

# MARKETBEAT

RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication

Q3 2014



**CUSHMAN &  
WAKEFIELD®**



## CONTENTS



MACRO REVIEW

МАКРОЭКОНОМИКА



CAPITAL MARKETS

РЫНКИ КАПИТАЛА



RETAIL

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



OFFICES

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



WAREHOUSE

СКЛАДЫ

## Cushman and Wakefield Russia [RU]/[EN]



THE ONLY COMMERCIAL REAL ESTATE APP IN RUSSIA  
ЕДИНСТВЕННОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО  
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

Version 3.1 Update



Available in Appstore



Available for Android



# MACRO REVIEW

## Russia

A Cushman & Wakefield Research Publication

Q3 2014

### INDICATOR

GDP FORECAST 2014 | ПРОГНОЗ ВВП 2014

CPI 2014 | ИНФЛЯЦИЯ 2014

OIL PRICE USD/BARREL | ЦЕНА НЕФТИ ДОЛЛ/БАРЕЛЬ

RUR/USD EXCHANGE RATE 2014 AVG | КУРС ДОЛЛАРА СРЕДНЕГОДОВОЙ 2014

RETAIL TRADE TURNOVER | ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

UNEMPLOYMENT | БЕЗРАБОТИЦА

2014	Change from prev.	2015
0.5%	↓	1%
7.5%	↑	6.5%
97	↓	-
37	↑	39
1.9%	↓	0.6%
5.9%	→	6,3

## SUMMARY

In Q3, all macro indicators except unemployment had turned red. Investment banks reviewed the GDP growth outlook for 2014 and further towards 2015. BAML is the most pessimistic with its 0% growth forecast for 2015. The fact that banks have doubts about recovery in 2015 is the most worrying.

Official figures were also reviewed, reflecting tightened sanctions and the food embargo. However, inflation is still under control and the GDP outlook is positive.

In October a sanctions review is expected and this could change the situation in any direction. We believe that the sanctions will remain and, more importantly, Russian internal restrictions, like the infamous food ban, could be expanded into other goods groups.

## КРАТКИЙ ОБЗОР

В третьем квартале пересмотрены практически все макроэкономические индикаторы, за исключением безработицы.

В основном пересмотрены прогнозы на 2015 г. Так, например, официальный прогноз роста ВВП на следующий год понижен вдвое, с 2 до 1%. Также, снижен прогноз розничного товарооборота.

Наиболее агрессивны были инвестбанки, вплоть до того, что на 2015 год BAML ожидает нулевой рост ВВП.

Инфляция продолжает расти и, даже по официальному прогнозу, в этом году составит 7,5%.

В октябре ожидается раунд пересмотра санкций, однако мы полагаем, что санкции сняты в этом году не будут. Кроме того, история с российскими ограничениями пока не закончена и не исключено, что эмбарго может быть расширено на другие товарные группы.

### GDP GROWTH РОСТ ВВП



### RETAIL TRADE TURNOVER ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ





# CAPITAL MARKETS

## Russia

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2014

EXPECTED TOTAL INVESTMENTS, US\$ | ОЖИДАЕМЫЙ ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ, ДОЛЛ. США  
ACTUAL INVESTMENT VOLUMES, US\$ | ФАКТИЧЕСКИЙ ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ, ДОЛЛ. США  
PRIME CAPITALIZATION RATES | СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ В ПРАЙМ-СЕКМЕНТЕ

OFFICES | ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ  
SHOPPING CENTERS | ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ  
WAREHOUSES | СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ

	2014	2015
EXPECTED TOTAL INVESTMENTS, US\$	5.0 bn	5.7 bn
ACTUAL INVESTMENT VOLUMES, US\$	3.7 bn	
OFFICES   ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ	9.25 %	
SHOPPING CENTERS   ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ	9.50 %	
WAREHOUSES   СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ	11.50 %	

## SUMMARY

In Q1 — Q3 2014, the total commercial real estate investment volume reached US\$ 3.7 bn. In Q3 2014, the total investment volume was US\$ 1.3 bn, which is similar to the previous year's number (1.2 bn).

**We leave our initial 2014 forecast unchanged at US\$ 5.0 bn by the end of the year.** We believe it is achievable given the macroeconomic situation and political risks. We expect that Q4 will not be significantly more active than Q3.

With a significant revision of the 2015 economic outlook, we reduce our investment volumes **forecast for 2015 downward to US\$ 5.7 bn.**

In July, the CBR increased the key rate 0.5 pp setting it at 8.0%. Following the CBR and overall market trends, we have increased the capitalization rates 0.5 pp for offices, 0.25 pp for prime retail and 0.25 pp for warehouse objects.

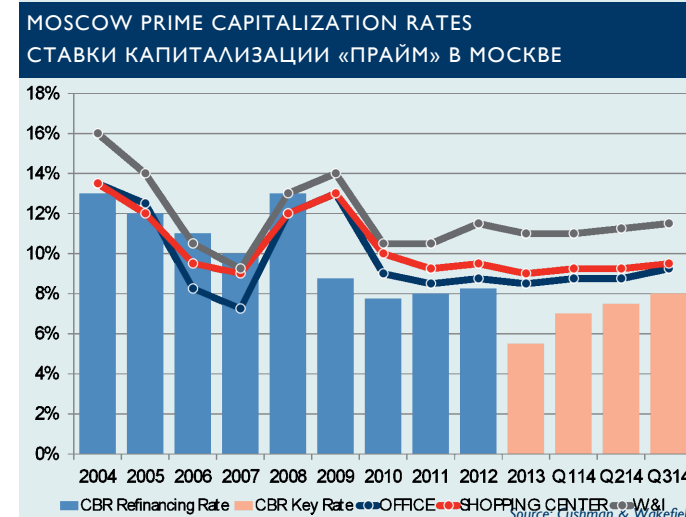
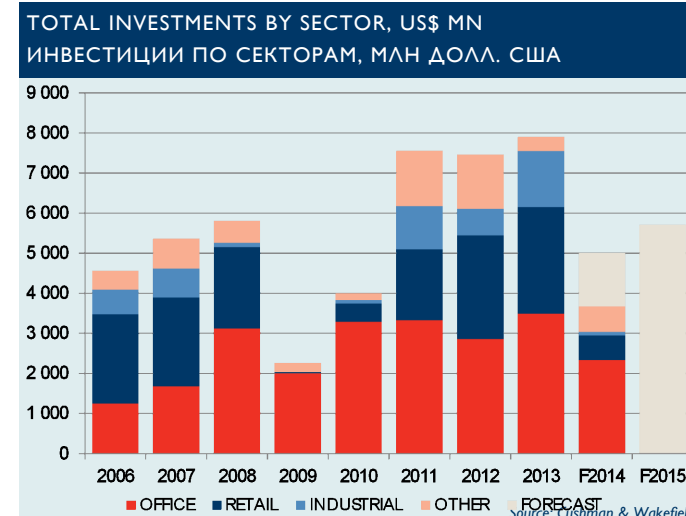
## КРАТКИЙ ОБЗОР

За три квартала 2014 г. суммарный объём инвестиций в коммерческую недвижимость России составил 3,7 млрд долл. США. Только в III кв. 2014 г. инвестиции составили 1,3 млрд долл. США, что сравнимо с аналогичным периодом прошлого года (1,2 млрд долл. США).

**Наш прогноз на 2014 г. остаётся неизменным — 5,0 млрд долл. США.** Мы считаем этот сценарий реалистичным, в условиях нынешних политических рисков и макроэкономической ситуации. Мы ожидаем, что инвестиционная активность в IV кв. 2014 г. не будет ощутимо выше, чем в III кв.

Тенденции развития экономики заставляют нас понизить **прогноз на 2015 г., считая достижимым уровень в 5,7 млрд долл. США.**

В июле ЦБР увеличил ключевую ставку на 0,5 пп., установив её на уровне 8,0%. В соответствии с позицией ЦБ и ситуацией на рынке мы повысили оценку ставок капитализации до 9,25% для офисных объектов, до 9,50% для торговых помещений и до 11,50% для складских объектов.



## STRUCTURE

As usual, investments have been primarily concentrated in Moscow. The total up-to-date investment volume in capital city real estate increased to 91% at US\$ 3.3 bn (including US\$ 1.1 bn, which was invested in Q3 2014).

For Q1 — Q3 2014, the share of offices in the total volume was 55%, standing at US\$ 2.0 bn. At the same time, in Q3 2014, the volume invested in residential / hotel real estate (US\$ 594 mn) was more than two times greater than investments in offices (US\$ 274 mn).

US\$ 2.9 bn and US\$ 0.8 bn were invested by domestic and foreign companies, respectively.

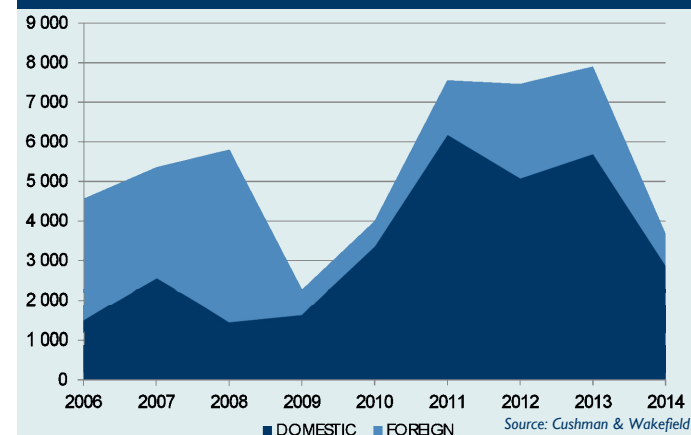
## СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ

Как и в предыдущие периоды, подавляющий объем сделок сконцентрирован на рынке Москвы. В 2014 г. в столичный рынок было инвестировано 3,3 млрд долл. США (91%), в том числе 1,1 млрд долл. США в III кв.

С начала года в офисную недвижимость было инвестировано 2,0 млрд долл. США (55%). В то же время в III кв. 2014 г. инвестиции в гостиничную и жилую недвижимость (594 млн долл. США) более чем в два раза опередили инвестиции в офисную (274 млн долл. США).

Объем местных и иностранных инвестиций в 2014 г. составил 2,9 и 0,8 млрд долл. США соответственно.

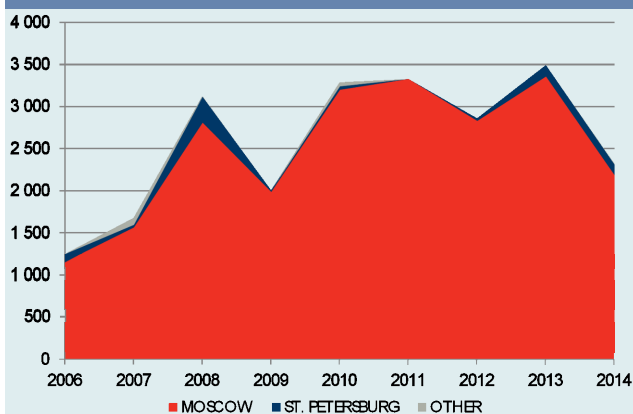
RUSSIAN INVESTMENT MARKET, US\$ MN  
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК РОССИИ, МЛН ДОЛЛ. США



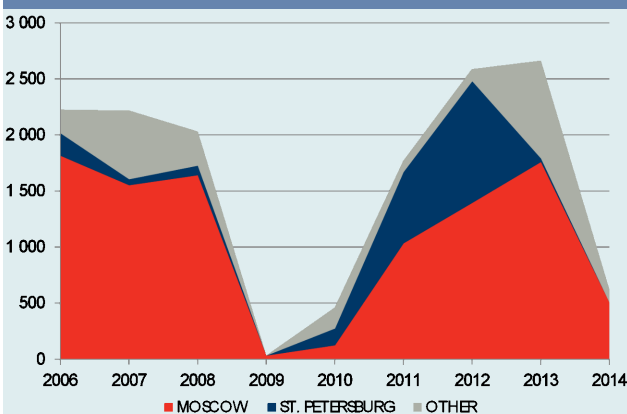
'Kolizey' shopping center, Samara, sold for US\$ 14.2 mn

INVESTMENT VOLUME GEOGRAPHY, US\$ MN | ГЕОГРАФИЯ ИНВЕСТИЦИЙ, МЛН ДОЛЛ. США

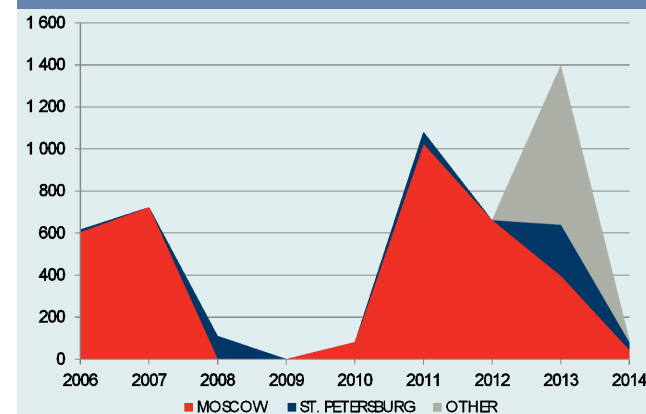
OFFICE | ОФИСЫ



RETAIL | ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ



WAREHOUSES | СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ



Source: Cushman & Wakefield



# RETAIL

## MOSCOW/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2014



VACANCY RATE PRIME / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПРАЙМ (prime shopping centers, Moscow) / (действующие прайм ТЦ, Москва)	2.5%
VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	5.0%
PRIME RENTAL RATE INDICATOR / ПРАЙМ ИНДИКАТОР АРЕНДНЫХ СТАВОК (prime shopping center retail gallery, Moscow) / (галереи в прайм ТЦ, Москва)	US\$ 3.300
TOTAL QUALITY STOCK, RUSSIA ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В РОССИИ	17.8 mln sq m 608 quality projects*

### SUMMARY

In Moscow, as well as in Russia in general, new construction volume for retail space is at a record level. In Q3 2014, 10 new quality shopping centers with a total GLA of 282,933 sq m opened in Russia. Since the beginning of the year, 964,721 sq m of new retail space have been delivered, which is 25% higher than in the same period in 2013.

At the same time, the demand for new retail space has decreased significantly. Retailers estimate future market development conservatively. The following are principal reasons for this: official estimates of retail turnover dynamics, decreasing foot traffic and risks of an unstable exchange rate in Russia. On the tenant market, commercial terms for lease contracts are determined by retailers and can hardly be negotiated.

Rental rates have started to decrease both in Moscow and Russia's regions. Renegotiations are going on in many existing shopping malls and there are strong discounts for new tenants. In 2015, we expect the vacancy rate to grow up to 8% (less in prime shopping malls).

### КРАТКИЙ ОБЗОР

Как в Москве, так и в целом по России объемы нового строительства торговых площадей находятся на рекордном уровне. В течение III кв. в России было открыто 10 новых качественных торговых центров общей торговой площадью 282 933 кв. м. Таким образом, за три квартала в России было введено 964 721 кв. м новых торговых площадей, что на 25% больше, чем за аналогичный период в 2013 году.

В то же время спрос на торговые площади существенно снизился. Ритейлеры оценивают будущее развитие рынка консервативно, основываясь на официальных оценках динамики оборота розничной торговли, снижения посещаемости торговых центров, рисков, связанных с нестабильностью обменного курса валют. В настоящее время договорные условия определяются арендаторами.

Как в Москве, так и в регионах появилась тенденция снижения ставок аренды. Во многих существующих торговых центрах в настоящее время происходит пересмотр ставок аренды в сторону понижения, новым арендаторам даются значительные скидки от запрашиваемых ставок аренды. В 2015 году мы ожидаем также роста уровня свободных помещений до 8%.

### LARGEST PIPELINE IN EUROPE

UNDER CONSTRUCTION  
5.47mln

143 Projects

2014 PIPELINE  
2.1mln

≈50 Projects

DELIVERED IN 2014 YTD  
.97mln

28 Projects in

22 cities

\* Quality shopping malls, mixed-use buildings, outlets, and retail parks.

\* Качественные форматы торговли—торговые центры, многофункциональные комплексы, аутлеты, ритейл —парки.

## RETAILERS

Retailers estimate their expansion possibilities not based on development plans, but by creating financial models for potential locations and calculating costs.

In general, only Russian companies have sound expansion plans: Azbuka Vkusa announced the development of the mini-market chain AB Daily; Obuv' Rossii plans to develop the clothing brand Snow Guard; and Inventive Retail Group continues to introduce new brands to the Russian market—UNOde50, and Lego (in a new concept).

In Q3 2014, new international retailers including ORIS (Atrium, Moscow), Crate&Barrel (AFIMall, Moscow), and UNOde50 (Metropolis, Moscow) launched Russian operations.

A number of brands announced their plans to stop operations in Russia — Columbia, Wendy's, Seppala, Esprit, River Island, OVS and some others. The Coffee House chain is also leaving the market (it was taken over by the Shokoladnitsa chain).

## ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ

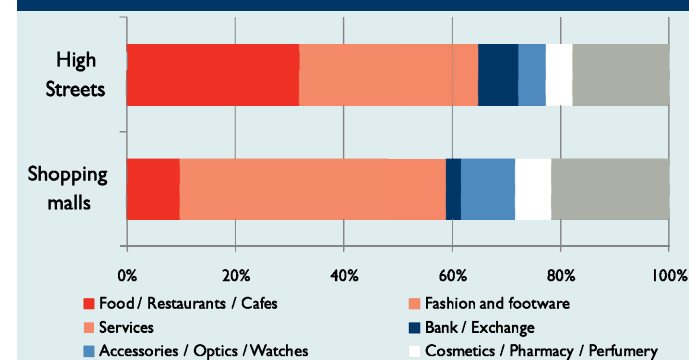
Ритейлеры оценивают возможности открытия новых торговых точек, основываясь не на планах развития, а исходя из финансовых моделей потенциальных точек продаж и вычисляемых на их основе затрат на недвижимость.

О планах развития объявляют в основном российские компании: Азбука Вкуса объявила о планах создания сети минимаркетов AB Daily; Обувь России планирует развитие бренда одежды Snow Guard; Inventive Retail Group продолжает выводить в Россию новые бренды - UNOde50, Lego (в новой концепции).

В III квартале 2014 открылись первые магазины новых для России иностранных брендов: ORIS (Москва, Атриум), Crate&Barrel (Москва, AFIMall), UNOde50 (Москва, Метрополис).

Увеличилось количество брендов, официально объявивших об уходе с российского рынка—Columbia, Wendy's, Seppala, Esprit, River Island, OVS. Также сеть Кофе Хауз уходит с рынка (поглощена сетью Шоколадница).

RETAIL GALLERY\*\*&HIGH STREET STRUCTURE\*\*\*, MOSCOW  
НАПОЛНЯЕМОСТЬ ТОРГОВОЙ ГАЛЕРЕИ\*\*  
И ПРАЙМ ТОРГОВЫХ КОРИДОРОВ\*\*\* МОСКВЫ



\*\* The total number of retail outlets in the observed sample is 865 (brands in shopping galleries without including operators of restaurant zones and without service companies like dry cleaners, and banks, etc). These retail outlets are filled with 552 unique brands. Data from the following trade corridors was used to conduct the analysis: Tverskaya, Petrovka-Stolesnikov-Kuznetsky Most, Nikolskaya, Pyatnitskaya and Pokrovka-Maroseyka. In total, these trade corridors have 710 outlets.

\*\* 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. При анализе использовались данные по торговым коридорам: Тверская, Петровка-Стоleshников-Кузнецкий Мост, Никольская, Пятницкая, Покровка-Маросейка. Всего в этих торговых коридорах расположено 710 торговых точек.

Source: Cushman & Wakefield





## NEW CONSTRUCTION RUSSIA

10 new shopping centers with a total GLA of 282,933 sq m were opened in Q3 2014, (three of them in Moscow). From the beginning of 2014, 28 new shopping centers with a total GLA of 964,721 sq m were delivered.

Despite the fact that the construction volume can be compared to prior year results, in the majority of shopping centers, soft openings took place — anchor tenants and just a part of the retail gallery were opened.

Most new objects are neighborhood shopping centers of average size (20—30 000 sq m). The exception is the large-scale Ambar shopping mall (GLA 90,000 sq m), which opened in Samara. The announced tenant mix is highly competitive and includes the most popular retailers in Russia.

In 2015 shopping malls will experience a strong deficit of tenants and there will be much less new openings than in 2006-2014. Most of new shopping malls outside Moscow will open with high vacancies (50% or more).

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



Source: Cushman & Wakefield

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО РФ

В течение III кв. 2014 года в России было введено в эксплуатацию 10 профессиональных торговых объектов общей площадью 282 933 кв. м (три из них — в Москве). Таким образом, с начала года в России открылось 28 новых торговых центров общей площадью 964 721 кв. м.

Несмотря на то, что объем введенных площадей находится на уровне прошлого года, заполняемость торговых центров значительно ниже, чем раньше: в большинстве торговых центрах прошли лишь технические открытия, в торговых галереях много свободных помещений.

В основном строятся районные торговые центры среднего размера (GLA 20-30 000 кв. м). В III кв. исключением стал масштабный торговый центр Амбар (GLA 90 000 кв. м) в Самаре. Состав арендаторов этого торгового центра может успешно конкурировать с лучшими торговыми центрами Москвы.

В связи со сложностями привлечения арендаторов в региональные торговые центры, объемы нового строительства в 2015 значительно снизятся. Новые торговые центры будут открываться без торговых галерей.

RUSSIA (EXCL/ MOSCOW) NEW CONSTRUCTION 2014  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2014 ГОДУ, РОССИЯ



Source: Cushman & Wakefield

RUSSIA (EXCL/ MOSCOW) NEW CONSTRUCTION 2014 \*  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2014 ГОДУ, РОССИЯ\*

LOCATION	PROPERTY NAME	RETAIL GLA, SQ M	DELIVERY
Ekaterinburg	Greenwich (phases IV and V)	84,000	Q1
Novokuznetsk	City Mall	63,000	Q1
Murmansk	Severnoe Nagornoe (phase II)	30,000	Q1
St. Petersburg	Zanevskiy kaskad (phase III)	24,440	Q1
Ivanovo	Topol' (phase II)	21,000	Q1
Sochi	Gorki Gorod Mall	18,000	Q1
Tver	Torgovy Park №1 (Oktyabrskiy)	24,900	Q2
Tomsk	Izumrudniy gorod	32,000	Q2
Tambov	RIO	20,000	Q2
Kemerovo	Avrora	18,000	Q2
Arzamas	Omega	15,026	Q2
Samara	Ambar	90,000	Q3
St. Petersburg	Monpansie	27,400	Q3
Sergiev Posad	Kapitoliy	25,000	Q3
Ufa	Arkada	25,000	Q3
Surgut	Surgut City Mall (phase 2)	20,348	Q3
Yaroslavl	Yarkiy	15,685	Q3
Krasnoyarsk	Planeta 3 stage	15,000	Q3
Barnaul	Arena	75,000	Q4
Novokuznetsk	Planeta	73,000	Q4
Nizhny Novgorod	Nebo	69,650	Q4
Noginsk	007-M7 Retail Park	69,000	Q4
St. Petersburg	Evropolis	60,000	Q4
Novosibirsk	Galereya Novosibirsk	52,500	Q4
Irkutsk	KomsoMall	47,700	Q4
Smolensk	Maxi	47,500	Q4
Orenburg	KIT	46,086	Q4
Perm	SpeshiLove	43,700	Q4
Sterlitamak	Fabri (2 phase)	42,000	Q4
Total GLA Russia (without Moscow)		2,299,191	
TOTAL GLA RUSSIA		3,030,784	

Source: Cushman & Wakefield

\* Quality shopping malls, mixed-use buildings and other quality formats. The table includes projects larger than 40,000 sq m (GLA) and all completed quality schemes. Moscow projects are not included. The map shows Russian cities where new shopping malls were delivered in 2014.

Качественные форматы торговли — торговые центры, многофункциональные комплексы, аутлеты и т.д. В таблицу включены проекты торговых объектов общей торговой площадью более 40 000 кв. м и все уже построенные качественные торговые объекты (любой площади). Проекты в Москве см. таблица на следующей странице. На карте показаны города, в которых в 2014 году были построены качественные торговые объекты.

## NEW CONSTRUCTION MOSCOW

In Q3 2014, 3 shopping centers were opened in Moscow with a total GLA of 64 500 sq m. The biggest one, Vodniy SC (GLA 32 500 sq m), was opened as part of a multifunctional complex. Vodniy has an interesting interior design and a fair (for a neighborhood shopping center) tenant mix. The center includes the most popular mass-market tenants, like: O'Key, Decathlon, L'Etoile, Uytterra, H&M and others.

Smaller retail included the neighborhood shopping malls Alfavit and BraVo!. The retail galleries of these new shopping centres are not fully operational yet.

In Q4 2014, there will be 8 new shopping malls with a total GLA of 561,500 sq m to be delivered. The landmark Aviapark shopping mall (GLA 235,000 sq m), which is going to become the largest shopping mall in Europe, has an announced opening in December.

The table and the map includes Moscow quality shopping malls opened or planned for delivery in 2014 (GLA 10,000+ sq m).

### QUALITY RETAIL CONSTRUCTION, '000 SQ M, MOSCOW



Source: Cushman & Wakefield

## СТРОИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

В III квартале 2014 года в Москве было открыто 3 новых торговых объекта общей торговой площадью 64 500 кв. м. Из них самый крупный торговый центр Водный (GLA 32 500 кв. м) открылся в составе многофункционального комплекса. Торговый центр отличается интересным дизайном, в нем представлены наиболее популярные магазины средней ценовой категории — О'КЕЙ, Декатлон, Л'Этуаль, Уютterra, H&M и др.

Также были открыты небольшие районные торговые центры Алфавит и БраВо!. Во всех новых торговых центрах торговые галереи продолжают заполняться.

В IV квартале 2014 года в Москве могут быть открыты еще 8 торговых центров общей торговой площадью 561 500 кв. м. Крупным событием на рынке торговой недвижимости в России станет введение в эксплуатацию крупнейшего в Европе торгового центра Авиопарк в декабре.

В таблице и на карте показаны качественные торговые центры Москвы, открытые и планируемые к открытию в 2014 году (GLA 10 000 + кв.м)

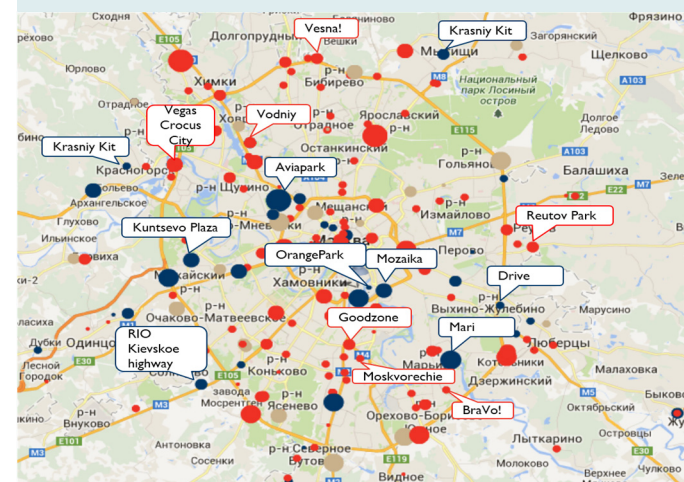


VODNIY (GLA 32,500 sq m)

### NEW CONSTRUCTION 2014, QUALITY STORES\* MOSCOW НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2014 ГОДУ, МОСКВА\*, КАЧЕСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ\*

LOCATION	PROPERTY NAME	RETAIL GLA, SQ M	DELIVERY
Reutov	Goodzone	56,000	Q1
	Moskvorechye	19,780	Q1
	Reutov Park	42,600	Q1
	Vesna!	56,000	Q2
	Vegas Crocus City	112,500	Q2
	Otrada (phase 3)	11,542	Q2
	Vodniy	32,500	Q3
	Bravo!	21,000	Q3
Mytishi	Alfavit	11,000	Q3
	Krasny Kit (phase II)	47,000	Q4
	Aviapark	235,000	Q4
	Kuntsevo Plaza	65,000	Q4
	RIO Kievskoe highway	40,300	Q4
	Mozaika	68,000	Q4
	Mari	70,000	Q4
	Drive	26,000	Q4
	OrangePark	10,200	Q4

Source: Cushman & Wakefield



Source: Cushman & Wakefield



## COMMERCIAL TERMS FOR SHOPPING MALLS

The downward rental rate trend became evident in the retail segment in 2014. Discounts from asking rents\* for new tenants could be up to 30%. In many shopping malls existing tenants are negotiating their lease obligations downwards.

Moscow's prime retail indicator\*\* decreased from US\$ 4,000 to US\$ 3,300. A further reduction in rental rates is forecast for 2015. Asking rental rates might decrease 15% or even more.

Compound rental rates (fixed rent and a percentage of turnover) are almost always used in shopping centers. Normally, turnover percentage varies between 8 to 12% for a retail gallery, and 1-5% for anchors. Internet sales with in-store pickup might not be included in a retailer's turnover for the turnover payment.

### QUALITY RETAIL LEASE STRUCTURE

#### СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ

ITEM	COMMENTS	КОММЕНТАРИИ
<b>Lease Terms</b> <b>Срок договора</b>	Standard lease terms for gallery tenants are 5-10 years. For anchor tenants (including fashion anchors), lease terms are up to 20-25 years. Break options are always in the contracts. The most common is a break after 3 years with a monthly notice.	Для арендаторов галереи типичный договор заключается на 5-10 лет, досрочное расторжение договора аренды предусматривается редко. Для якорных арендаторов (включая fashion) договоры заключаются сроком до 20-25 лет. Досрочное расторжение чаще всего возможно через 3 года с предупреждением за месяц.
<b>Rental Payment</b> <b>Платежи</b>	Rents are typically payable monthly in advance. Turnover / percentage rents are increasingly seen in shopping centres. Rental rates are generally calculated in US\$. RUR is used for hypermarkets or for OPEX only. Instead of US\$, commercial units could be used.	Арендные платежи платятся ежемесячным авансом, также распространены платежи как % от оборота. Ставки аренды номинируются в долларах США, рубли используются только гипермаркетами или для оплаты операционных расходов. Также используются условные единицы.
<b>Rent Deposit</b> <b>Депозит</b>	2 month bank guarantee or 1-2 months advance cash payment.	В качественных торговых центрах составляет 1-2 месяца арендной платы или 2-месячная гарантия банка.
<b>Indexation</b> <b>Индексация</b>	Annual indexation is typical in CPI RUR if RUR, but not less than 7%. CPI US if USD, but not less than 5%.	Ежегодная индексация соответствует российской инфляции, но не менее 7%, если договор заключен в российских рублях и CPI US, но не менее 5%, если договор заключен в долларах США.
<b>Service Charges</b> <b>Операционные платежи</b> <b>Other costs</b> <b>Другие платежи</b>	A service charge is payable by tenants at on either an "open book" basis or more commonly as a fixed cost. Utilities payments are charged on consumption. Building insurance is normally charged back to the tenant via service charge. VAT 18% Local property taxes are not paid separately, they are generally included in the service charges.	Операционные платежи рассчитываются по "открытой книге" или (более распространено) как фиксированные платежи. Страховка здания обычно включена в операционные платежи. НДС 18% Налог на недвижимость обычно включается в операционные платежи.

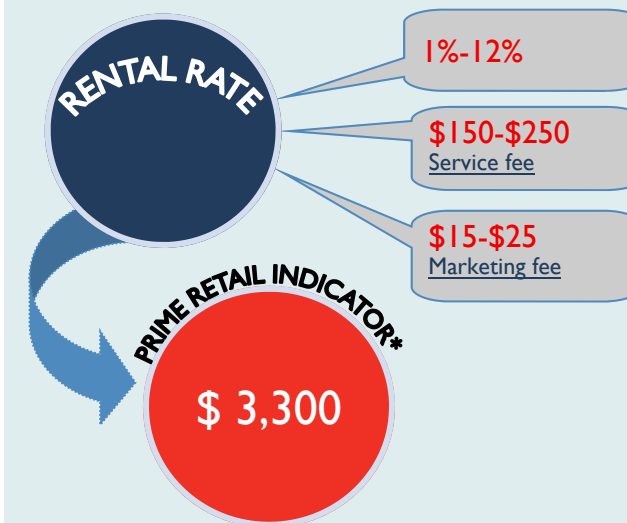
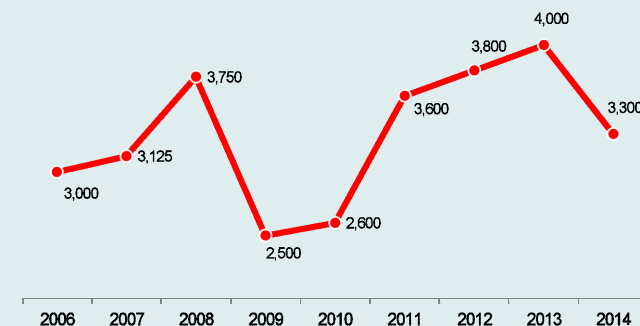
## КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Ставки аренды\* снижаются. Уступки арендаторам при заключении сделки выросли и могут достигать до 30% от запрашиваемой цены. Во многих торговых центрах арендаторы запрашивают пересмотр ставок аренды в сторону снижения.

Прайм ритейл индикатор\*\* в Москве в III кв. 2014 года снизился до уровня 3 300 долларов США. Возможно дальнейшее снижение ставок в 2015 году. Мы ожидаем, что в 2015 году запрашиваемые ставки аренды снизятся в среднем на 15%. При сохранении нестабильности рубля возможно и более значительное падение ставок аренды.

Дополнительно или вместо фиксированной ставки аренды арендаторы платят процент с оборота. В среднем арендаторы торговой галереи платят 8-12%, якорные арендаторы платят 1-5%. Продажи через пункты выдачи товара (оформляемые через интернет) не всегда включаются в расчет оборота торговой точки.

### PRIME RETAIL INDICATOR\*, MOSCOW ПРАЙМ РИТЕЙЛ ИНДИКАТОР\* В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ, МОСКВА



\* Rental rates are denominated in US\$ per sq m per annum, triple net

\* Ставка аренды номинируется в Долларах США за кв.м. в год, базовая ставка аренды

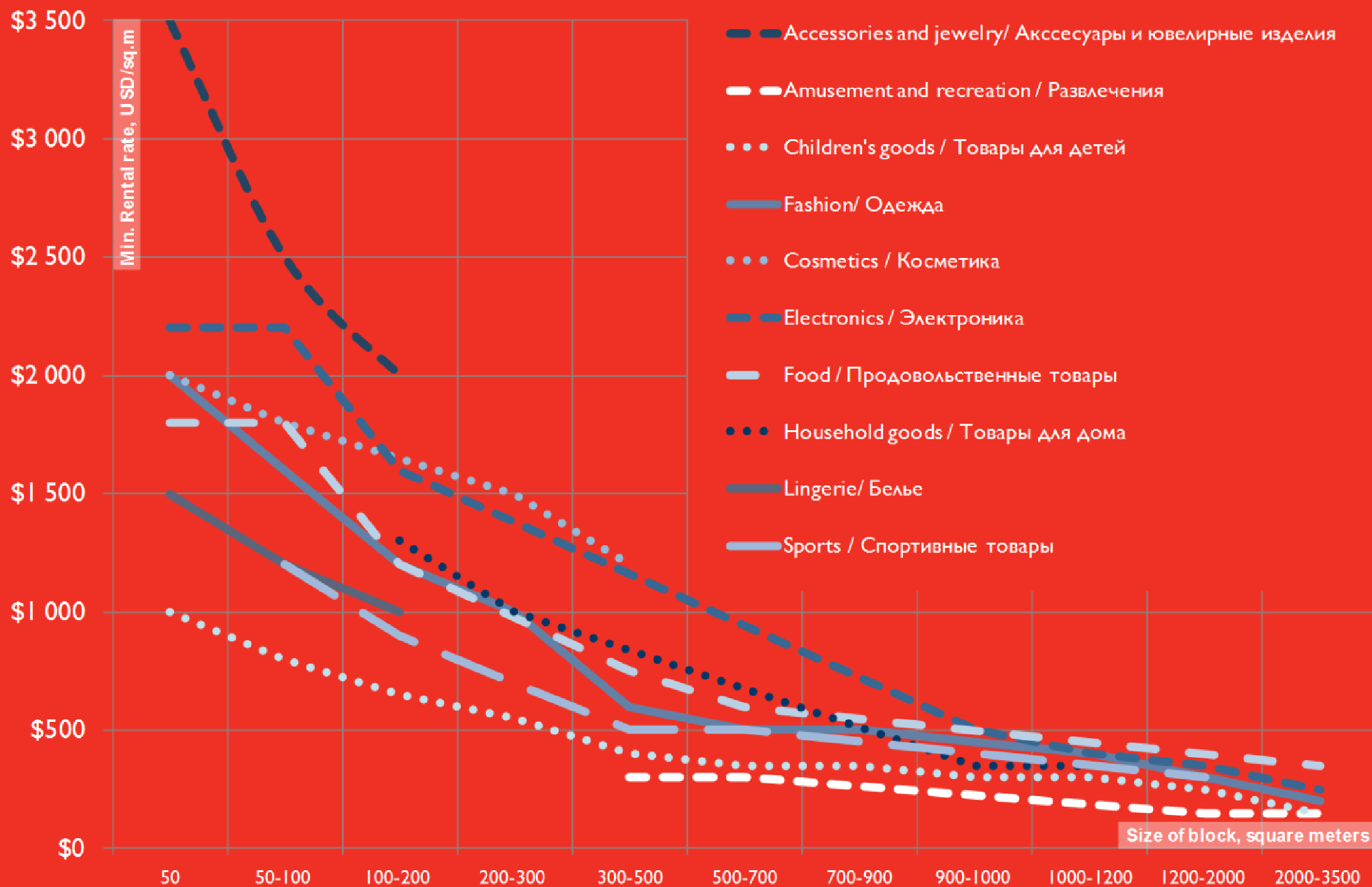
\*\* Prime retail indicator—base asking rental rate for a 100-200 sq m gallery unit on the ground floor of prime shopping centers, US\$ per sq m per annum, triple net

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

Source: Cushman & Wakefield

Source: Cushman & Wakefield

INDICATIVE ASKING RENTAL RATES IN QUALITY SHOPPING CENTER RETAIL GALLERIES , MOSCOW / ЗАПРАШИВАЕМЫЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В ГАЛЕРЕЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, МОСКВА





# OFFICE MARKET

## Moscow, Russia

A Cushman & Wakefield Research Publication



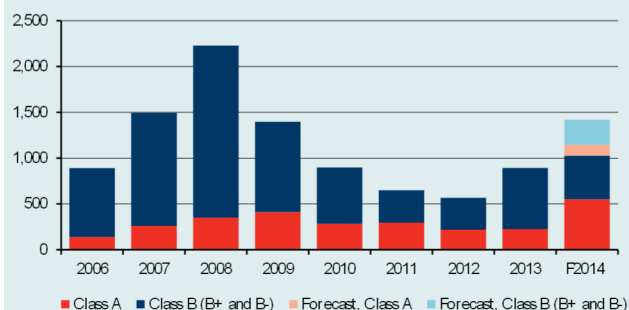
Q3 2014

## OVERVIEW

In 2014 most office indicators in Moscow witnessed downward movement:

- In Q1-Q3 the total volume of leased or purchased quality office space was 918,748 sq m, 21% lower than in same period of 2013;
- Construction volume was similar to take-up — in Q1-Q3 2014, 1,028,937 sq m were constructed, but the total office occupancy in Moscow increased only 210,000 sq m. This means that demand for new offices is not strong;
- During Q3, the average vacancy rate grew 1.0 pp to 15.1%, (and 3.3 pp year-on-year). Class A vacancy stood at a record level of 26.6%; the Class B vacancy rate remained stable at 11.8%;
- The average rental rates for Class A and B are on a downward trend.

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



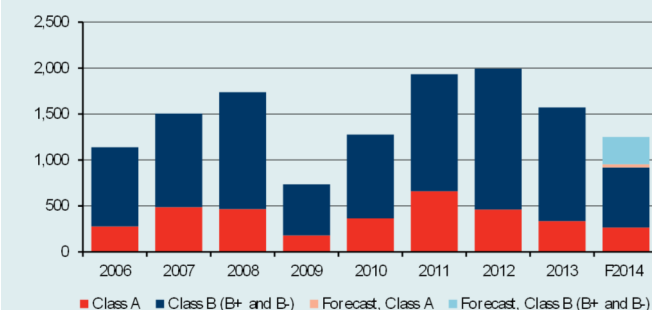
Source: Cushman & Wakefield

## ОБЗОР РЫНКА

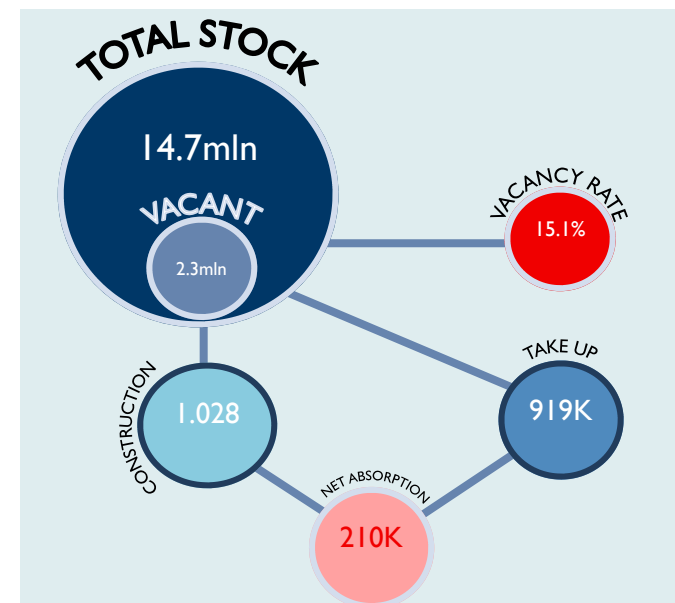
2014 год показывает отрицательную динамику по основным рыночным показателям:

- За первые три квартала 2014 года общий объем арендованных и купленных помещений составил 918 748 кв. м. Таким образом, оборот офисов снизился на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года;
- Объемы нового строительства и сделок соответствуют друг другу (построено 918 748 кв. м, арендовано и куплено 1 028 937 кв. м). Тем не менее, общий объем занятых арендаторами офисов в Москве за 9 месяцев 2014 года увеличился только на 210 тыс. кв. м. Это означает, что потребности в дополнительных офисах невелики;
- В течение III кв. средний уровень свободных помещений вырос на 1 пп. до 15,1% (на 3,3 пп. за 4 квартала): для класса А—26,6% и класса Б—11,8%;
- Ставки аренды продолжают снижаться.

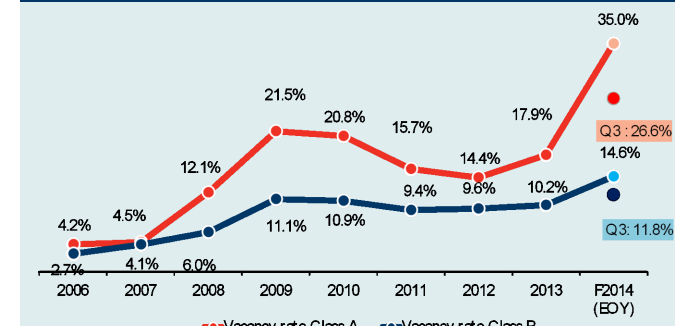
### TAKE-UP (MLN SQ M) АРЕНДОВАННЫЕ И КУПЛЕННЫЕ ПЛОЩАДИ (МЛН КВ. М)



Source: Cushman & Wakefield



### VACANCY RATES (%) УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (%)



Source: Cushman & Wakefield

## ABSORPTION

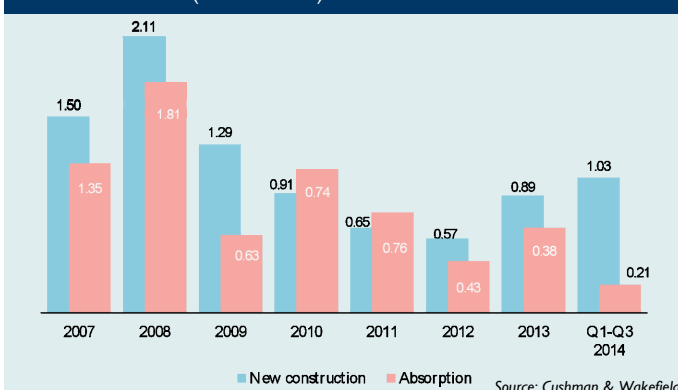
In Q1-Q3 2014, the total volume of office deals (sales and lease) decreased 21 % compared with the same period in 2013 and amounted to 918,748 sq m. In 2012-2013, the monthly take-up volume was approximately 150,000 sq m, whereas since the beginning of 2014, the monthly take-up decreased to 80,000-120,000 sq m.

The total number of office deals was high (1,685 deals have been done in Q1-Q3 2014, according to Cushman & Wakefield monitoring). The average deal size is about 600 sq m.

Tenants are not demonstrating a strong need for additional office space: in Q1-Q3, absorption stood at 210,000 sq m.

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

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



## ПОГЛОЩЕНИЕ

Всего в течение трех кварталов 2014 года было арендовано и куплено 918 748 кв. м качественных офисов. Общий оборот рынка офисных помещений снизился на 21%. В 2012-2013 годах ежемесячно арендовалось и покупалось около 150 тыс. кв. м офисов, в то время как с начала 2014 года ежемесячный оборот снизился до 80-120 тыс. кв. м.

Общее количество сделок высокое (в течение трех кварталов в Москве было совершено 1 685 транзакций по данным мониторинга Cushman & Wakefield). Средний размер сделки составляет около 600 кв. м.

У большей части арендаторов нет потребностей в новых площадях: общий объем занимаемых всеми арендаторами офисных площадей увеличился за три квартала на 210 тыс. кв. м.

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

NET ABSORPTION\* /TAKE-UP, CLASSES A AND B (%)

ПОГЛОЩЕНИЕ\* ПО ОТНОШЕНИЮ К ОБЪЕМУ СДЕЛОК,  
КЛАССЫ А И Б (%)



Q1-Q3 2014 OFFICE DEALS  
CLASSES A AND B, 2,000 + SQ M

СДЕЛКИ АРЕНДЫ И ПОКУПКИ, I-III КВ. 2014  
КЛАССЫ А И Б, 2 000 + КВ. М

TENANT	AREA, SQ M	PROPERTY	INDUSTRY	
Systematika	17,370	Comcity	Business Services	Q1
PepsiCo	13,009	Alcon	Manufacturing	Q1
Shtokman	4,748	Fusion Park	Oil&Gas	Q1
Modis	3,954	Wall Street	Retail	Q1
Tele2	2,830	Metropolis (bld. A)	ITT	Q2
Independence GC	2,687	MFC Kasatkina	Retail	Q2
Eli Lilly Vostok S.A.	2,336	Naberezhnaya Tower	Pharmaceutical	Q1
TLScontact	2,327	Delta Plaza	Business Services	Q2
2GIS	2,245	ARMA	ITT	Q2
avito.ru	2,200	White Gardens	ITT	Q1
Soglasie	7,033	Yuzhnyi Port	Insurance	Q3
Oracle	6,368	Comcity Phase Alpha	ITT	Q3
Teva	4,906	Wall Street	Manufacturing	Q3
Emerson	4,666	Kvartal City	Engineering	Q3
Consyst - os	3,259	Diagonal House	ITT	Q3
Gazprom centrremont	2,740	Cherry Tower	Oil & gas	Q3
EAE Consult	2,583	Slobodskoy BC	ITT	Q3
Norilsk Nickel	2,067	Naberezhnaya Tower	Mining	Q3

Source: Moscow Research Forum

POPULAR BUILDINGS, 2014 (LEASE DEAS)

ЗДАНИЯ С НАИБОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ АРЕНДОВАННЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ В 2014 (СДЕЛКИ АРЕНДЫ)

BUILDING NAME	CLASS	SUBMARKET	BUSINESS AREA	CLOSED DEALS (SQ M)
ComCity, Alfa	A	NMO	OTA	23,739
Arma 19	B+	BAS	TTR	20,599
Lotos BC	A	SW	OTA	18,318
Technopark Sintez	B-	TAG	TTR	14,225
Alcon I, New York	A	SOK	TTR	13,763
Newton Plaza	B+	SE	OTA	13,005
Greenwood BP	B+	SUB	OTA	12,601
Wall Street	A	ZAM	Downtown	12,060

Source: Cushman & Wakefield

## NEW CONSTRUCTION

38 new office projects with 1,028,937 sq m rental area were delivered to the market in Q1-Q3 2014 in Moscow (in Q3—496,000 sq.m in 15 office buildings). Nearly 27% of new office space is in the new phases of existing office complexes. The largest new office buildings include: the Lotus BC (88,404 sq m) and the first phase of the ComCity business park (107,546 sq m) in the New Moscow sub-market.

This year could mark the highest level of new construction since 2009. The construction volume significantly exceeds current office demand: Q1-Q3 absorption constitutes 21% of new offices delivered within the period. As a result, availability is growing.

Since the middle of 2011, the vacancy rate has grown from 10.2% to 15.1%. The Class A vacancy rate is 26.6%, Class B—11.8% (Moscow average indicators for Q3 2014). The availability is high in the Moscow City and Kutuzovsky sub-markets, as well as in the suburbs. On the other hand, the Moscow downtown vacancy rate is at a fair level of 11.2%. By the end of 2014, the vacancy rate will grow further to 34% and 14% in Classes A and B (Moscow average indicators for the end of the year), and will stay at these high levels for the next two years (current Cushman & Wakefield forecast).



## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

В I-III кв. 2014 года в Москве было введено в эксплуатацию 1 028 937 тыс. кв. м офисных площадей в 38 офисных зданиях (из них во III кв. — 496 тыс. кв. м в 15 зданиях). Около 27% новых площадей являются новыми фазами уже существующих офисных комплексов. Крупнейшими новыми офисными зданиями стали бизнес центр Лотос (88 404 кв. м) и первая фаза бизнес парка Комсити (Альфа, 107 546 кв. м), расположенный на территории Новой Москвы.

2014 год, скорее всего, станет рекордным по объемам строительства офисов за последние 5 лет. Объемы нового строительства значительно превышают текущие потребности арендаторов в новых площадях: поглощение за I пол. составило 21% от введенных за полугодие новых площадей. В результате на рынке формируется избыточность предложения.

Уровень свободных помещений начал расти с середины 2011 года и в настоящее время составляет в среднем по Москве 15,1% (26,6% в классе А и 11,8% в классе Б, средние показатели за III кв.). Основная часть вакансий сосредоточена в Москва Сити и на прилегающем к нему Кутузовском проспекте, а также на окраинах города. В то же время в центральном деловом районе уровень свободных помещений находится на относительно низком уровне 11,2%. До конца года ожидается рост уровня вакантности до 34% и 14% в классах А и Б соответственно (прогнозируемые показатели на конец года). В 2015-2016 гг. снижения уровня вакантности не ожидается.

The table to the right includes delivered buildings of any size.

\* **TOTAL** — Office rentable area or all office buildings, announced for delivery in 2014 (including small buildings with office rentable space less than 20,000 sq m.)

В таблицу включены все уже построенные в 2014 году здания, независимо от арендуемой площади. \* **TOTAL** — Общая арендуемая площадь всех заявленных к вводу зданий в 2014 г (включая здания с арендуемой площадью менее 20 000 кв.м, не указанные в таблице).

OFFICE PIPELINE, 2014, 20,000 +

НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ, 2014, 20 000 +

BUILDING NAME	SUB-MARKET	CLASS	RENTABLE AREA, sq m	DELIVERY DATE
DOWNTOWN				
			TOTAL*: 122,796	
Rozhdestvenka ul., 8/15, bld. 1, 2	CBD	B+	19 000	Q1
RochDel	BEL	B+	6 955	Q1
Kazachiy 2-y per., 11	ZAM	B-	4 964	Q1
Nikoloyamskaya ul., 24, bld. 1	CBD	B+	3 300	Q1
Zhukov pr., 4	ZAM	B-	879	Q1
Avrora Business Park III bldg F	ZAM	A	9 930	Q2
Sadovnicheskaya nab. 71/80 bld. 3	ZAM	B-	2 450	Q2
Arbat ul., 6/2, bld. 1,2	CBD	B-	4 000	Q3
Romanov Dvor III	CBD	A	5 815	Q3
Kozhevnikeskaya ul., 10, bld. 1	ZAM	B-	6 160	Q3
Spasoglinishchevskiy B. per., 12/7	CBD	B-	3 300	Q3
Bolshevik Phase 1	BEL	A	28 150	Q3
CENTRAL				
			TOTAL*: 947,000	
Eurasia Tower	CTY	A	86 834	Q1
Vorontsovskaya ul., 41-43	TAG	B+	19 800	Q1
Krasnaya Roza, Morozov II	FRU	A	13 607	Q1
President Plaza	KUT	A	114 695	Q2
Poklonnaya ul., 3	KUT	B+	79 539	Q2
ARCUS III	SOK	A	34 305	Q2
Mirax Plaza, building G (D)	KUT	B+	33 656	Q2
Arma 19	BAS	B+	19 049	Q2
Shchepkinskiy BC	NOV	B+	7 170	Q2
Leningradsky prosp., 44A bld. 3	SOK	B+	1 609	Q2
Krasnaya Roza, Zhuro Gallery	FRU	B+	1 385	Q2
Dominion Tower	TAG	A	9 556	Q3
Krasnaya Verkh. ul., 3, bld 2	NOV	B+	17 362	Q3
Zavoda Serp i Molot pr., 3	BAS	B+	13 763	Q3
Aerodom	SOK	B+	26 712	Q3
Zavod Vladimira Il'icha	SCH	B-	19 000	Q3
Bankside	BAS	B+	9 386	Q3
Savelovsky City, 1st phase	NOV	B+	56 762	Q3
OKO	CTY	A	110 000	Q4
Evolution Tower	CTY	A	80 500	Q4
Minskaya Plaza	KUT	B+	26 417	Q4
Arma	BAS	B+	23 000	Q4
OTA				
			TOTAL*: 694,384	
Mebe One Khimki Plaza	SUB	A	29 937	Q1
Solutions BP, bld. 3	SW	B+	14 432	Q1
Cheremushkinskaya B. ul., 13, bld. 4	SW	B+	6 040	Q1
Interior, bld. 5	NW	B-	3 300	Q1
Bosch Headquarter	SUB	B+	20 000	Q2
ComCity, Alfa	NMO	A	107 546	Q3
Vodny Phase I	NW	A	52 335	Q3
Vereyskaya Plaza III	NW	B+	76 000	Q3
Lotos BC	SW	A	88 404	Q3
Port Plaza	SE	B+	62 700	Q4
Roto Tower	SUB	B+	24 000	Q4
Aero City	SUB	B+	32 635	Q4
Srius Park	SE	B+	84 900	Q4
Orbita. New building	NW	B+	39 645	Q4

Source: Cushman & Wakefield, Moscow Research Forum



## AVAILABILITY

Altogether, there are 2.16 mln sq m of available office premises in 537 existing buildings and 1.34 mln sq m is on the market in buildings that are under construction. Total availability is growing. In Q3, it increased 10%. The total volume of available space is growing mainly in existing buildings due to non-occupied newly constructed buildings.

The pipeline volume is decreasing, but remains high—approximately 2.4 mln sq m of office space is under construction now.

### RENTAL RATES

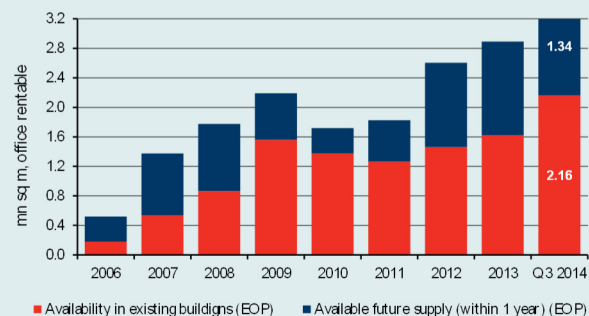
According to Q1-Q3 results, the annual class A average rental rate has decreased 8% and is \$800 (per year/ sq m, triple net). The class B average rental rate has decreased 3% and is \$516. According to Cushman & Wakefield, average rates will continue correcting downward in the coming years. The rental rates correction might stimulate demand in 2015.

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

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

### AVAILABILITY IN EXISTING BUILDINGS AND FUTURE SUPPLY\* (MLN SQ M), CLASSES A AND B

### ПРЕДЛОЖЕНИЕ В СУЩЕСТВУЮЩИХ И СТРОЯЩИХСЯ ЗДАНИЯХ\* (МЛН КВ. М), КЛАССЫ А И Б



Source: Cushman & Wakefield

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Всего в Москве предлагается в аренду или на продажу 2,16 млн кв. м офисов в 537 существующих и 1,34 млн кв. м в строящихся зданиях. За III кв. предложение увеличилось на 10%. Прирост свободных площадей в существующих зданиях происходит в основном за счет введения в эксплуатацию новых зданий, не заполненных арендаторами.

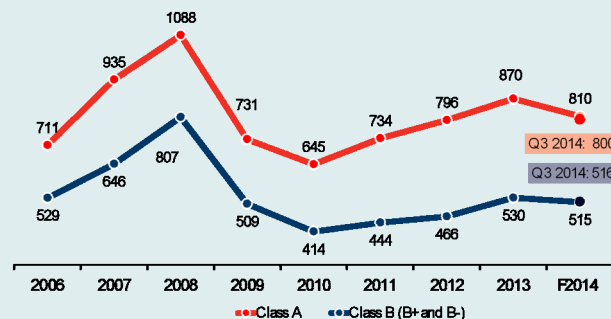
Объем строящихся площадей снижается, однако продолжает быть высоким—всего строится более 2,4 млн кв. м новых качественных офисов.

### СТАВКИ АРЕНДЫ

Среднегодовая ставка в течение трех кварталов в классе А снизилась на 10% и по итогам III кв. составляет 800 долларов США за кв. м в год (базовая ставка). В классе Б средняя ставка изменилась незначительно (-3%) и составляет 516 долларов США. В 2015-2016 ожидается дальнейшее снижение средних ставок.

Снижение ставок аренды может стимулировать спрос в 2015 гг., особенно на качественные офисы разумной цены.

### AVERAGE RENTAL RATES (US\$ PER SQ M PER ANNUM, TRIPLE NET) СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ (ДОЛЛАРЫ США ЗА КВ.М В ГОД БЕЗ НДС И ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ)



Source: Cushman & Wakefield

### TOP 20 METRO HUBS BY RENTAL RATE \*, CLASSES A AND B ТОП 20 СТАНЦИЙ МЕТРО С НАИБОЛЕЕ ДОРОГИМИ ОФИСАМИ \*, КЛАССЫ А И Б

Metro	2012	2013	2014
<b>TOTAL</b>	<b>550.80</b>	<b>608.20</b>	<b>589.63</b>
Arbatskaya	969.68	1,208.89	1,200.69
Smolenskaya	977.98	1,065.96	1,116.74
Park kultury	763.46	908.91	1,081.34
Okhotnyy ryad	905.81	1,047.60	1,014.12
Universitet	826.32	898.03	950.00
Polyanka	890.52	999.88	941.98
Kropotkinskaya	865.44	792.95	916.74
Delovoi Center	803.77	890.63	914.78
Krasnye vorota	690.58	684.57	878.50
Kuznetskiy Most	700.81	794.37	861.59
Prospekt Vernadskogo	1,130.00	663.08	850.00
Krasnopresnenskaya	757.58	860.87	845.70
Tret'yakovskaya	761.35	859.84	812.66
Kakhovskaya		832.30	800.00
Tverskaya	787.29	823.93	782.79
Kitay-gorod	629.73	704.30	777.21
Tsvetnoy bul'var	987.19	892.65	765.77
Belorusskaya	819.50	797.58	763.29
Mayakovskaya	780.75	925.09	740.89
Frunzenskaya		919.12	732.84

Source: Cushman & Wakefield

\* Average asking rental rates, US\$ per sq m per annum, triple net

\* Средние ставки аренды по открытым вакансиям, доллары США за кв.м в год без НДС и операционных расходов, базовая ставка

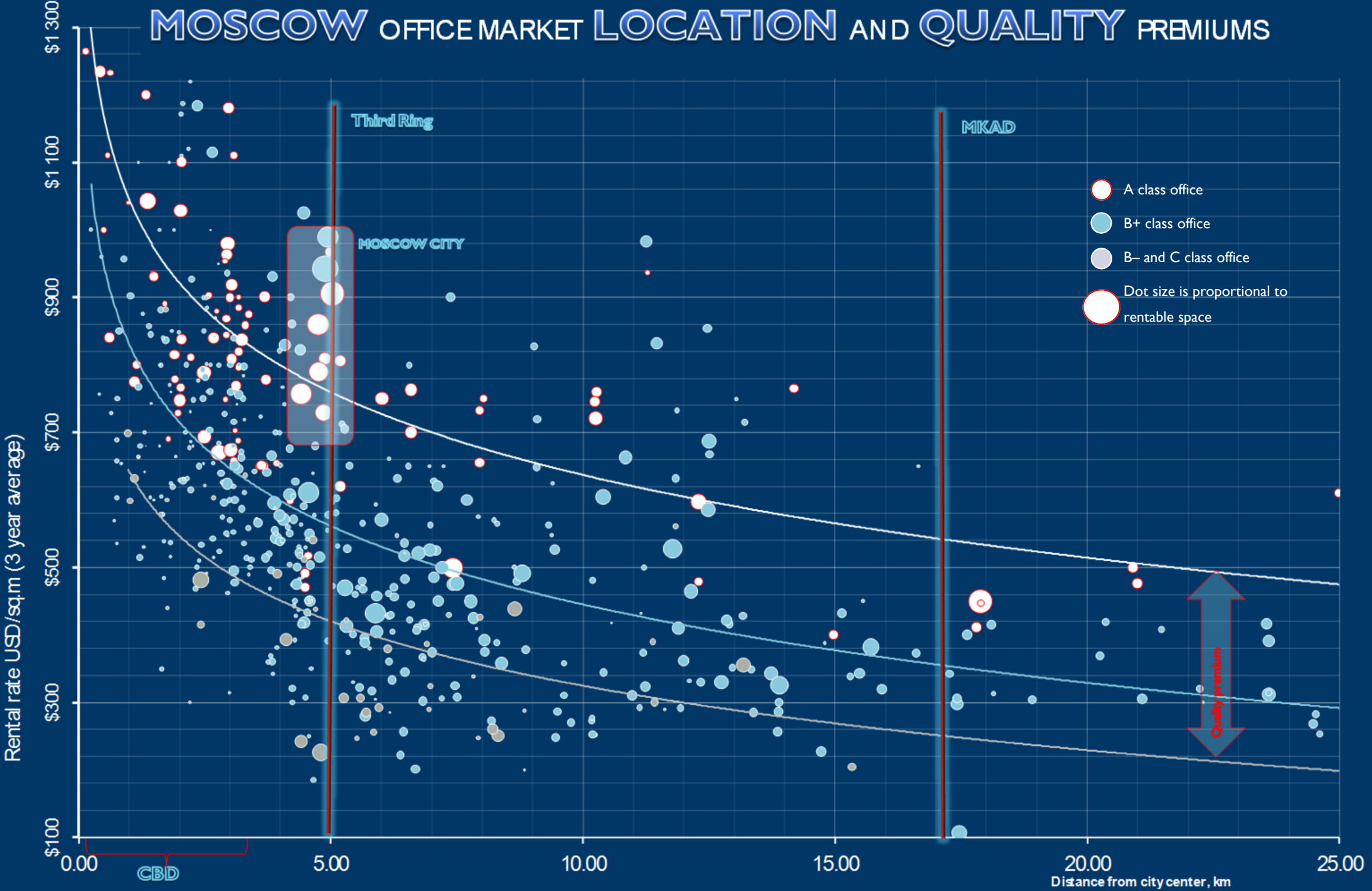
### QUALITY OFFICE LEASE STRUCTURE

### СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ

Rent Payment	RUR, USD or Euros (rarely used) per sq.m/yr. For currency exchange, landlords use the Central Bank of Russia's official rate.
Payments	Quarterly in advance.
Rent Deposit	1-3 months rent equivalent (a bank guarantee is optional).
Indexation	3-5% or at the level of the US CPI; 7-10% for RUR denominated agreements. Sometimes step-rents are used.
Other payments	
Operational expenses	These payments strongly depend on the included service list. Average market payments: 100-150 USD / sq m / year for class A 80-120 USD / sq m / year for class B
VAT	18%

Source: Cushman & Wakefield

# MOSCOW OFFICE MARKET LOCATION AND QUALITY PREMIUMS



# WAREHOUSE & INDUSTRIAL

Moscow, Russia

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2014

NEW SUPPLY MOSCOW Q1 2014 | НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, МОСКВА, Q1-Q3 2014 940,000 sq m

AVERAGE RENTAL RATE\* FOR CLASS A | АРЕНДНЫЕ СТАВКИ\* КЛАСС А US\$ 115-125 per sq m

VACANCY RATE FOR CLASS A | ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАСС А 7%

## SUMMARY

In the **Moscow Region** during the first 9 months of the year, 940,000 sq m of quality warehouses were delivered - a record volume for the market. This indicator is 15% lower than the average index for 2008-2013. For the first 9 months of 2014, 500 thousand sq m were purchased and leased compared with 780 thousand sq m the year before. The vacancy rate increased by 4% and made up 7%.

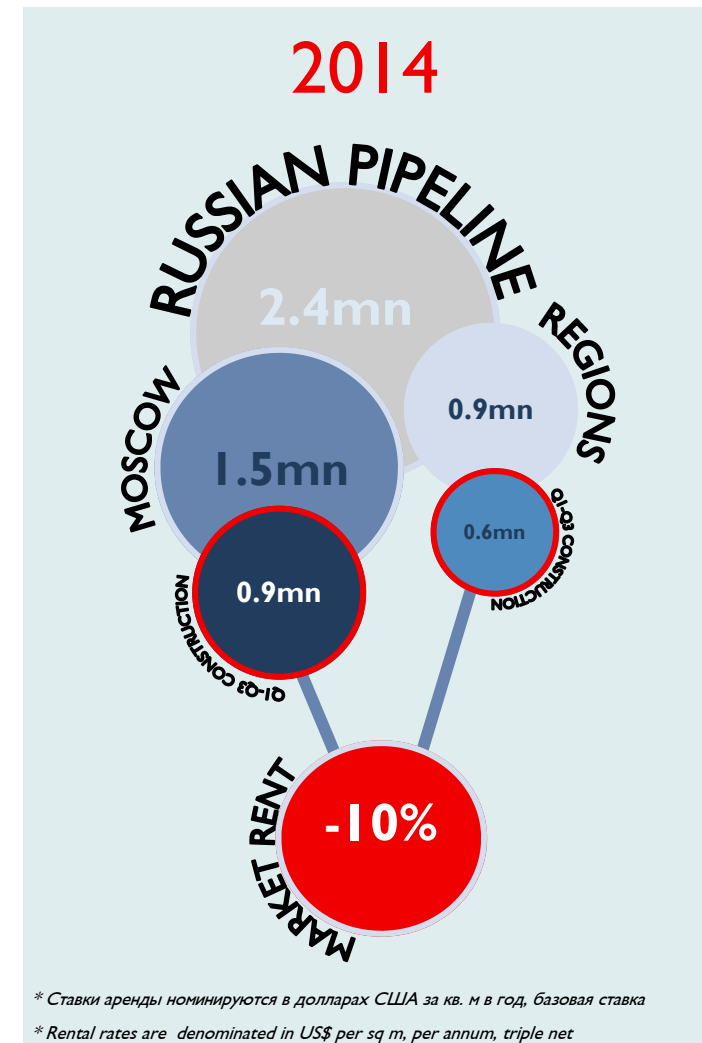
The average rental rates for Class A projects decreased in Q3 2014 to the level of \$115-125\$ per sq m per year\*. We observe the price segmentation in the rental rates depending on the direction, quality of the project and developer.

In the **regions** in the first 9 months of 2014 supply increased by 590,000 sq m. This is also a record volume for the market. The absorption level during this period reached 225 thousand sq m of warehouse space, which is almost 60-70% higher than the average indices for 2008-2013. A slight compression in rental rates is observed.

## ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2014 Г.

В **Московском регионе** за 9 месяцев 2014 года было введено в эксплуатацию 940 тыс. кв. м качественных складских площадей, что является абсолютным рекордом для рынка. Объем сделок в этом периоде сократился на 15% по сравнению со средними показателями 2008-2013 гг. За 9 месяцев было куплено и арендовано 520 тыс. кв. м против 780 тыс. кв. м годом ранее. Доля вакантных площадей выросла на 4 пп. и составила 7%. Средние ставки аренды в складских проектах класса А в III квартале 2014 года снизились и составили \$115 - \$125 за кв. м в год\*. Мы отмечаем географическую сегментацию рынка по ставкам в зависимости от направления, качества проекта и девелопера.

За пределами **московского региона** предложение увеличилось за 9 месяцев на 590 тыс. кв. м, что также является абсолютным рекордом для рынка. Объем поглощения за 9 месяцев составил 225 тыс. кв. м складских помещений, что на 60-70% больше средних показателей 2008-2013 гг. При этом отмечается снижение запрашиваемых арендных ставок.



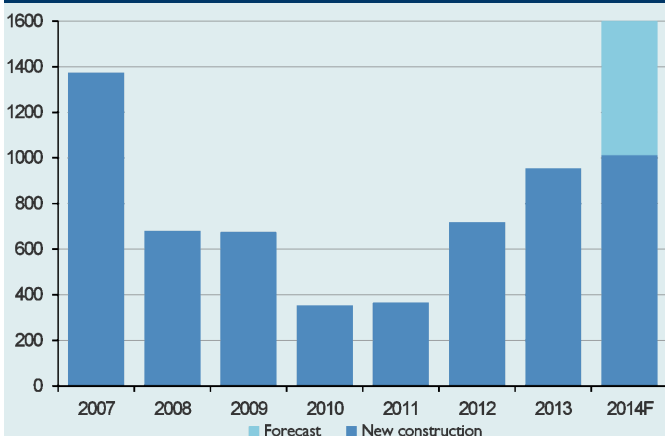


## CONSTRUCTION

In the first 9 months of 2014, more than 940,000 sq m of new warehouse space was delivered, with more than 380,000 sq m being delivered in Q3. The leading warehouse property, delivered in 2014, is PNK-Severnoye Sheremetievo (158,000 sq m). Despite the rise in vacancy rates, we do not observe a decline in construction volume. According to our forecasts, total new supply in 2014 will reach 1,5-1,6 million sq m: in the North-West-400,000 sq m; in the South-East - 340,000 sq m; in the East -260,000 sq m).

In the regions, the supply increased by 590,000 sq m. 250,000 sq m of Class A warehouse space was built in St.Petersburg. According to announced developer plans, more than 900,000 sq m of new warehouse space will be built till the end of 2014 outside the Moscow Region.

NEW CONSTRUCTION IN THE MOSCOW REGION ('000 SQ M)  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, МОСКОВСКИЙ РЕГИОН  
(ТЫС. КВ. М)



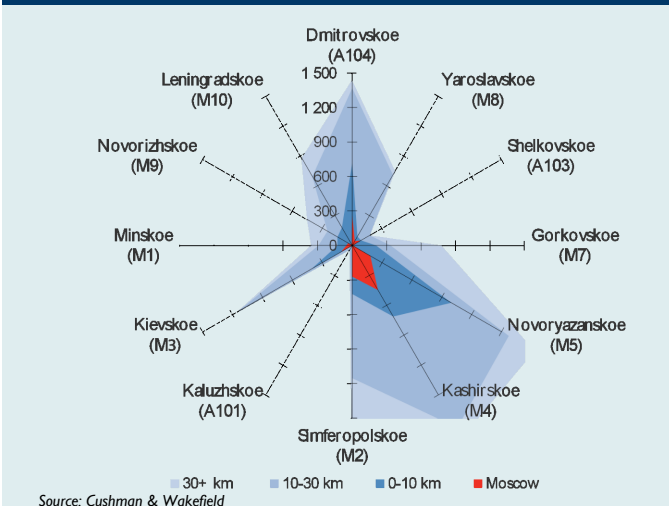
Source: Cushman & Wakefield

## СТРОИТЕЛЬСТВО

В Московском регионе за 9 месяцев 2014 года было введено в эксплуатацию 940 тыс. кв. м складских площадей, из них в III квартале - 380 тыс. кв. м. Лидер по вводу площадей в этом году - PNK-Северное Шереметьево (158 тыс. кв. м). Несмотря на рост доли вакантных площадей, мы не наблюдаем снижения темпов строительства. По нашим прогнозам в 2014 году предложение увеличится на 1,5—1,6 млн. кв. м: на северо-западе — 400 тыс. кв. м; на юго-востоке - 340 тыс. кв. м; на востоке - 260 тыс. кв. м.

Вне Московского региона с начала года предложение увеличилось на 590 тыс. кв. м, из них 250 тыс. кв. м построено в Санкт-Петербурге. По заявлениям девелоперов, по итогам 2014 года в регионах может быть построено более 900 тыс. кв. м новых складских площадей.

GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF QUALITY WAREHOUSE SPACE BY HIGHWAY, THE MOSCOW REGION ('000 SQ M)  
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. КВ. М



MOSCOW NEW CONSTRUCTION\*, 2014

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО\*, МОСКВА, 2014 Г.

PROJECT	HIGHWAY	DISTANCE, KM	TOTAL AREA, '000 SQ M	DELIVERY, QUARTER
PNK - North	Rogachevskoye	27	157.85	Q1, Q3
South Gate Industrial	Kashirskoye	27	120.00	Q3
Dmitrov Logistic Park	Dmitrovskoye	30	69.30	Q2
Bykovo Technopark	Novoryazanskoye	19	68.42	Q2, Q3
PNK - Chekhov II	Simferopolskoe	50	30.27	Q2
PNK - Chekhov II	Simferopolskoe	50	113.31	Q4
Nikolskoye Logopark	Rogachevskoye	35	104.97	Q3
Sever II Logopark	Leningradskoye	30	99.56	Q4
Sofyino Technopark	Novoryazanskoye	32	84.97	Q4
South Gate Industrial	Kashirskoye	27	48.00	Q4
Nova Riga Logopark	Novorizhskoye	25	67.38	Q4
Sherrizon-Nord LP	Leningradskoye	16	62.20	Q4

NEW CONSTRUCTION\*  
RUSSIA EXCEPT THE MOSCOW REGION, 2014

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО\*  
РОССИЯ ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА, 2014

PROJECT	REGION	TOTAL AREA, '000 SQ M	DELIVERY, QUARTER
Armada Park	St. Peterburg	78.88	Q3
Samaratransavto	Samara	61.00	Q3
Tolmachevo Logopark	Novosibirsk	45.30	Q1
Osinovaya Roscha	St. Peterburg	45.00	Q3
PNK KAD	St. Peterburg	43.32	Q3
Logocenter Kuban	Krasnodar	38.40	Q2
Logocenter	Chelyabinsk	33.72	Q1
a2Logistic	Rostov-on-Don	33.19	Q2
a2Logistic	Rostov-on-Don	66.43	Q4
PNK KAD	St. Peterburg	23.48	Q4

\* Key quality warehouse projects

\* Основные качественные складские проекты

Source: Cushman & Wakefield

## DEMAND

In Q3 2014, the total volume of quality warehouse deals in the Moscow Region reached 200,000 sq m. 54% of these deals were property sales transactions. Tenant activity was 20-25% lower than the average 2008-2013 levels.

The average deal size in Q3 increased 50% compared with the beginning of the year and reached 15 thousand sq m (at the end of 2013, the average deal size was 18 thousand sq m). In 2014, demand is driven by logistics companies (30% of the lots in 2014), production companies—29% and retail chains—19%.

In the regions in Q3 2014, take-up was more than 150,000 sq m. This figure is twice higher than in 2008-2013. Sales transactions account for 16% of the total take-up. The average deal size in 2014 is 14 thousand sq m. Retail tenants were the most active on the market (58%).

## RENTAL RATES

By the end of Q3 2014, the average rental rate\* in the Moscow Region for Class A space was within the \$115 - \$125 range. We observe segmentation of rental rates, depending on direction, quality of the project and developer. For example, in the North-West direction, 20-30km from MKAD, average rental rates are \$110-\$115, in the South-\$120-\$125, the South-East-\$100-\$110, and the South-West-\$130-\$135, at the same distance from Moscow.

From the beginning of 2014 there is a trend of decline in US Dollar rental rates in the regions. The largest decline was observed in Ekaterinburg and St. Petersburg to \$115—\$120 and \$120 — \$130 respectively. The share of headline rents in rubles is growing in regional projects

\* Rental rates are denominated in US\$ per sq m, per annum, triple net

## СПРОС

В Московском регионе в III кв. 2014 года было куплено и арендовано 200 тыс. кв. м качественных складских площадей, из них доля сделок по покупке составила 54%. Активность арендаторов была на 20-25% ниже, чем в среднем в 2008-2013 гг. Средний размер сделки в III кв., по сравнению с началом года, вырос на 50% и составил 15 тыс. кв. м (по итогам 2013 года средний размер сделки составлял 18 тыс. кв. м). В 2014 году спрос формируется в основном за счет логистических компаний (30% сделок этого года), доля производственных компаний и розничной торговли — 29% и 19% соответственно.

Вне Московского региона в III кв. 2014 года было заключено сделок на 150 тыс. кв. м, что в 2 раза больше, чем в 2008-2013 гг, из них доля сделок по покупке составила 16%. Средний размер сделки в 2014 году составил 14 тыс. кв. м. Наиболее активными на рынке были компании сегмента розничной торговли (58%).

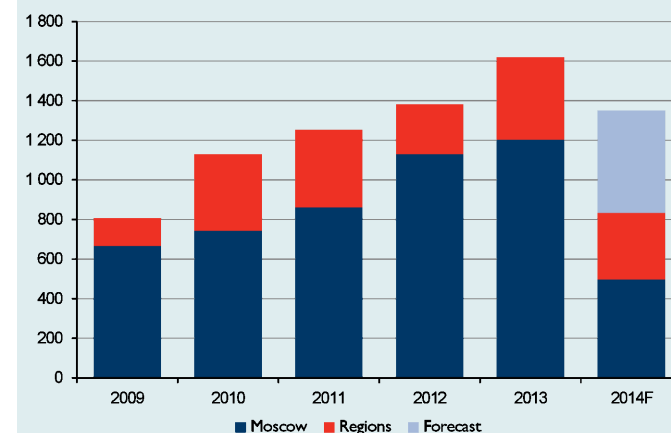
## АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

На конец III кв. 2014 года средняя запрашиваемая ставка аренды\* в складах класса А Московского региона составила \$115 — \$125. Характерной особенностью, появившейся в начале второго полугодия, стала сегментация ставок в зависимости от направления, качества объекта и девелопера. К примеру, на северо-западе на расстоянии 20-30км от МКАД средние ставки \$110-\$115, на юге \$120-\$125, юго-востоке \$100-\$110, а на юго-западе \$130-\$135 на том же расстоянии от МКАД.

Вне Московского региона с начала 2014 года, наблюдается тенденция снижения ставок в долларах. Больше всего это заметно в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге, где ставки снизились до \$120-\$130 и до \$115-\$120 соответственно. При этом в регионах отмечается рост доли предложений, номинированных в рублях.

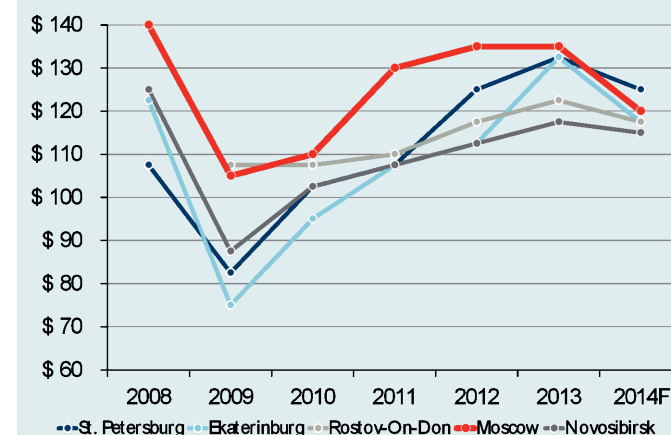
\* Ставки аренды номинируются в долларах США за кв. м в год, базовая ставка

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



Source: Cushman & Wakefield

RENTAL RATES IN MAJOR RUSSIAN CITIES CLASS A  
АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КЛАСС А, \$ / КВ. М / ГОД



Source: Cushman & Wakefield

## TRENDS

We expect that by the end of 2014 the total yearly take-up volume will be 30-40% lower than the 2013 results. The new construction outlook will be at 1.4-1.6 mn sq m. We forecast further increase in vacancy rate in Moscow region.

The high vacancy rate will be the determining factor for the Moscow region market in 2015, tenants will have the opportunity to lease ready-to-move space, it will allow tenants of warehouse space to implement their projects in the short and medium terms, without construction risks and with the favorable commercial conditions.

In this situation, most developers will postpone new projects, which will lead to decrease of new construction in 2015.

In the regions, the high demand for quality warehouse space remains stable. The 2014 absorption level will be 50-70% higher than the average levels for 2008-2014. The decrease in rental rates will stop in most regions. The volume of new construction will be at 0,8-1 mn sq.m.

## ТЕНДЕНЦИИ

В Московском регионе в сложившихся условиях экономической и политической нестабильности общий объём заключенных сделок по итогам года может быть на 30-40% ниже показателей прошлого года, при этом, объем нового строительства к концу года составит 1,4-1,6 кв. м. Мы прогнозируем, что к концу года доля вакантных площадей вырастет.

Высокая доля вакантных площадей будет являться определяющим фактором для рынка Московского региона в 2015 году, у арендатора появится возможность рассматривать под свои запросы уже готовые к въезду площади, что позволит пользователям складских помещений реализовывать свои проекты в краткосрочной и среднесрочной перспективе без строительных рисков и на оптимальных коммерческих условиях.

В сложившейся ситуации девелоперы займут выжидательную позицию, что приведет к сокращению объемов нового строительства в 2015 году.

За пределами Московского региона высокий спрос на качественные складские площади сохранится. Объем поглощения в 2014 году будет выше средних показателей 2008-2014 годов на 50-70%. Снижение запрашиваемых арендных ставок в большинстве регионов остановится. Объем нового строительства составит 0,8 – 1 млн кв. м.

### RENTAL RATES IN MAJOR RUSSIAN CITIES CLASS A АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КЛАСС А, \$ / КВ. М / ГОД

City	Avg base rental rates, USD / annum		Avg leased area, sq m
	min	max	
Moscow	\$ 115	\$ 125	10,000-15,000
St. Petersburg	\$ 120	\$ 130	2,000-10,000
Ekaterinburg	\$ 115	\$ 120	5,000-10,000
Samara	\$ 110	\$ 120	3,000-5,000
Kazan	\$ 90	\$ 100	3,000-5,000
Rostov-On-Don	\$ 115	\$ 120	3,000-5,000
Krasnodar	\$ 110	\$ 120	3,000-5,000
Novosibirsk	\$ 110	\$ 120	2,000-5,000

### LEASE TERMS IN MOSCOW УСЛОВИЯ АРЕНДЫ В МОСКВЕ

		CLASS A	CLASS B
Net Rent Rates	\$/sq m/year	115-125	105-115
Operating Expenses	\$/sq m/year	30-40	15-25
Utility Charges	\$/sq m/year	10-12	10-12
Yearly Rent Indexation		CPI-3%/3.5%	8-10%
Minimum Lease Term	years	5-7	1-5
Contract Security	months	3-6	1-3
Advance Payment	months	1	1
Contract Currency		USD/RUB	RUB
Minimum Lease Area	sq m	3 000	500

Source: Cushman & Wakefield



## MOSCOW MAIN MARKET INDICATORS

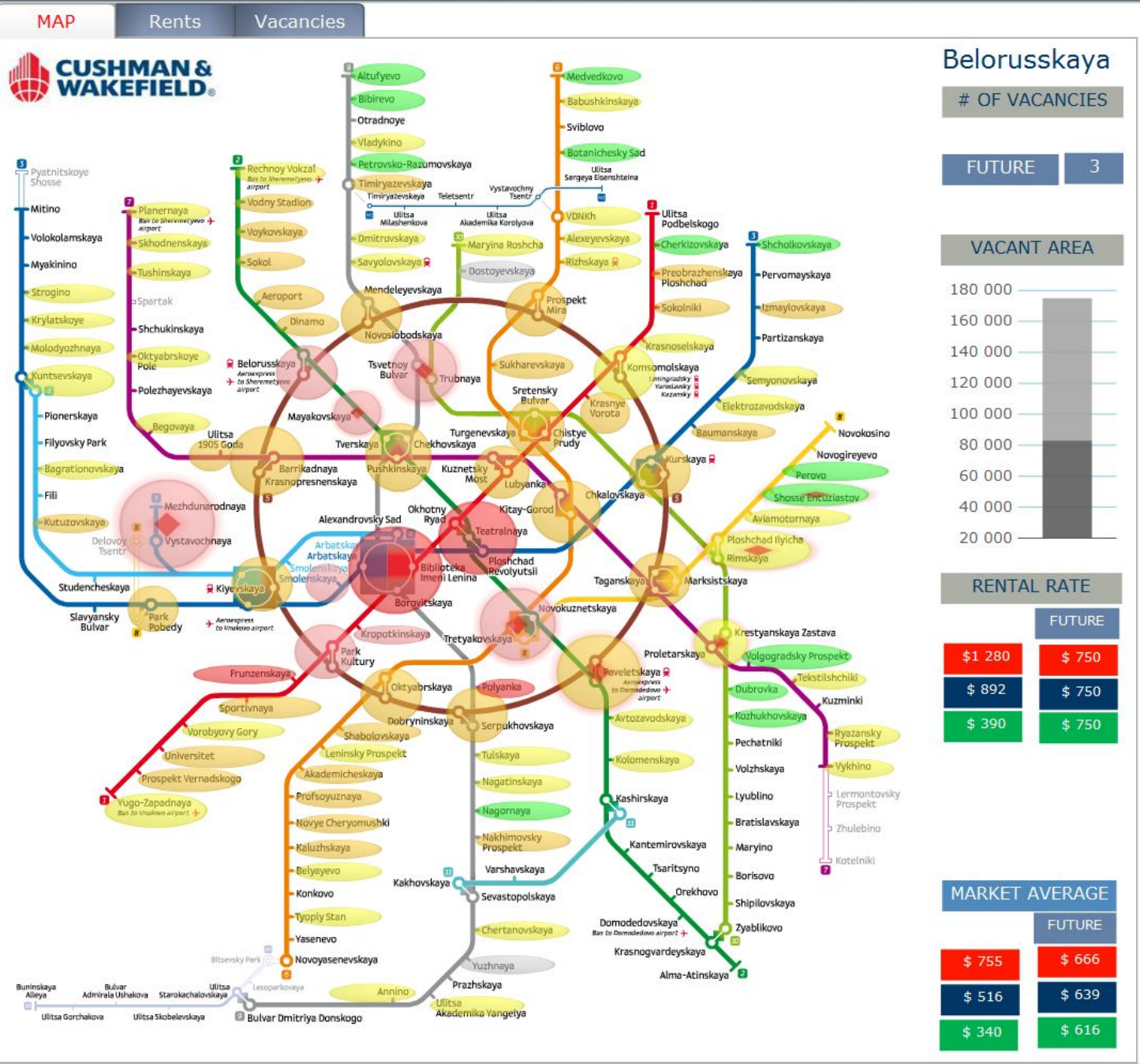
## FORECAST

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Q1-Q3 2014	2014
<b>OFFICE</b>																
Stock class A *	'000 sq m	162	186	281	357	529	720	995	1 326	1 729	2 021	2 318	2 536	2 684	3 256	3 926
Stock class B (B+ and B-) *	'000 sq m	2 277	2 631	3 208	3 845	4 499	5 175	6 387	8 162	9 039	9 638	9 992	10 340	11 052	11 423	12 173
New Construction, A	'000 sq m		24	95	76	172	139	248	351	403	292	297	219	225	553	670
New Construction, B (B+ and B-)	'000 sq m		354	577	638	653	719	1 244	1 857	882	599	352	348	674	476	750
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%	18.0%	26.7%	34.3%
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%	10.2%	12.8%	14.3%
Take up class A,	'000 sq m	29	62	72	153	188	297	488	471	182	376	679	465	333	265	400
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	1 244	654	950
Rental rates class A		\$460	\$480	\$500	\$540	\$600	\$710	\$930	\$1 090	\$710	\$640	\$740	\$790	\$870	\$800	\$810
Rental rates class B (B+ and B-)		\$420	\$390	\$390	\$450	\$470	\$530	\$630	\$810	\$510	\$420	\$460	\$460	\$530	\$516	\$515
Prime capitalization rates **					13.50%	12.50%	8.25%	7.25%	12.00%	13.00%	9.00%	8.50%	8.75%	8.50%	9.25%	9.25%
<b>QUALITY SHOPPING CENTERS</b>																
Total stock	'000 sq m	182	425	545	884	1 188	1 555	1 774	2 124	2 765	3 162	3 360	3 504	3 718	4 043	4 648
New construction	'000 sq m		243	120	339	304	367	219	350	540	397	197	145	214	325	930
Vacancy rate *		-	-	1.6%	1.3%	0.7%	0.7%	1.0%	3.0%	5.0%	2.1%	0.4%	0.5%	1.2%	3.3%	3.0%
Prime rental rate indicator **							\$3 000	\$3 125	\$3 750	\$2 500	\$2 600	\$2 700	\$3 800	\$3 900	\$3 300	\$3 300
Prime capitalization rates ***					13.50%	12.00%	9.50%	9.00%	12.00%	13.00%	10.00%	9.25%	9.50%	9.00%	9.50%	9.50%
<b>WAREHOUSE AND INDUSTRIAL</b>																
Total stock, class A	'000 sq m	95	144	531	744	1 080	1 943	3 129	3 723	4 352	4 676	4 933	5 598	6 456	7 203	7 716
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	2 409	2 600	2 649
New construction, class A	'000 sq m		49	387	213	336	863	1 186	594	629	324	257	664	858	748	1 260
New Construction, class B	'000 sq m		59	390	356	338	126	188	82	49	48	107	53	92	191	240
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%	1.5%	7.0%	9.0%
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%	2.0%	3.0%	4.0%
Net Absorption Class A		-	48	380	208	329	846	1 162	582	247	409	580	658	817	340	662
Net Absorption Class B		-	57	382	348	331	123	185	80	-33	40	205	53	78	161	182
Rental rates class A		\$140	\$140	\$130	\$137	\$128	\$136	\$130	\$140	\$105	\$110	\$135	\$135	\$135	\$120	\$120
Rental rates class B		\$80	\$88	\$109	\$124	\$123	\$121	\$117	\$125	\$90	\$92	\$130	\$130	\$130	\$110	\$110
Prime capitalization rates **					16.00%	14.00%	10.50%	9.25%	13.00%	14.00%	10.50%	10.50%	11.50%	11.00%	11.50%	11.50%
<b>INVESTMENTS, MN US\$</b>																
TOTAL		65	5	99	492	1 637	4 560	5 354	5 798	2 256	3 994	7 547	7 458	7 896	3 666	5 000
Office		65	5	99	272	126	1 244	1 719	3 149	1 998	3 282	3 322	2 854	3 485	1 965	
Retail					130	971	2 224	2 216	2 029	30	459	1 767	2 585	2 661	978	
Warehouse						19	616	723	110		81	1 080	660	1 395	88	
Other					90	522	476	696	510	228	172	1 379	1 358	355	635	

\* Data at the end of a period

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

\*\* Capitalization Rate at the end of a period



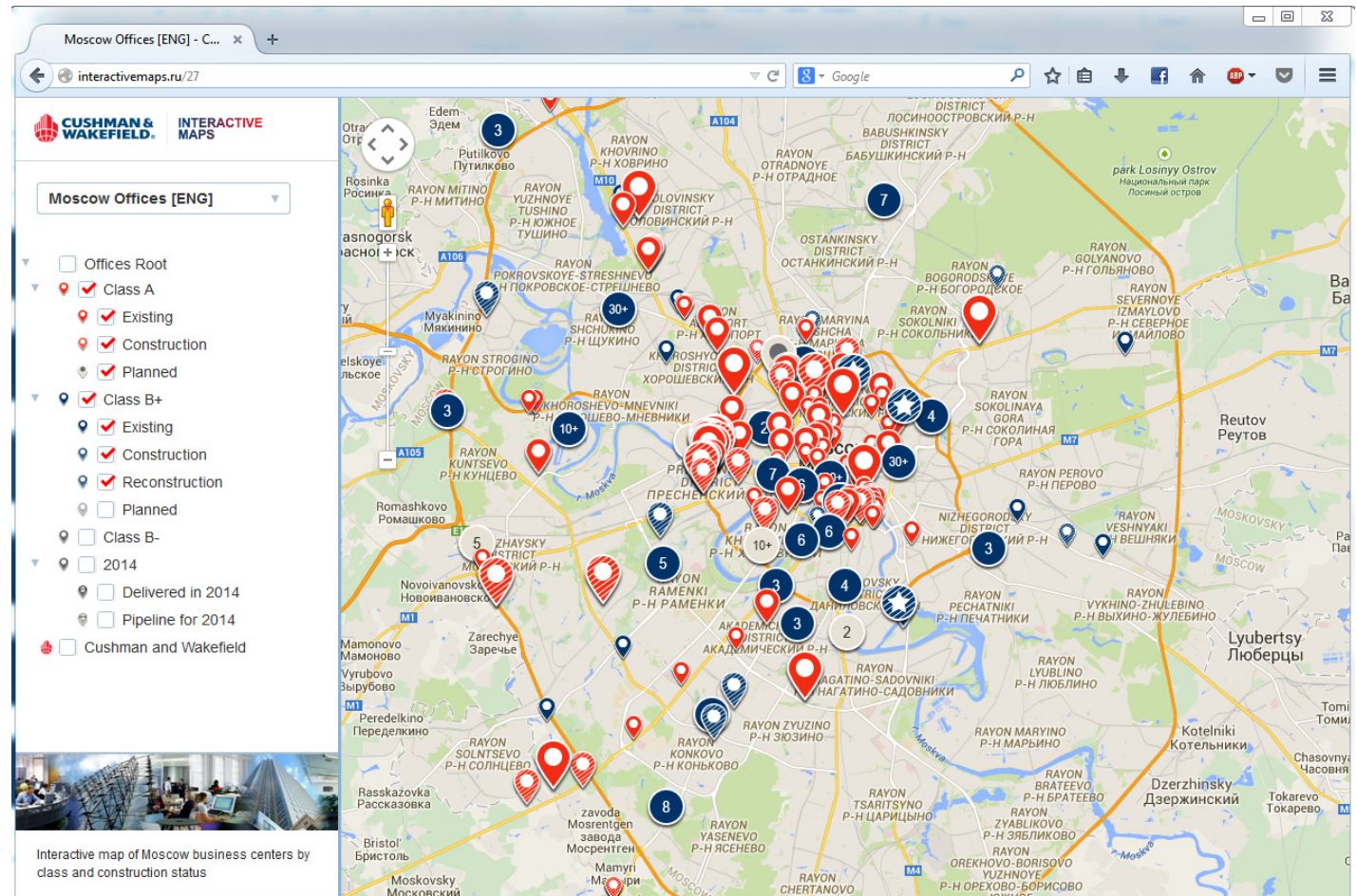
INTERACTIVE CHART IS ACTIVATED IF FLASH CONTENT IS SUPPORTED. UNFORTUNATELY, ON MOBILE DEVICES YOU WILL NOT BE ABLE TO USE INTERACTIVE CONTENT. PLEASE USE WINDOWS PC.

ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕРАКТИВНОЙ ИНФОГРАФИКИ НЕОБХОДИМА ПОДДЕРЖКА ТЕХНОЛОГИИ FLASH. К СОЖАЛЕНИЮ, НА МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВАХ ЭТА ТЕХНОЛОГИЯ НЕ ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ.



# WWW.INTERACTIVEMAPS.RU

- MOSCOW OFFICES
- SHOPPING CENTERS IN RUSSIA
- WAREHOUSES
- HOTELS





## 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**  
ASSOCIATE

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



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

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



**YULIA BOGOMOL**  
HEAD OF MONITORING GROUP

[Yulia.Bogomol@eur.cushwake.com](mailto:Yulia.Bogomol@eur.cushwake.com)



**ANDREI VLADIMIRSKY**  
ANALYST

[Andrey.Vladimirsky@eur.cushwake.com](mailto:Andrey.Vladimirsky@eur.cushwake.com)

MORE INFORMATION AND CONTACTS ARE AVAILABLE AT [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)