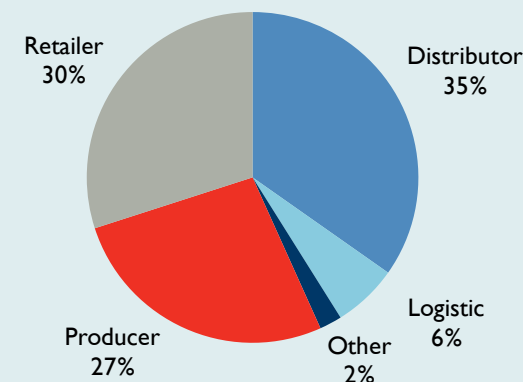
### ТЕНДЕНЦИИ

Не смотря на то, что темпы роста экономики в начале года значительно снизились, ситуация в складском сегменте коммерческой недвижимости второй год остается стабильной. В Московском регионе объем нового строительства и спрос остаются стабильно высокими.

Основу спроса составляют компании сегмента розничной торговли, ситуация в котором более стабильна, в отличие от экономики в целом. Действительно, темпы роста ВВП в 2013 замедлились практически в три раза (с 4,8% до 1,6% в I кв. по данным Минэкономразвития), тогда как оборот розничной торговли уменьшился только в 2 раза и составил 3,8% в январе-мае 2013 г. Немаловажным фактором также является развитие современной розничной торговли в регионах, что требует реорганизации цепи поставок крупных компаний.

Также на рынке заметна активность производители автокомпонентов, которые стремятся перенести производства в Россию, поближе к крупным сборочным производствам автопроизводителей. Правда, это больше влияет на спрос в регионах.

### STRUCTURE OF DEMAND, REGIONS СТРУКТУРА СПРОСА, РЕГИОНЫ



Source: Cushman&Wakefield

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

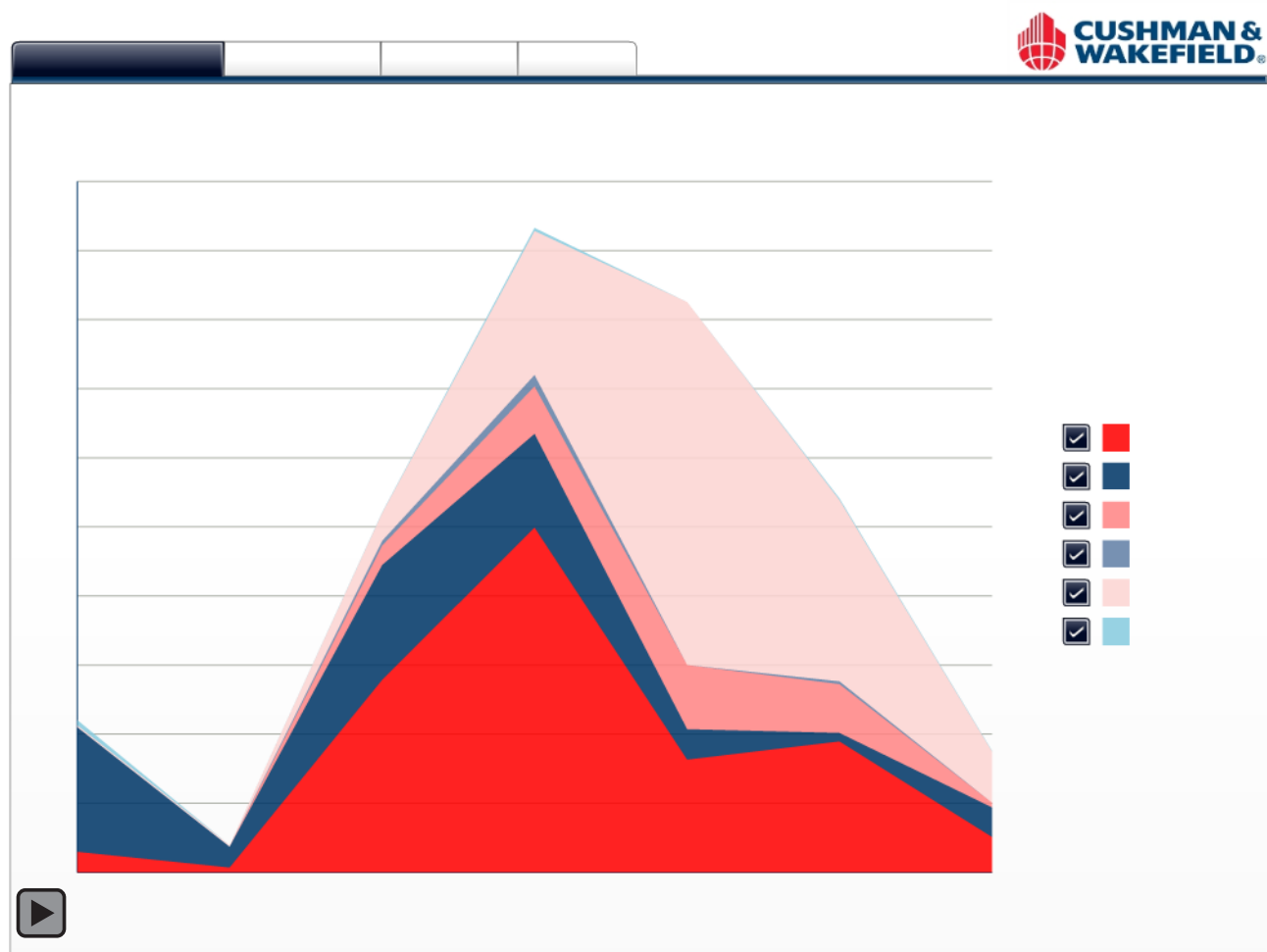
| CITY            | Avg base rental rates,<br>USD / annum | Avg leased area,<br>sq m |
|-----------------|---------------------------------------|--------------------------|
| Moscow          | 130-140                               | 10,000-15,000            |
| St. Petersburg  | 125-135                               | 2,000-10,000             |
| Ekaterinburg    | 120-125                               | 5,000-10,000             |
| Nizhny Novgorod | 115-120                               | 3,000-5,000              |
| Samara          | 110-115                               | 3,000-5,000              |
| Kazan           | 90-100                                | 3,000-5,000              |
| Rostov-On-Don   | 120-125                               | 3,000-5,000              |
| Krasnodar       | 115-120                               | 3,000-5,000              |
| Novosibirsk     | 110-115                               | 2,000-5,000              |
| Ufa             | 90-100                                | 3,000-5,000              |

Source: Cushman&Wakefield



## INTERACTIVE CHARTS / ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ

W&I MARKET IN RUSSIA / РЫНОК СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В РОССИИ



## MARKET INDICATORS

## APPENDIX I

MOSCOW PROPERTY MARKET INDICATORS  
ИНДИКАТОРЫ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

|                                  |           | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    |         |    |    |
|----------------------------------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----|----|
|                                  |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         | Q1      | Q2      | Q3 | Q4 |
| OFFICE                           |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| Stock class A,                   | '000 sq m | 162     | 186     | 281     | 357     | 529     | 668     | 917     | 1,268   | 1,670   | 1,966   | 2,240   | 2,459   | 2,535   | 2,555   |    |    |
| Stock class B (B+ and B-)        | '000 sq m | 2,277   | 2,631   | 3,208   | 3,845   | 4,499   | 5,218   | 6,461   | 8,318   | 9,296   | 9,907   | 10,283  | 10,636  | 10,820  | 10,881  |    |    |
| New Construction, A              | '000 sq m |         | 24      | 95      | 76      | 172     | 139     | 248     | 351     | 403     | 296     | 274     | 219     | 76      | 20      |    |    |
| New Construction, B (B+ and B-)  | '000 sq m |         | 354     | 577     | 638     | 653     | 719     | 1,244   | 1,857   | 978     | 610     | 376     | 353     | 184     | 61      |    |    |
| 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%   | 19.1%   |    |    |
| 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%   | 11.5%   |    |    |
| Take up class A,                 | '000 sq m | 29      | 62      | 72      | 153     | 188     | 297     | 488     | 471     | 182     | 376     | 679     | 465     | 65      | 99      |    |    |
| Take up class B (B+ and B-)      | '000 sq m | 244     | 345     | 571     | 601     | 791     | 840     | 1,009   | 1,246   | 552     | 922     | 1,230   | 1,514   | 351     | 332     |    |    |
| Rental rates class A             |           | \$460   | \$480   | \$500   | \$540   | \$600   | \$710   | \$930   | \$1,090 | \$710   | \$640   | \$740   | \$790   | \$850   | \$870   |    |    |
| Rental rates class B (B+ and B-) |           | \$420   | \$390   | \$390   | \$450   | \$470   | \$530   | \$630   | \$810   | \$510   | \$420   | \$460   | \$460   | \$490   | \$500   |    |    |
| Prime capitalization rates       |           | -       | -       | -       | 13.5%   | 12.5%   | 8.5%    | 7.5%    | 12%     | 13%     | 9%      | 8.5%    | 8.75%   | 8.50%   | 8.50%   |    |    |
| QUALITY SHOPPING CENTERS         |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| 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   | 3,645   |    |    |
| New construction                 | '000 sq m |         | 290     | 141     | 354     | 370     | 337     | 219     | 379     | 578     | 402     | 197     | 152     | 0       | 102     |    |    |
| Vacancy rate                     |           | -       | -       | 1.6%    | 1.3%    | 0.7%    | 0.7%    | 1.0%    | 3.0%    | 5.0%    | 2.1%    | 0.4%    | 0.50%   | 1.20%   | 0.50%   |    |    |
| 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 | \$2,500 |    |    |
| Prime rental rate indicator **   |           |         |         |         |         |         | \$3,000 | \$3,125 | \$3,750 | \$2,500 | \$2,600 | \$2,700 | \$3,800 | \$3,800 | \$3,800 |    |    |
| Prime capitalization rates       |           | -       | -       | -       | 13.5%   | 12.0%   | 9.5%    | 9%      | 12%     | 13%     | 10%     | 9.25%   | 9.50%   | 9.25%   | 9.25%   |    |    |
| WAREHOUSE AND INDUSTRIAL         |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| 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   | 5,748   | 5,902   |    |    |
| 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   | 2,323   |    |    |
| New consteuction, class A        | '000 sq m |         | 49      | 387     | 213     | 336     | 863     | 1,186   | 594     | 629     | 324     | 257     | 664     | 150     | 155     |    |    |
| New Construction, class B        | '000 sq m |         | 59      | 390     | 356     | 338     | 126     | 188     | 82      | 49      | 48      | 107     | 53      | 0       | 6       |    |    |
| 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%    | 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%    | 1.5%    |    |    |
| Net Absorption Class A           |           | -       | 48      | 380     | 208     | 329     | 846     | 1,162   | 582     | 247     | 409     | 580     | 658     | 148     | 153     |    |    |
| Net Absorption Class B           |           | -       | 57      | 382     | 348     | 331     | 123     | 185     | 80      | -33     | 40      | 205     | 53      | 0       | 6       |    |    |
| Rental rates class A             |           | \$140   | \$140   | \$130   | \$137   | \$128   | \$136   | \$130   | \$140   | \$105   | \$110   | \$135   | \$135   | \$135   | \$135   |    |    |
| Rental rates class B             |           | \$80    | \$88    | \$109   | \$124   | \$123   | \$121   | \$117   | \$125   | \$90    | \$92    | \$130   | \$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%   | 11.5%   |    |    |
| INVESTMENTS, MN US\$             |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| Office                           |           | 65      | 5       | 99      | 272     | 126     | 1,244   | 1,719   | 3,159   | 1,998   | 3,283   | 3,322   | 2,854   | 1,648   | 64      |    |    |
| Retail                           |           | -       | -       | -       | 130     | 971     | 2,225   | 2,216   | 2,029   | 30      | 459     | 2,043   | 2,585   | 1,213   | 866     |    |    |
| Warehouse                        |           | -       | -       | -       | -       | 19      | 616     | 723     | 110     | -       | 81      | 1,080   | 660     | 600     | -       |    |    |
| Other                            |           | -       | -       | -       | 90      | 522     | 475     | 696     | 501     | 228     | 172     | 1,102   | 1,338   | -       | 233     |    |    |

\* 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 IN 2013

## НЕКОТОРЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ В 2013 Г.

| CATEGORY               | QTR | PROPERTY NAME  | MARKET  | OFFICE<br>RENTABLE,<br>SQ M | RETAIL<br>GLA,<br>SQ M | WAREHOUSE<br>AREA, SQ M | ROOMS | GRADE   | PRICE<br>ESTIMATION,<br>USD | INVESTOR NAME                       |
|------------------------|-----|--|---|-----------------------------|------------------------|-------------------------|-------|---------|-----------------------------|-------------------------------------|
| SINGLE TRANSACTIONS    |     |  |   |                             |                        |                         |       |         |                             |                                     |
| RETAIL                 | Q2  | Aura   | Novosibirsk   |                             | 60,439                 |                         |       |         | 750                         | RosEvroDevelopment                  |
|                        | Q2  | Mozaika (50%)  | Moscow  |                             | 68,000                 |                         |       |         | 100                         | OST Group                           |
|                        | Q1  | Metropolis   | Moscow  |                             | 80,000                 |                         |       |         | 1,200                       | Morgan Stanley Real Estate Fund VII |
|                        | Q1  | Frunzensky univermag   | St. Petersburg                                      |                             | 5,500                  |                         |       |         | 12.5                        | Imperia Holding                     |
| OFFICE                 | Q2  | International Commercial bank building   | St. Petersburg                                      | 8,000                       |                        |                         |       | B+      | 64.1                        | Gazprom OAO                         |
|                        | Q1  | Dvintsev BC bldg B   | Moscow  | 12,003                      |                        |                         |       | A       | 67.5                        | Central Properties                  |
|                        | Q1  | Aquamarine BC Phase III (50%)  | Moscow  | 55,422                      |                        |                         |       | A       | 230                         | AFI Developments                    |
|                        | Q1  | Olympia Park   | Moscow  | 45,966                      |                        |                         |       | A       | 350                         | Kaspersky Labs                      |
|                        | Q1  | White Square office center   | Moscow  | 73,526                      |                        |                         |       | A       | 1,000                       | OI Properties                       |
| INDUSTRIAL             | Q1  | Tomilino   | Moscow region                                       |                             |                        | 52,328                  |       | A       | 100                         | BIN Group                           |
| HOSPITALITY            | Q2  | Renaissance Moscow Hotel   | Moscow  |                             |                        |                         | 475   | upscale | 170                         | Alexander Klyachin (Azimut Hotels)  |
| PORTFOLIO TRANSACTIONS |     |  |   |                             |                        |                         |       |         |                             |                                     |
| HOSPITALITY            | Q2  | ALROSA hotel portfolio (ALROSA na Kazachyem, Vedensky, Zarnitsa, Pur-Navolok, Polyarnaya Zvezda) | Moscow, St. Petersburg, Mirny, Arkhangelsk, Yakutsk |                             |                        |                         | 516   | upscale | 63.5                        | Nord OOO                            |
| INDUSTRIAL             | Q1  | Eurasia Logistics portfolio (Tolmachevo, Biek Tau, Pyshma)                                       | Novosibirsk, Kazan, Ekaterinburg                    |                             |                        | 930,594                 |       | A       | 500                         | IQ Property management              |

Source: Cushman &amp; Wakefield



## APPENDIX III

PROPERTY MARKET INDICATORS IN KEY EUROPEAN MARKETS  
ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ ЕВРОПЫ

## EUROPEAN OFFICE INDICATORS

|   | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    |         | 2013 |    |    |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------|----|----|
|   |         |         |         |         |         |         |         | Q1      | Q2   | Q3 | Q4 |
| <b>PRIME RENTS (AVG) \$ / SQ M / YEAR</b> |         |         |         |         |         |         |         |         |      |    |    |
| London                                    | \$1,897 | \$2,623 | \$2,330 | \$1,290 | \$1,451 | \$1,711 | \$1,778 | \$1,716 |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | \$898   | \$1,091 | \$1,185 | \$956   | \$994   | \$1,060 | \$1,048 | \$1,053 |      |    |    |
| Budapest                                  | \$288   | \$347   | \$393   | \$354   | \$321   | \$347   | \$328   | \$324   |      |    |    |
| Warsaw                                    | \$286   | \$456   | \$536   | \$404   | \$381   | \$430   | \$414   | \$401   |      |    |    |
| Madrid                                    | \$469   | \$640   | \$742   | \$527   | \$452   | \$453   | \$392   | \$378   |      |    |    |
| <b>PRIME YIELDS (EOY), %</b>              |         |         |         |         |         |         |         |         |      |    |    |
| London                                    | 3.50%   | 4.75%   | 6.00%   | 4.75%   | 4.00%   | 4.00%   | 4.00%   | 3.75%   |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 4.25%   | 3.80%   | 5.00%   | 5.50%   | 4.75%   | 4.50%   | 4.25%   | 4.25%   |      |    |    |
| Budapest                                  | 5.75%   | 6.00%   | 6.75%   | 7.50%   | 7.25%   | 7.25%   | 7.25%   | 7.50%   |      |    |    |
| Warsaw                                    | 5.25%   | 5.25%   | 6.75%   | 7.00%   | 6.50%   | 6.25%   | 6.25%   | 6.25%   |      |    |    |
| Madrid                                    | 3.50%   | 4.50%   | 6.00%   | 6.00%   | 5.75%   | 6%      | 6%      | 6%      |      |    |    |
| <b>STOCK (EOY), '000 SQ M</b>             |         |         |         |         |         |         |         |         |      |    |    |
| London (Central)                          | 22,185  | 22,484  | 22,884  | 23,388  | 23,757  | 23,813  | 23,886  | 23,922  |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 48,817  | 49,453  | 50,208  | 51,459  | 52,066  | 52,715  | 53,217  | 53,245  |      |    |    |
| Budapest                                  | 1,730   | 1,856   | 2,108   | 2,401   | 2,561   | 2,592   | 2,643   | 2,572   |      |    |    |
| Warsaw                                    | 2,557   | 2,708   | 2,979   | 3,248   | 3,436   | 3,597   | 3,859   | 3,935   |      |    |    |
| Madrid                                    | 10,311  | 10,632  | 10,842  | 11,081  | 11,259  | 11,310  | 11,486  | 11,537  |      |    |    |
| <b>VACANCY RATE (EOY), %</b>              |         |         |         |         |         |         |         |         |      |    |    |
| London                                    | 6.6%    | 4.3%    | 5.7%    | 7.8%    | 7.0%    | 6.9%    | 5.7%    | 6.2%    |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 6.4%    | 5.7%    | 6.6%    | 8.0%    | 7.8%    | 7.1%    | 7.3%    | 7.7%    |      |    |    |
| Budapest                                  | 12.8%   | 12.2%   | 16.8%   | 21.9%   | 24.7%   | 23.4%   | 25.4%   | 23.97%  |      |    |    |
| Warsaw                                    | 5.4%    | 3.1%    | 2.9%    | 7.3%    | 7.2%    | 6.7%    | 8.8%    | 9.9%    |      |    |    |
| Madrid                                    | 5.3%    | 4.5%    | 6.2%    | 9.6%    | 10.5%   | 10.7%   | 11.9%   | 11.62%  |      |    |    |
| <b>TAKE UP, '000 SQ M</b>                 |         |         |         |         |         |         |         |         |      |    |    |
| London                                    | 1,044   | 1,026   | 886     | 567     | 1,056   | 678     | 680     | 201     |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 2,790   | 2,641   | 2,357   | 1,751   | 2,092   | 2,321   | 2,098   | 375     |      |    |    |
| Budapest                                  | 249     | 325     | 330     | 294     | 307     | 397     | 345     | 71      |      |    |    |
| Warsaw                                    | 412     | 492     | 524     | 280     | 549     | 576     | 606     | 155     |      |    |    |
| Madrid                                    | 680     | 861     | 478     | 309     | 436     | 339     | 269     | 150     |      |    |    |

## EUROPEAN RETAIL INDICATORS

|   | 2006    | 2007     | 2008     | 2009     | 2010    | 2011     | 2012     |          | 2013 |    |    |
|---|---------|----------|----------|----------|---------|----------|----------|----------|------|----|----|
|   |         |          |          |          |         |          |          | Q1       | Q2   | Q3 | Q4 |
| <b>PRIME HIGH STREET RENTS (AVG) \$ / SQ M / YEAR</b> |         |          |          |          |         |          |          |          |      |    |    |
| London (West End)                                     | \$8,164 | \$9,364  | \$8,614  | \$8,072  | \$9,257 | \$9,809  | \$10,293 | \$10,297 |      |    |    |
| Paris (Avenue des Champs Elysees)                     | \$8,623 | \$10,392 | \$11,511 | \$10,745 | \$9,366 | \$10,381 | \$12,944 | \$17,021 |      |    |    |
| Budapest (Vaci Utca)                                  | \$1,827 | \$2,004  | \$2,233  | \$1,688  | \$1,585 | \$1,614  | \$1,406  | \$1,387  |      |    |    |
| Warsaw (Chmielna)                                     | \$973   | \$1,316  | \$1,519  | \$1,366  | \$1,220 | \$1,207  | \$1,097  | \$1,063  |      |    |    |
| Madrid (Preciados)                                    | \$3,351 | \$4,008  | \$4,288  | \$4,051  | \$3,805 | \$3,966  | \$3,748  | \$3,698  |      |    |    |
| <b>PRIME HIGH STREET YIELDS (EOY), %</b>              |         |          |          |          |         |          |          |          |      |    |    |
| London (West End)                                     | 3.50%   | 3.75%    | 4.00%    | 4.00%    | 3.00%   | 3.00%    | 3.0%     | 2.8%     |      |    |    |
| Paris (Avenue des Champs Elysees)                     | 4.25%   | 4.00%    | 4.75%    | 5.00%    | 4.75%   | 4.50%    | 4.0%     | 3.8%     |      |    |    |
| Budapest (Vaci Utca)                                  | 5.75%   | 5.50%    | 6.50%    | 7.75%    | 7.00%   | 6.50%    | 6.8%     | 7.0%     |      |    |    |
| Warsaw (Chmielna)                                     | 7.75%   | 7.50%    | 8.50%    | 9.25%    | 8.50%   | 7.50%    | 7.8%     | 7.8%     |      |    |    |
| Madrid (Preciados)                                    | 4.25%   | 4.25%    | 5.50%    | 5.35%    | 4.75%   | 4.9%     | 4.9%     | 4.9%     |      |    |    |

## EUROPEAN INDUSTRIAL INDICATORS

|   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   |        | 2013 |    |    |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------|----|----|
|   |        |        |        |        |        |        |        | Q1     | Q2   | Q3 | Q4 |
| <b>PRIME RENTS (AVG) \$ / SQ M / YEAR</b> |        |        |        |        |        |        |        |        |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | \$110  | \$131  | \$147  | \$141  | \$136  | \$155  | \$156  | \$154  |      |    |    |
| Budapest                                  | \$72   | \$75   | \$75   | \$64   | \$57   | \$58   | \$55   | \$54   |      |    |    |
| Warsaw                                    | \$57   | \$45   | \$65   | \$83   | \$86   | \$96   | \$89   | \$85   |      |    |    |
| Madrid                                    | \$117  | \$145  | \$150  | \$122  | \$96   | \$90   | \$82   | \$81   |      |    |    |
| <b>PRIME YIELDS (EOY), %</b>              |        |        |        |        |        |        |        |        |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 6.00%  | 6.00%  | 7.25%  | 8.25%  | 7.00%  | 7.00%  | 7.3%   | 7.3%   |      |    |    |
| Budapest                                  | 7.00%  | 6.75%  | 8.00%  | 9.50%  | 9.00%  | 9.00%  | 9.0%   | 9.0%   |      |    |    |
| Warsaw                                    | 7.00%  | 6.75%  | 8.00%  | 8.50%  | 8.50%  | 7.75%  | 7.5%   | 7.5%   |      |    |    |
| Madrid                                    | 5.8%   | 6.3%   | 7.5%   | 8.0%   | 7.8%   | 8.3%   | 8.3%   | 8.3%   |      |    |    |
| <b>STOCK (EOY), '000 SQ M</b>             |        |        |        |        |        |        |        |        |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 9,250  | 10,235 | 11,138 | 11,507 | 11,782 | 11,966 | 12,367 | 12,418 |      |    |    |
| Budapest                                  | 902    | 1,064  | 1,327  | 1,487  | 1,805  | 1,807  | 1,823  | 1,825  |      |    |    |
| Warsaw                                    | 1,578  | 1,803  | 2,167  | 2,483  | 2,611  | 2,629  | 2,714  | n/a    |      |    |    |
| Madrid                                    | 39,750 | 39,838 | 40,561 | 40,811 | 41,126 | 41,361 | 41,361 | 41,411 |      |    |    |
| <b>VACANCY RATE (EOY), %</b>              |        |        |        |        |        |        |        |        |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 8.9%   | 8.1%   | 9.9%   | 12.6%  | 10.2%  | 8.4%   | 8.1%   | 8.9%   |      |    |    |
| Budapest                                  | 5.9%   | 17.2%  | 17.3%  | 18.8%  | 19.5%  | 20.8%  | 19.4%  | 21.7%  |      |    |    |
| Warsaw                                    | 8.9%   | 7.4%   | 11.2%  | 17.1%  | 19.4%  | 17.3%  | 14.6%  | n/a    |      |    |    |
| Madrid                                    | 5.5%   | 3.8%   | 3.7%   | 5.5%   | 7.3%   | 8.4%   | 9.3%   | 9.5%   |      |    |    |
| <b>TAKE UP, '000 SQ M</b>                 |        |        |        |        |        |        |        |        |      |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 1,005  | 700    | 640    | 601    | 814    | 837    | 563    | 208    |      |    |    |
| Budapest                                  | 152    | 229    | 308    | 280    | 210    | 327    | 355    | 31     |      |    |    |
| Warsaw                                    | 260    | 445    | 556    | 216    | 451    | 743    | 483    | n/a    |      |    |    |
| Madrid                                    | 1,225  | 918    | 630    | 325    | 390    | 270    | 225    | 60     |      |    |    |

## 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)



**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)



**ALEXANDER ZINKOVSKI**  
SENIOR ANALYST  
CAPITAL MARKETS

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

