

# MARKETBEAT

Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q2 2012



## TABLE OF CONTENTS

## ОГЛАВЛЕНИЕ

SUMMARY / КРАТКИЙ ОБЗОР	3
ECONOMY / МАКРОЭКОНОМИКА	4
CAPITAL MARKETS / ИНВЕСТИЦИИ	6
RETAIL / ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	9
OFFICES / ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	14
W&I / СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	18
PROJECT MANAGEMENT / УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ	22
LAND / ЗЕМЛЯ	23
HOSPITALITY / ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	25
APPENDIX I: MOSCOW MARKET INDICATORS / ПРИЛОЖЕНИЕ I: ИНДИКАТОРЫ РЫНКА МОСКВЫ	28
APPENDIX II: EUROPEAN MARKET INDICATORS / ПРИЛОЖЕНИЕ II: ЕВРОПЕЙСКИЕ ИНДИКАТОРЫ	29
APPENDIX III: Q1-Q2 NOTABLE INVESTMENT TRANSACTIONS IN RUSSIA / ПРИЛОЖЕНИЕ III: ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ НВ РОССИИ В I – II КВ. 2012 Г.	30

## SUMMARY

The first half of this year was the most stable period for the Russian real estate market. High business activity along with stable indicators (rents, vacancy rates) suggest that the market is balanced pretty well.

New office construction in Moscow slowed down and is estimated for 2012 at 526,000 square meters which is absolutely adequate for the expansion needs of corporations. Our analysis suggests that net absorption will stabilise at 500-600 thousand sq.m per year. Thus, it will take some time for vacancy rate to decrease to one digit levels which will not create pressure on rental rates.

In retail we noticed an improvement in consumer activity after a relatively slow start of the year. Shopping centers report high footfall. Retailers report positive sales trends.

The warehouse sector remains stable with low availability and steady demand resulting in high rental rates.

Major attention now is drawn to the Moscow expansion, which became effective from July 1 2012. The Government plans major transport improvements in the new area and also wants to move their Federal Ministries. However, before plans are clear commercial potential in this area is unclear. Next quarter we will closely watch what is happening in the Moscow Administration regarding this expansion project. Hopefully by end of the quarter opportunities will take shape.

Another hot topic for the next quarter will be regional development. Now the development pipeline is concentrated in regions and we will soon see real estate markets emerging in the regional cities.

The outlook for the Moscow market is stable. We do not expect any strong movements in the next quarter. In the mid-term, a slight increase of rents is forecasted, reflecting inflation. Currency risk remains a major factor for the USD based real estate market.

## КРАТКИЙ ОБЗОР

Первое полугодие оказалось самым стабильным за всю недолгую историю российского рынка. Высокая деловая активность и стабильные индикаторы (арендные ставки, доля свободных помещений) означает, что рынок находится в состоянии баланса.

Строительство офисов в Москве замедлилось и ожидается на уровне 526 тыс. кв.м. Этот показатель соответствует спросу компаний, расширяющих свои офисы. По нашим оценкам спрос (net absorption) на новые помещения составляет 500–600 тыс.кв.м. в год. Соответственно снижение доли свободных площадей будет происходить медленно, однако давления на арендные ставки наблюдаться не будет.

В торговой сфере, после относительно слабого первого квартала, мы отмечаем рост потребительской активности. В торговых центрах растет посещаемость и продажи.

Для складской недвижимости, по-прежнему, характерны низкая доля свободных помещений, стабильный спрос и высокие ставки аренды.

Основное внимание сейчас приковано к новой территории, которая с 1 июля присоединена к Москве. Правительство планирует усовершенствовать транспортную инфраструктуру на этой территории, а также перевести туда ряд министерств и ведомств. Однако до того, как станут понятны окончательные планы, коммерческий потенциал новых территорий остается неопределенным. В третьем квартале мы будем внимательно наблюдать за процессами, протекающими в этой сфере. Можно надеяться, что к концу квартала потенциальные возможности девелопмента обретут очертания.

Другой горячей темой следующего квартала станут российские регионы. Уже сегодня строительство сконцентрировано в основном в региональных городах и вскоре мы увидим появление новых локальных рынков на карте России.

Что касается Москвы, то в следующем квартале мы не ожидаем значительных перемен. В среднесрочной перспективе мы ожидаем небольшой рост, вызванный инфляционными процессами. Валютный риск остается значительным для недвижимости, ставки на которую номинированы в долларах.





## ECONOMY

## МАКРОЭКОНОМИКА



GDP / ВВП Q1 2012	4.9% YoY	↓
Inflation/ Инфляция Q2 2012	3.8%	↓
Industrial Production / Промышленное производство Q2 2012	3.1% YoY	↓
Fixed Investments / Инвестиции в основной капитал Q2 2012	10.2% YoY	↓
Unemployment / Уровень безработицы Q2 2012	5.4%	↓

The estimations of GDP growth given by Rosstat suggest annual GDP growth at 4.9%. The Ministry for Economic Development estimated YoY growth during January-May 2012 at 4.5%. However, as the spring/summer season was gearing up, the real economy started to slowdown.

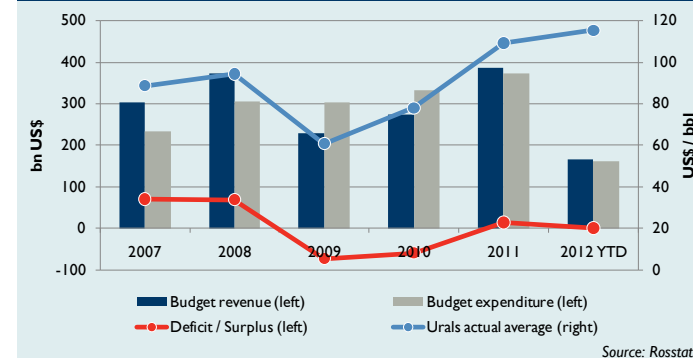
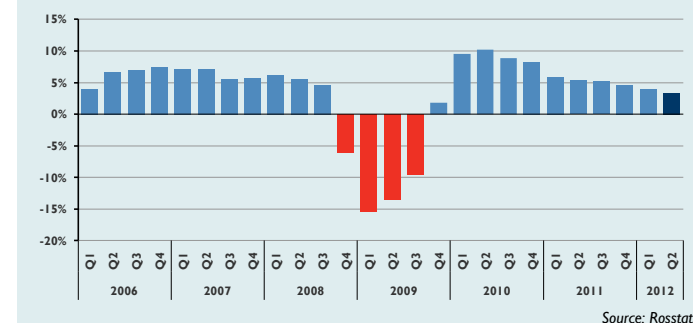
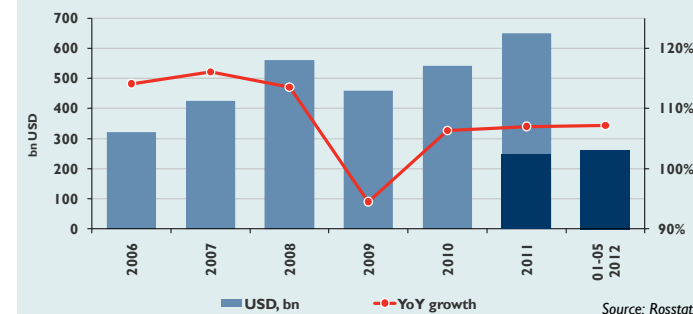
Industrial production contracted to 3.4% in Q2. This is in line with the Industrial optimism index (calculated by Gaidar's Institute of the Economy in Transition) which contracted sharply and lost 12 percentage points since Q2 2011 to Q1 2012. The 2% improvement in Q2 2012 gives hopes for soon stabilization, as the indicator proved itself as leading marker of the for coming changes. The main drivers of industrial production are mining / extraction, food production and processing, metallurgy and construction materials.

QoQ inflation looks stable, however, the MoM statistics shows acceleration from 3.6% in April to 4.3% in June. The 15% state monopolies fee increases, scheduled for the second half of this year, coupled with fuel, tobacco and alcohol excise taxes will create additional inflationary pressure. The summer food deflation that was expected by the government could be diminished by the poor harvest due to floods and drought in the southern regions of Russia.

Согласно оценке Росстата, рост ВВП России в первом квартале 2012 года составил 4,9%. Минэкономразвития оценило рост экономики России в январе-мае в 4,5%. Тем не менее, данные реального сектора свидетельствуют о замедлении экономического роста.

Рост промышленного производства во втором квартале упал до 3,4%, его основными драйверами стали добыча и обработка полезных ископаемых, производство продуктов питания, металлургия и строительные материалы. Этому снижению предшествовало падение индекса промышленного оптимизма, который снизился на 12 пп начиная со второго квартала 2011 года. Повышение на 2 пп во втором квартале дает надежду на стабилизацию ситуации, поскольку, как мы убедились ранее, этот индекс служит хорошим прогнозным показателем.

Поквартальная инфляция остается стабильно низкой, но ежемесячные показатели показывают ускорение роста цен: с 3,6% (к аналогичному периоду 2011 г.) в апреле до 4,3% в июне. Вступившее в действие с 1 июля 15% повышение тарифов госмонополий, повышение акцизов на топливо, алкоголь и табак окажут дополнительное инфляционное давление. Ситуацию не улучшит даже ожидаемая сезонная продуктовая дефляция: из-за засух и наводнений в южной части РФ урожай обещает быть ниже планируемого.

BUDGET PERFORMANCE  
ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТАINDUSTRIAL PRODUCTION INDEX  
ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВАRETAIL TRADE TURNOVER YOY  
РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ

Apart from the above, consumer consumption remains robust: the consumer confidence index has improved by 1% and is -4%, which is the highest post-crisis level, retail sales increased by 7.2% YoY during January-May whereas the similar 2011 number was 5.2%. The growth is largely supported by nominal average wage growth at 11.8%, whereas real wage growth accounted for 10.7% (almost the same as in Q1 - 10.3%).

Both retail sales and real wages are likely to be affected by an inflationary hike in the second half of the year, however retail sales will remain a strong contributor to GDP growth, as the 2008 crisis showed us, consumer confidence is always the last to decrease.

Несмотря на это, потребительская активность остается высокой: индекс потребительской уверенности Росстата вырос на 1 пп и составляет -4%. Это самое высокое значение показателя в пост-кризисный период. Оборот розничной торговли с начала года вырос на 7,2%, в то время как за аналогичный период 2011 года рост составил 5,2%. Этот рост подкреплён ростом средней заработной платы на 11,8%, реальный рост заработной платы составил 10,7%.

Дальнейший рост доходов населения замедлится ускоряющейся инфляцией, но безусловно, в 2012 году розничная торговля останется одним из основных драйверов роста экономики России.

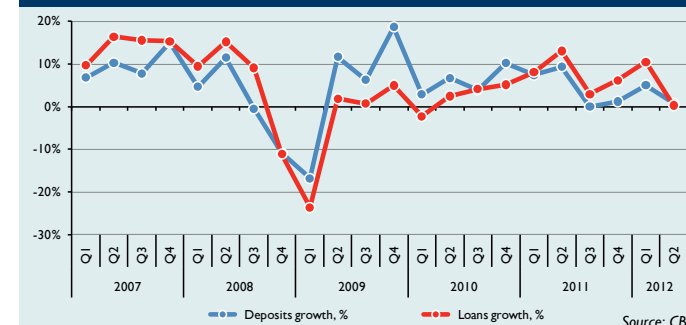
#### MAIN MACROECONOMICS INDICATORS ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ

	2008	2009	2010	2011	H1 2012	FORECAST (BASE SCENARIO)			
						2012	2013	2014	2015
Urals crude annual avg price, USD / bbl	95	60	78.2	109	115.4*	115	97	101	104
CPI eop, %	13.3	8.8	8.8	6.1	3.2	5 - 6	4.5 - 5.5	4 - 5	4 - 5
GDP eop, %	5.2	-7.8	4.3	4.3	4.5*	3.4	3.8	4.4	4.7
Retail trade turnover, %	13.6	94.9	6.4	7	7.2*	6.3	5	5.6	5.7
Industrial production YoY, %	0.6	-9.3	8.2	4.7	3.1	3.1	3.4	4.1	4.2
Fixed investments YoY, %	9.9	-15.7	6	6.2	10.2	6.6	6.4	7.3	7.8
Real personal disposable income YoY, %	2.7	2.1	5.1	0.8	2.7	5	4.5	5.3	5.2
Real wages YoY, %	11.5	-2.8	5.2	4.2	11.3	6.3	5.4	6.3	6
Export, bn USD	471.6	303.7	400.4	521.4	222.6*	558	526	550.6	581
Export growth, %	32.5	-35.6	32.0	30.2	9.8				
Import, bn USD	291.9	191.8	248.7	327.3	127.4*	369.5	406.7	444.7	484.9
Import growth, %	30.9	-34.3	29.7	30.0	5.9				
Ruble / USD exchange rate, annual avg.	24.85	31.74	30.37	29.39	31.06	29.16	29.74	30.55	31.52

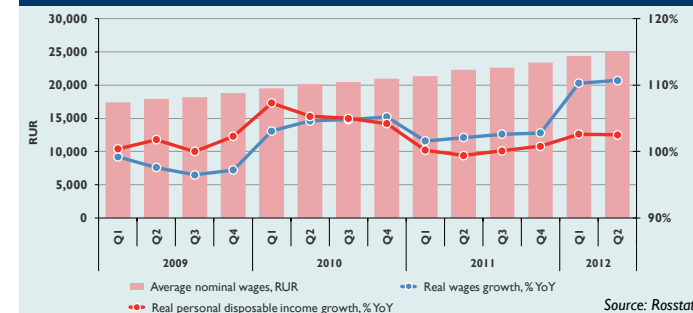
\* January - May 2012

Source: Rosstat, Ministry for Economic Development

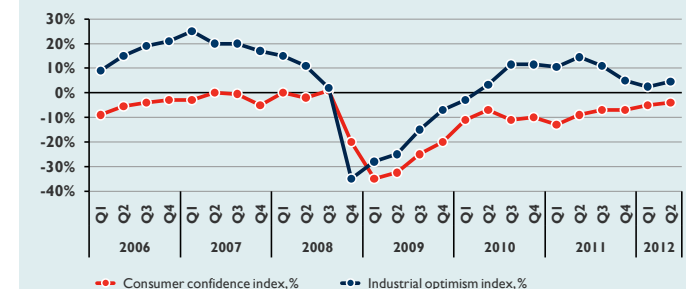
#### CONSUMER LOANS AND DEPOSITS GROWTH YOY РОСТ ДЕПОЗИТОВ И КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ



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



#### CONSUMER CONFIDENCE AND INDUSTRIAL OPTIMISM ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ УВЕРЕННОСТЬ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОПТИМИЗМ



## CAPITAL MARKETS

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК



TOTAL INVESTMENTS / ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	4.18 bn USD
PRIME CAPITALIZATION RATES / СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ В СЕГМЕНТЕ «ПРАЙМ»	
OFFICE / ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ	8.5 %
SHOPPING CENTERS / ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ	9.25%
INDUSTRIAL / СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ	10.5%

## OVERVIEW

The total volume of investments in Q2 accounted for as much as \$2.8 bn, which is 15% higher than volumes achieved in Q2 2011. In total, since the beginning of 2012, the Russian real estate market has seen \$4.18 bn of investment, which is 7% lower than in the first half of 2011 (\$4.5 bn). Russian domestic investors were more eager in Q2, the ratio of investment thus being 50%-50% between foreign and domestic investment in real estate. Increasing interest in regional investments has produced a 72% / 28% ratio between investment in Moscow and the Russian Regions, which has, so far, met our expectations for 2012.

Due to unstable currency and bond markets, investors are showing greater confidence in the real estate market as a tool for risk diversification. We have, consequently, increased our investment forecast from \$6.5 to \$7 bn, based on the performance of the investment market so far in 2012. Thus, the current year could achieve investment levels close to those of 2011.

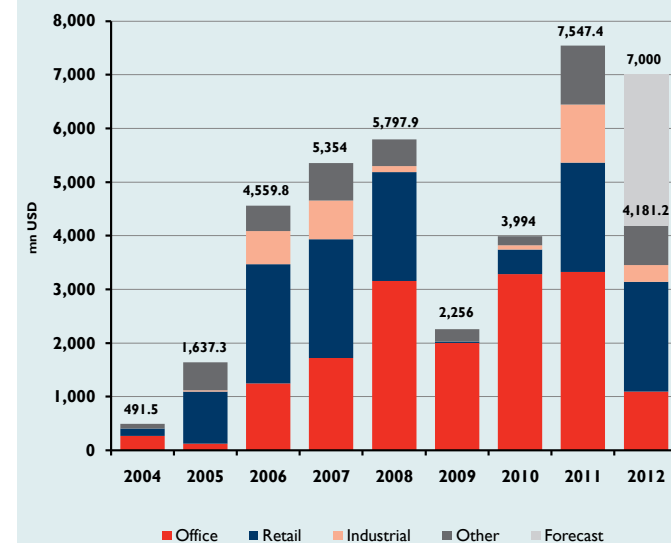
The retail segment is the leader in the investment market this year, with total investment volumes of \$2.05 bn, which is almost 50% of the total investment in real estate made in H1 2012. Investor interest in quality retail remains quite strong, with investment volumes in Q2 accounting for \$880 mn. Obviously, the experience gained by investors during the market slowdown in 2008 – 2009, when only quality shopping centers had both large and stable footfall and cash-flows has informed their decisions to invest in the retail segment.

## КРАТКИЙ ОБЗОР

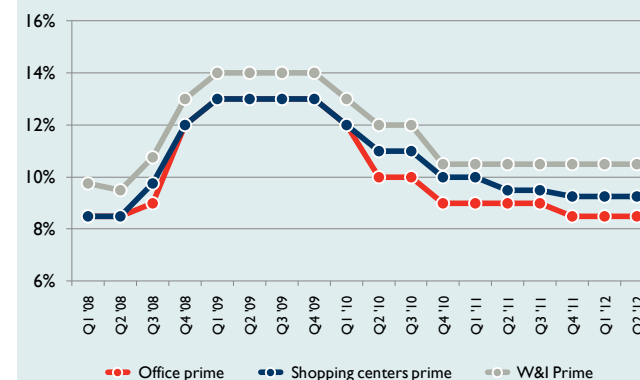
Суммарный объем инвестиций во втором квартале текущего года составил почти 2,8 млрд. долларов США, что на 15% больше второго квартала 2011 года. По итогам первого полугодия объем инвестиций составил 4,2 млрд. долларов США, что на 7% ниже первого полугодия 2011 года (4,5 млрд. долларов США). Российские инвесторы были более активны во втором квартале, в результате чего доля российского и иностранного капитала по итогам полугодия практически сравнялись, а соотношение Москва / регионы составило 72% / 28% – полностью соответствует нашим рыночным ожиданиям в 2012.

Учитывая данные рынка, мы пересмотрели наш прогноз на 2012 год в сторону увеличения с 6,5 до 7 млрд. долларов США.

Лидером инвестиционного рынка продолжает оставаться торговая недвижимость с объемом инвестиций 2,05 млрд. долларов США (почти 50% от общего объема инвестиций). Интерес инвесторов к качественным торговым объектам сохраняется, объем сделок второго квартала составил 880 млн. долларов США. По-видимому, важную роль здесь сыграл опыт, полученный инвесторами в 2008 году, когда в условиях кризиса качественные ТЦ могли похвастаться как стабильным потоком покупателей, так и неплохим денежным потоком. Сейчас, в условиях негативных ожиданий инвесторы проявляют активный интерес к торговым объектам различных категорий – как прайм-класса (Галерея в Санкт-Петербурге и Времена года в Москве), так и к региональным проектам (Башкортостан Молл в Уфе, Горизонт в Ростове-на-Дону и Гостиный Двор Кронштадт в Санкт-Петербурге).

TOTAL INVESTMENTS BY SECTOR  
ИНВЕСТИЦИИ ПО СЕКТОРАМ

Source: Cushman &amp; Wakefield

MOSCOW PRIME CAPITALIZATION RATES  
СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ «ПРАЙМ» В МОСКВЕ

Source: Cushman &amp; Wakefield

And now, during the present economic slowdown, investors are demonstrating their interest in retail objects of different categories; for example quality, prime centres like Galleria (St. Petersburg), Vremena Goda and Golden Babylon Rostokino in Moscow and in regional projects with higher yields, like Bashkortostan Mall in Ufa, Gorizont in Rostov-on-Don and Gostiny Dvor Kronstadt in St. Petersburg. Stable rental rates and low vacancies backed by strong consumer spending are maintaining investment interest levels.

The office segment accounted for 26% of total investment in H1 2012: that is \$1.09 bn, of which \$1.01 bn occurred in the second quarter.

Investment demand for quality offices is less volatile and unstable compared to the other segments and remains high: the Q2 volume is similar to the average quarterly volumes of 2011 and 2008 at \$1.03 bn (excluding the traditionally low first quarter). Investment preferences are the same: quality office buildings (prime, class A and B+) in Moscow. As with the retail segment, investment interest is backed by a high level of tenants' activity: take-up in H1 2012 is 628,000 sq m as construction activity remains at 2000-2001 levels. Negative economic sentiment plays in favor of increased investment market performance: as quality tenanted assets are considered to continue to perform well, even in a period of economic turmoil.

The industrial and hospitality segments have shown only modest performance in 2011. Deferred demand accumulated in 2009-2010 was largely released in 2011 when investment volumes reached historic levels and now investors are experiencing a lack of quality supply in these sectors.

Investment volumes in the Warehouse and Industrial (W&I) sector, in the first half of 2012, accounted for \$311 mn (7.4% of total investment), with \$215 contracted in Q2. The short W&I development cycle supports strong demand for owner occupier, built-to-suit transactions, which we believe will continue to be the trend for the future.

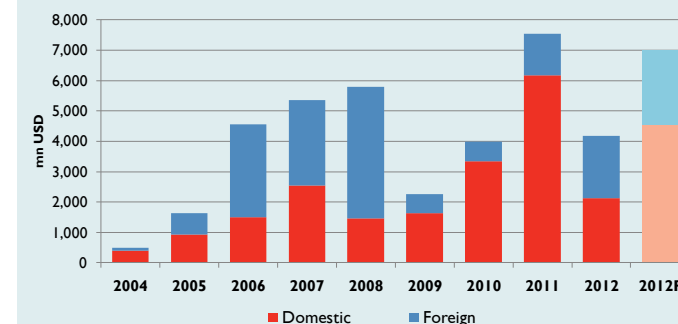
Высокая потребительская активность, стабильные арендные ставки и низкая доля вакантных площадей поддерживают инвестиционный интерес на высоком уровне.

Доля сделок с офисными объектами составила 26%, или, в денежном выражении, 1,09 млрд., из которых 1,01 млрд. приходится на второй квартал. Спрос на офисные помещения остается высоким: объем за второй квартал сопоставим с ежеквартальным объемом 2011 года, когда среднеквартальный объем инвестиций (без учета традиционного для рынка спада в первом квартале) составил 1,03 млрд. долларов, аналогичный среднеквартальный объем мы видели в 2008 году.

Предпочтения инвесторов остались прежними: все сделки совершены в Москве, с действующими зданиями в классах А и В+. Как и в торговом сегменте, инвестиционный интерес подогревается стабильным спросом на офисном рынке и высокой активностью арендаторов – объем поглощения составил 628 тысяч кв.м, при новом строительстве, находящемся на уровне 2000 – 2001 г. Негатив в экономике играет, скорее на руку: опыт 2008 года говорит о том, что качественные заполненные арендаторами здания остаются хорошим объектом инвестиций даже в кризисный период.

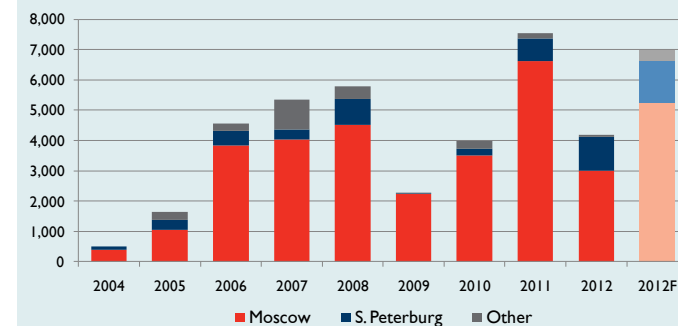
Складской и гостиничный сегменты в первом полугодии остались в тени офисов и торговли. Мы связываем это с ограниченным предложением инвестиционного качества в этих секторах, а накопившийся отложенный спрос был во многом реализован в прошлом году, когда инвестиции в этих секторах обновили рыночные рекорды. В этом году складской и гостиничный сегменты пока демонстрируют скромные показатели – объем инвестиций в складском сегменте за полугодие составил 311 млн. долларов США, или 7,4% (из них 215 млн. во втором квартале). Наиболее популярным остается формат build-to-suit.

#### INVESTMENT SPLIT BY SOURCE OF CAPITAL ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ИСТОЧНИКУ КАПИТАЛА



Source: Cushman & Wakefield

#### INVESTMENT SPLIT BY REGIONS ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО РЕГИОНАМ



Source: Cushman & Wakefield

Investment volumes in the hospitality segment accounted for \$280 mn in H1, with about \$210 mn contracted in Q2. The lack of investment quality properties is still a problem, even in the most developed markets like Moscow and St. Petersburg, which has caused an increase in investment interest in regional assets, where investors can gain higher yields with a shorter investment horizon.

### CAPITALIZATION RATES

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

### MONEY MARKET

The major threats for the Russian economy in Q2 and for the remainder of the 2012 are a contraction of the oil price and the weakening rouble, the two very much connected indicators. The oil price started to decline sharply in May, resulting in more than a 30% decline in the oil price: from USD130 to USD89. Now the price has stabilized around the \$100 mark. The remaining European and International tensions are causing reduced oil prices, whereas the tensions in the Near East (Syria and Iran) push prices upwards. Currently the situation with respect to the oil price is balanced, but remains uncertain, representing a threat for Russian GDP, exports and thereby all of which affects Russian budgetary performance.

After a Q1 strengthening, and consequent stabilization, the ruble started to depreciate actively in the beginning of May, losing almost 3 rubles against the two-currency basket by the end of Q2. Now the ruble rate is about 36 rubles against the currency basket and is stable unless we see further oil price volatility.

The average short-term interbank rates set by Central Bank increased whereas the long-term rates as well as the rates for deposits and credits kept at the level of the end of 2011, after an increase in Q4 2011.

Объем инвестиций в гостиничный сектор составил 280 млн. долларов США (из них около 210 млн. во втором квартале). На рынках Москвы и Санкт-Петербурга по-прежнему ощущается недостаток предложений инвестиционного качества, а региональные проекты, по этой же причине, становятся более популярными у инвесторов.

### СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

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

### ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК

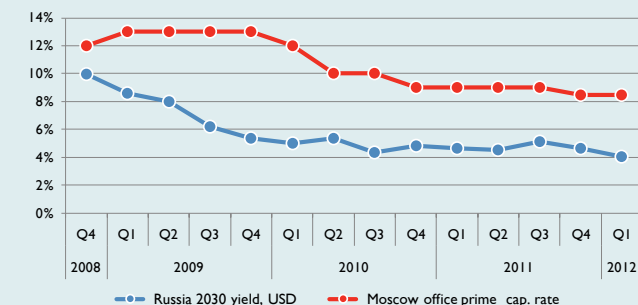
Основной угрозой для экономики России во втором квартале стало снижение цен на нефть и ослабление рубля.

Цены на нефть начали снижаться с начала мая и за полтора месяца потеряли около 30% (со 130 долл. США за баррель до 89 долл. США). Сейчас ситуация стабилизировалась, цена находится около 100 долларов США. Сохраняющееся напряжение в мировой и европейской экономиках играют на снижение спроса на нефтепродукты, в то время, как растущая напряженность на Ближнем Востоке способствуют повышению цен. Ситуация находится в положении неустойчивого равновесия, поэтому угроза для экономики России сохраняется.

Рубль, после укрепления его курса к основным валютам в первом квартале и последующей стабилизации, потерял около 8% по отношению к бивалютной корзине к концу второго квартала. Сейчас курс составляет около 36 рублей и сохраняет стабильность, покуда сохраняется стабильность на нефтяном рынке.

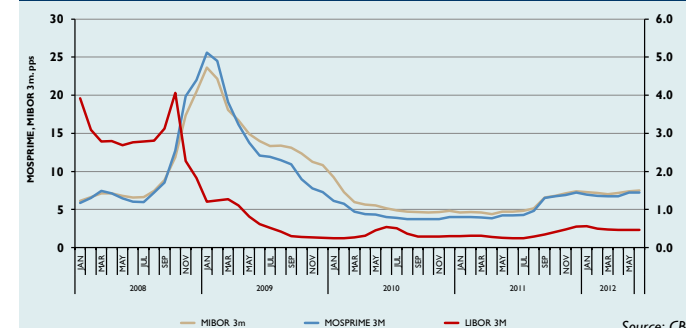
Средние краткосрочные межбанковские ставки, устанавливаемые Центробанком выросли, в то время, как долгосрочные ставки остались на уровне конца 2011 года.

### RUSSIA 2030 YIELDS AND MOSCOW OFFICE CAP RATE ДОХОДНОСТЬ ГОСОБЛИГАЦИЙ И СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ



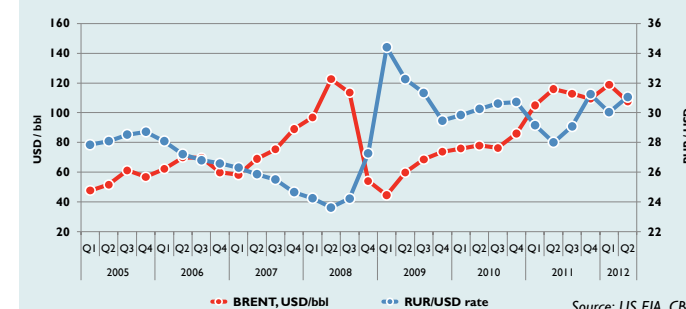
Source: Cushman & Wakefield, Citi

### LIBOR, MIBOR, MOSPRIME INTERBANK RATES МЕЖБАНКОВСКИЕ СТАВКИ



Source: CBR

### BRENT PRICE AND RUBLE EXCHANGE RATE ЦЕНА НА НЕФТЬ BRENT И КУРС РУБЛЯ



Source: US EIA, CBR



## RETAIL



## VACANCY RATES / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

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

0.8%

## PRIME RENTAL RATE INDICATOR / ПРАЙМ ИНДИКАТОР АРЕНДНЫХ СТАВОК

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

US\$ 3,800

## CONSUMERS

According to Rosstat, the real income of Russian consumers grew by 3.6% in May 2012 compared with February 2011 and by 2.5% in January-May 2012 (compared with the same period in 2011). In May the average monthly salary grew by 15.1% compared with May 2011 and was 26,048 rubles.

Retail sales have continued to increase, albeit at a slightly slower rate than in previous months, with volumes rising by 6.8% year-on-year in May and 6.5% in April. The consumer confidence indicator increased in the first quarter, reaching the highest level recorded since 2008; the retailer confidence indicator also improved after softening in Q4 2011.

## RETAILERS

Demand for quality space remains healthy. Several new brands entered the market in recent months, and many retailers already present in Russia are actively looking to expand into the regions.

Auchan plans to open an in-house bank to offer credit to its clients.

IKEA announced the results of the MEGA Card loyalty program: 250 000 participants, with a total turnover of 25 bn rubles.

M.Video announced expansion plans for entry into small Russian cities (with population less than 150,000 citizens).

## ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## ПОТРЕБИТЕЛИ

Реальные располагаемые денежные доходы населения России (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по оценке Росстата, в мае 2012г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года увеличились на 3,6%, в январе-мае 2012г. – на 2,5%. Среднемесячная зарплата в мае 2012 составила 26 048 рублей и выросла на 15,1% (по сравнению с прошлым годом).

Оборот розничной торговли продолжает расти, и в мае 2012 года вырос на 6,8% (по сравнению с маем 2011 года). В настоящее время потребители позитивно оценивают будущее, индикатор потребительской уверенности так же высок, как и в период перед наступлением кризиса 2008 года.

## РИТЕЙЛЕРЫ

Спрос со стороны ритейлеров продолжает находиться на высоком уровне. Несколько новых брендов открыло свои первые торговые точки в России (в основном в Москве и Санкт-Петербурге), многие ритейлеры готовят открытие своих новых магазинов в других регионах.

Ашан планирует открыть банк для кредитования покупателей собственной розничной сети, в настоящее время занимается получением лицензии.

IKEA объявила об результатах работы программы лояльности МЕГА Кард, в которой за год приняли участие 250 000 человек, оборот денежных средств в программе составил 2,5 миллиарда рублей.

“М.Видео” объявил о планах активной экспансии в города с населением менее 150 000 человек, до конца года планируется открыть 35 новых магазинов.

## NEW RETAILERS 2012

## НОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ В РОССИИ 2012



## RETAILERS TO COME TO RUSSIA

## НОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ, ПЛАНИРУЮЩИЕ НАЧАТЬ РАБОТУ В РОССИИ



By Novikov – Moscow



By BNS Group – in Metropolis, Moscow 2012



New brand “Da!” – 700 stores from 2014



MEGA Belaya Dacha, Moscow in September 2012

## RETAIL SPACE

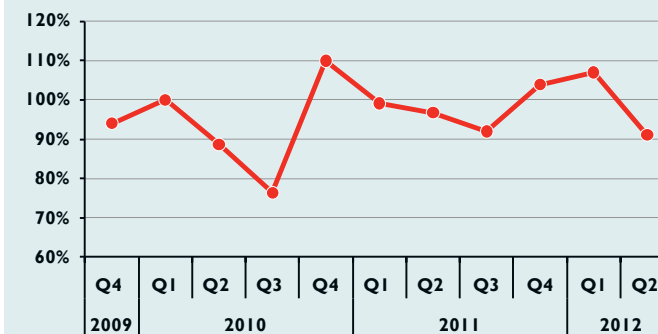
- High quality shopping malls are the most popular retail formats in Russia. Russian cities with populations of 300,000+ have the largest potential. In Moscow, development focus is concentrated on smaller formats (less than 5,000 GLA) or new schemes (for example, factory outlets and retail parks).
- In Q2 footfall was in line with expectations relating to the unusually cold winter. The observed footfall decrease is in line with the usual seasonal trend.
- After a short-term decrease, the shopper conversion rate returned to its average level and in Q2 it was 41,2%.
- The vacancy rate for quality shopping centers\* in Moscow remains less than 1% since late 2010.

## ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

- Торговые центры продолжают оставаться основным качественным торговым форматом в России. Высоким потенциалом для строительства торговых центров обладают российские города с населением более 300 000 человек. В Москве акцент развития делается либо на небольшие торговые центры (менее 5,000 кв.м), либо новые форматы (аутлеты и ритейл парки).
- Во 2 квартале посещаемость\* торговых центров в Москве находилась на высоком уровне. Снижение посещаемости (относительно предыдущих периодов) находится в соответствии с сезонным трендом.
- После небольшого снижения покупательской активности, наблюдаемого в I квартале, доля покупателей (количество покупателей относительно общего количества посетителей) вернулась на традиционный для Москвы показатель и находится на уровне 41,2%.

## FOOT FALL\*

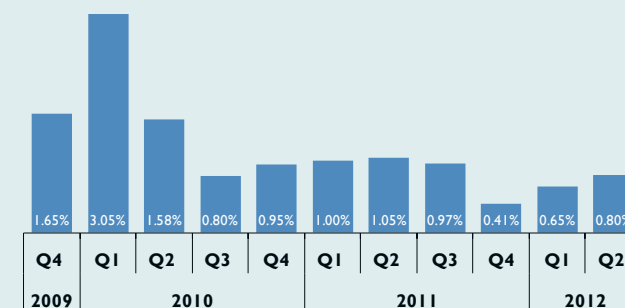
## ПОСЕЩАЕМОСТЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ\*



Source: Cushman &amp; Wakefield

## VACANCY RATE\*

## УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ\*



Source: Cushman &amp; Wakefield

## QUALITY RETAIL LEASE STRUCTURE

## СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ

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

Source: Cushman &amp; Wakefield

\* 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 catchment area.

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

## NEW CONSTRUCTION.

## MOSCOW AND THE MOSCOW REGION

According to developers' forecasts, in 2012, 12 quality retail centres with a total GLA of nearly 305,000 sq m should enter the market, though during the first half of the year, only two shopping centres were opened: in Q1 the retail gallery in Hotel Moskva opened (GLA - 21,000 sq m), during Q2 the retail centre Sombbrero (GLA - 6,000 sq m) entered the market. Among the tenants of Sombbrero shopping centre are the supermarket O'Key Express, Ile de Beaute, O'stin, Gloria Jeans, Henderson, Incity, and children's store Deti.

There are an increasing number of mixed-use retail complexes entering the market with a developed entertainment offer and supporting retail segment. For example, the reconstruction of Petrovskiy stadium started as part of the VTB Arena project (developer: VTB, GLA - 49,000 sq m), there are also entertainment complex projects in VDNKh and Luzhniki.

In the Moscow Region in Q1 only one project has been delivered, in Q2 no quality retail centres commenced operation. In the Moscow Region community shopping centres are rather popular: in Podolsk the Galereya (previously named Driada) shopping centre with a GLA of nearly 11,000 sq m has been delivered.

In Q2 developers announced the following projects:

- The Galaktika amusement park project on Varshavskoe Highway (developer: BIN Group, GLA - 100,000 sq m).
- A cinema centre project in Luzhniki on a 7.9 Ha site (developer: Nikita Mihalkov, project characteristics are under discussion).
- The BellaVita retail project on a site located between the cities Elektrostal, Noginsk and Pavlovskiy Posad (GLA - 35,000 sq m).
- The Butovo Mall retail centre project (developer: MD Group, GLA - 60,000 sq m).

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.  
МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Согласно прогнозам девелоперов, в 2012 г. в Москве планируется к открытию 12 качественных торговых центров с общей GLA около 305 000 кв.м, однако за первое полугодие введено в эксплуатацию только два качественных объекта: в I квартале 2012 года открылась торговая галерея в гостинице «Москва» (GLA - 21 000 кв.м), во II квартале открылся торговый центр «Сомбреро» (GLA - 6 000 кв.м). В числе арендаторов «Сомбреро» супермаркет «О'Кей Экспресс», Ile de Beaute, O'Stin, Gloria Jeans, Henderson, Incity, магазин детских товаров «Дети».

В Москве все больше многофункциональных проектов, в которых торговая составляющая поддерживает функционирование более масштабного развлекательного сегмента. Например, началась реконструкция стадиона Петровский в рамках проекта «ВТБ-Арена» (девелопер: ВТБ, GLA - 49 000 кв.м), обсуждаются планы строительства развлекательных зон около ВДНХ и в Лужниках.

В Московской области в течение I квартала был введен в эксплуатацию один качественный объект, за II квартал не было открыто ни одного нового качественного торгового центра, однако, согласно планам девелоперов, до конца года на рынок должно выйти 8 новых торговых центра с общей GLA около 191 тыс. кв.м. Кроме того, в городах Подмоскovie продолжается строительство торговых центров районного масштаба, так во II квартале в Подольске открылся комплекс «Галерея» (ранее «Дриада») с GLA около 11 000 кв.м.

Во II квартале были анонсированы следующие новые проекты:

- Проект строительства парка развлечений «Галактика» на Варшавском шоссе (девелопер: группа компаний БИН, GLA - 100 000 кв.м).
- Проект Кинокомплекса в Лужниках на участке 7,9 Га (девелопер: Никита Михалков, параметры уточняются).
- Проект ритейл-парка BellaVita на участке между городами Электросталь, Ногинск и Павловский Посад (GLA - 35 000 кв.м).

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

Property Name	City	Retail GLA, sq m	Delivery
<b>Moscow</b>			
Hotel Moskva		21.000	Q1
Sombbrero		6.000	Q2
Vnukovo Outlet Village		26.250	Q4
Outlet Village Belaya Dacha		24.000	Q3
Street		22.900	Q3
Parus		17.280	Q3
Friz		15.000	Q3
Otrada		85.000	Q4
Kaleidoskop		41.000	Q4
Favorit		21.900	Q4
Moskvorechye		19.800	Q4
Perovo		5.000	Q4
<b>Total GLA</b>		<b>305.130</b>	
<b>Moscow Region</b>			
Torgovy Kvartal	Domodedovo	22.500	Q1
June	Mytishi	75.000	Q3
SC on Kosmonavtov	Korolev	22.500	Q3
June	Krasnogorsk	17.500	Q3
Vesna	Lytarkino	12.500	Q3
Solnechniy Ray	Krasnogorsk	8.000	Q3
Krasny Kit (2 phase)	Mytishi	35.000	Q4
Panfilovskiy	Zelenograd	13.300	Q4
Odintsovo SC	Odintsovo	7.600	Q4
<b>Total GLA</b>		<b>213.900</b>	

Source: Cushman &amp; Wakefield

QUALITY RETAIL CONSTRUCTION, '000 SQ M, MOSCOW AND MOSCOW REGION  
СТРОИТЕЛЬСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, '000 КВ.М, МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Source: Cushman &amp; Wakefield

## NEW CONSTRUCTION. RUSSIA

Eleven quality shopping centres with a GLA of 466,230 sq m were delivered in Q2. Among the most interesting is the OZ Mall in Krasnodar (GLA - 169,000 sq m). Among the anchor tenants are: O'key hypermarket, Decathlon, OBI and Hoff. The list of tenants includes the first stores of No One and the Rendez-Vous brands in Krasnodar. The Minopolis children's amusement centre also became operational.

Tashir Group delivered two shopping malls - RIO in Rostov-on-Don and in Saint-Petersburg (GLA - 45,000 sq.m and 52,500 sq m respectively). This developer plans to open 6 more shopping malls in different cities by the end of the year.

Most new shopping centres appeared in the large cities of the Central, North-West Regions and in Povolzhie. Large schemes with GLAs of more than 25,000 sq m are the most popular.

In Q2, developers announced the following new projects :

- Shopping mall Ekaterininskiy in Ekaterinburg (developer: Mallino Development Group, GLA - 82,000 sq m).
- A shopping mall in Yaroslavl (developer: Yarreinvest, GLA - 85,000 sq m).
- The mixed-use complex Vsplesk in Rostov-on-Don (developer: FPS Petroenergocomplex — Ug, GLA - 70,000 sq m).

1 - Krasnaya Plozhad (Anapa); 2 - Premier (Ryazan);  
3 - RIO (Rostov-on-Don); 4 - Oz Mall (Krasnodar)



## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. РОССИЯ

Во II квартале в России (вне Москвы и Московской области) открылось 11 качественных торговых центров с общей GLA 466 230 кв.м. Значительным событием во II квартале стало введение в эксплуатацию торгового комплекса OZ Mall в Краснодаре (GLA - 169 000 кв.м). Якорными арендаторами стали гипермаркет "О'Кей", Decathlon, OBI, Hoff. В число открывшихся в торговом центре магазинов, входят первые в Краснодаре торговые точки No One и Rendez-Vous. В состав комплекса вошел детский парк развлечений Minopolis.

Среди проектов, открывшихся во II квартале, два крупных объекта принадлежат группе компаний «Ташир» – ТЦ «РИО» в Ростове-на-Дону и Санкт-Петербурге (GLA – 45 000 кв.м и 52 500 кв.м соответственно). До конца года девелопер планирует открыть еще 6 торговых комплексов в разных регионах РФ.

В основном новые торговые центры появляются в крупных городах Центрального и Северо-Западного районов, а также Поволжья. Среди введенных в эксплуатацию объектов доминируют крупные торговые центры с торговой площадью более 25 000 кв.м. Во II квартале девелоперы анонсировали следующие новые проекты:

- ТЦ «Екатерининский» в Екатеринбурге (девелопер: Mallino Development Group, GLA – 82 000 кв.м).
- Проект торгового центра в Ярославле (девелопер: Ярреинвест, GLA – около 85 000 кв.м).
- МФК «Всплеск» в Ростове-на-Дону (девелопер: ООО «ФПС Петроэнергокомплекс — Юг», GLA – 70 000 кв.м).

## DECLARED NEW CONSTRUCTION 2012, RUSSIA, QUALITY, &gt; 50,000 SQ.M

ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ВВОДУ В 2012 ГОДУ, РОССИЯ, КАЧЕСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ, > 50,000 КВ.М

City	Property Name	Retail GLA, sq.m	Delivery
Volgograd	KomsoMall (Slava)	68.000	Q1
Krasnodar	Krasnaya Plozhad (3 phase)	50.000	Q1
St. Petersburg	RIO	52.500	Q2
Krasnodar	Oz Mall	169.000	Q2
Ryazan	Premier	50.000	Q2
Ekaterinburg	Prizma (Evropeyskiy)	70.400	Q3
Nizhnyi Novgorod	RIO	68.000	Q3
Nizhnyi Novgorod	Sedmoe Nebo	60.800	Q3
Surgut	Surgut City Mall	69.600	Q3
Sochi	Moremall	80.000	Q4
Ekaterinburg	Raduga Park	56.000	Q4
Belgorod	Megagreen	53.000	Q4
Surgut	Aura	65.000	Q4
Total GLA of shopping centers > 50,000 sq m		912.300	
Total GLA		1.870.028	

Source: Cushman & Wakefield

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

Source: Cushman & Wakefield



## RENTAL RATES

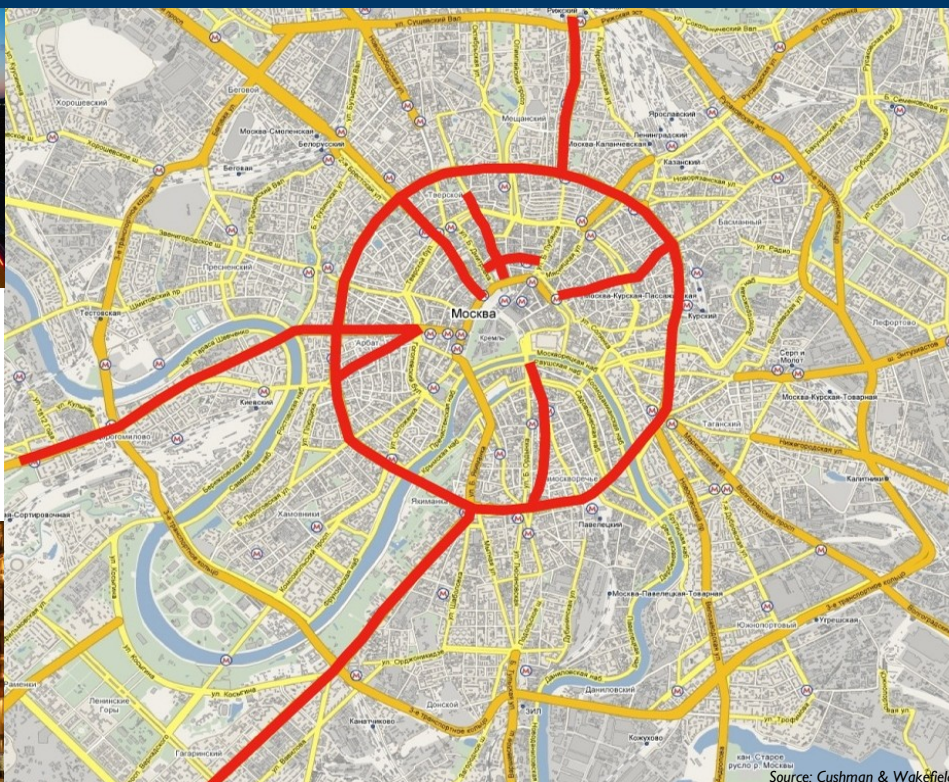
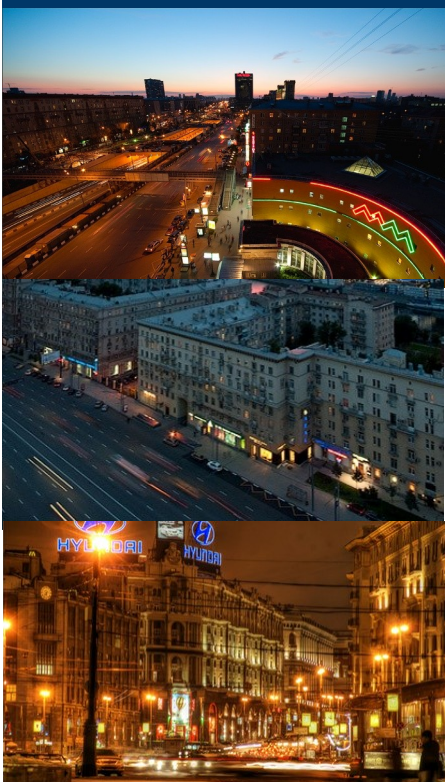
Rental rates for retail gallery space in Moscow are in the range of \$500-\$4,000 (per sq m per year) depending on the size of the retail unit and the type of retailer. In the table below we have produced a rental rate distribution by tenant type and occupied area for a typical quality Moscow shopping center. In 2012 rental rates are stable across all sub-sectors.

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

## СТАВКИ АРЕНДЫ

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 таблице ниже показана оценка средних ставок аренды в зависимости от размера помещения и типа оператора. Ставки аренды указаны для качественного торгового центра со сформировавшейся зоной охвата. В течение 2 квартала ставки были стабильны.

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

MAIN RETAIL STREETS, MOSCOW  
ГЛАВНЫЕ ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ, МОСКВАSTREET RETAIL RENTAL RATES\*, MOSCOW  
АРЕНДНЫЕ СТАВКИ\* В ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ, МОСКВА

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

Source: Cushman & Wakefield

INDICATIVE RENTAL RATES\* IN QUALITY SHOPPING CENTER  
РЕТАЙЛ ГАЛЕРЕЯ, МОСКВАСРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ\* В ГАЛЕРЕЕ КАЧЕСТВЕННЫХ  
ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, МОСКВА

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

\* USD per sq m per annum, triple net

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

Source: Cushman & Wakefield

## OFFICES

## ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



TOTAL STOCK / ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ	12.68 mn sq m
VACANCY RATES / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	11.6%
AVERAGE RENTAL RATES, CLASS A / СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ, КЛАСС А	US \$750
DEMAND (TAKE-UP) / СПРОС (ОБЪЕМ СДЕЛОК АРЕНДЫ И ПРОДАЖИ)	628,000 sq m

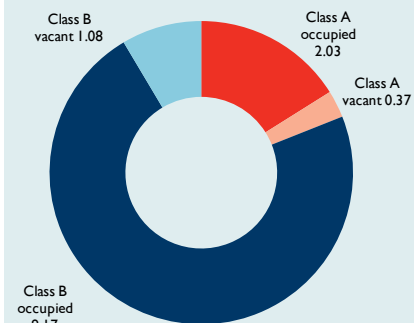
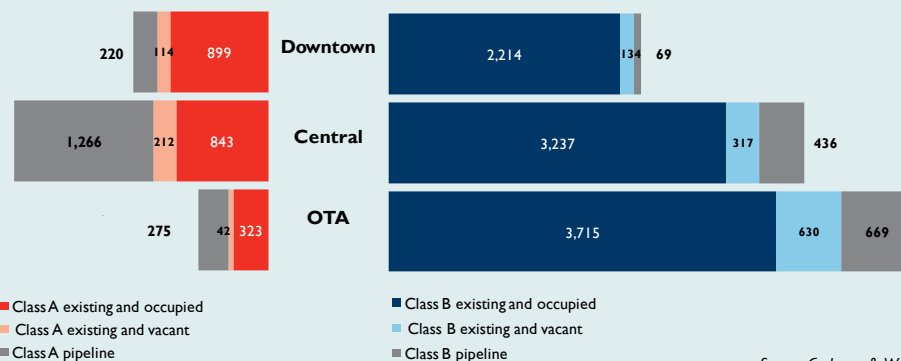
## OVERVIEW

Despite the growing negative market perception in 1H 2012 there has been a high level of demand in the office market, with take-up of 628,000 sq m in Q2 and 1.06 mn sq m in H1 2012. Low new construction levels (in Q1 a total of 111,300 and in Q2— 106,450 sq m of new quality office space were delivered) along with high demand resulted in a decrease in the average vacancy rate from 13.8% down to 11.6%. In H1 2012 absorption is in line with new construction and this has stabilized the market.

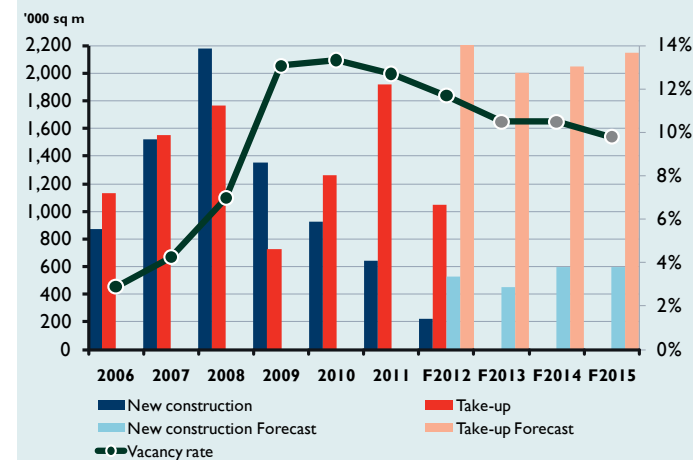
In Q2 tenants tended to delay deals decisions, but there are still a large number of tenants in the market. Average rental rates are stable. Rental rates are forecast to remain stable for 2012-2013.

## ОБЗОР РЫНКА

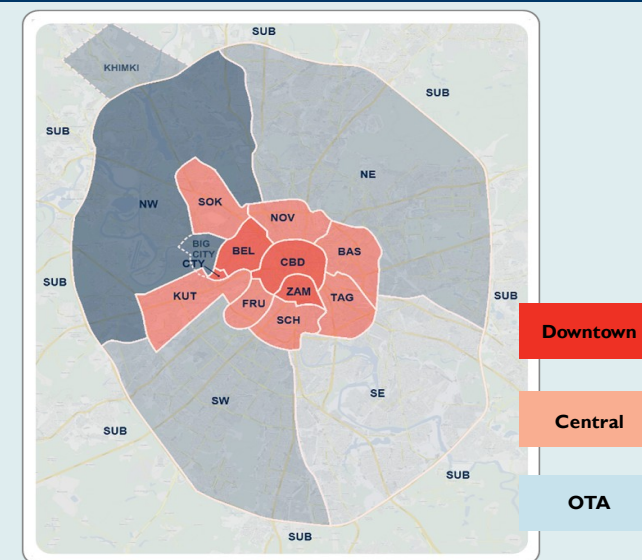
Несмотря на общие негативные настроения на рынке, связанные с нестабильной макроэкономической ситуацией, объемы сделок с офисной недвижимостью продолжают расти— всего во 2 квартале было арендовано и куплено 628 000 кв.м качественных офисных помещений. Таким образом, за первое полугодие 2012 года было арендовано и куплено 1,06 млн. кв.м качественных офисных помещений. Низкие объемы нового строительства на фоне активного спроса позволили снизить уровень свободных помещений с 13.8% до 11.6% (средний показатель по Москве). Поглощение офисных помещений соответствует объемам нового строительства, что содействует сохранению существующего баланса на рынке. Ставки аренды стабильны и, скорее всего, останутся на существующем уровне в течение 2012 и, возможно, 2013 года.

OFFICE STOCK  
КАЧЕСТВЕННЫЕ ОФИСЫOFFICE STOCK BY BUSINESS AREAS  
КАЧЕСТВЕННЫЕ ОФИСЫ ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ

Source: Cushman &amp; Wakefield

MOSCOW OFFICE MARKET INDICATORS  
ИНДИКАТОРЫ ОФИСНОГО РЫНКА МОСКВЫ

Source: Cushman &amp; Wakefield

MOSCOW BUSINESS AREAS  
БИЗНЕС РАЙОНЫ МОСКВЫ

Source: Cushman &amp; Wakefield



## SUPPLY

By the end of Q2 2012 there was 12.68 mn sq m of quality office space in Moscow. In total, 7 office buildings were delivered in Q1 with rentable area of 106,450 sq m, with the Sky Light complex (Hals Development) being the only class A building delivered in Q1. 60% of this new office space is currently available for lease.

The average vacancy rate in Moscow decreased by 2.0 pp within the second quarter and reached 11.6% in all existing office buildings. Class A availability decreased to 15.3%, while the Class B vacancy rate decreased to 10.7%.

At present, vacant space is distributed throughout a third of Moscow's quality office buildings (in 482 buildings out of 1,740), whereas as at Q1 2011 vacant space was distributed amongst some 400 buildings. The average office block size decreased from 7,100 sq m (June 2011) to 3,837 sq m (June 2012).

There are 2.6 mn sq m of quality office space under construction, about half of the new space is on the market and available for lease. Most of new constructions of class A are concentrated in the Central business area, with most class B in the Central and Other Trading Areas (OTA).

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

## Q2 2012 DELIVERIES

## НОВЫЕ ЗДАНИЯ 2 КВ. 2012

PROPERTY	SUBMARKET	CLASS	RENTABLE AREA, SQ M
SkyLight 1	SOK	A	30,487
SkyLight 2	SOK	A	30,766
Sadovaya B. 14	CBD	B-	1,244
River City	SOK	B+	9,700
Pyrieva ul., vl. 2	SW	B+	16,383
Krasnaya Roza 1	FRU	B+	973
Dezhnev Plaza	NE	B+	11,000
Arma	BAS	B+	5,897
<b>TOTAL</b>			<b>106,450</b>

Source: Cushman &amp; Wakefield, Moscow Research Forum

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на конец II квартала 2012 года в Москве насчитывалось 12,68 млн. кв. м качественных офисов. За последний квартал было введено в эксплуатацию 7 офисных зданий общей арендуемой площадью 106 450 кв. м, в том числе одно здание класса А—Скайлайт (Hals Development).

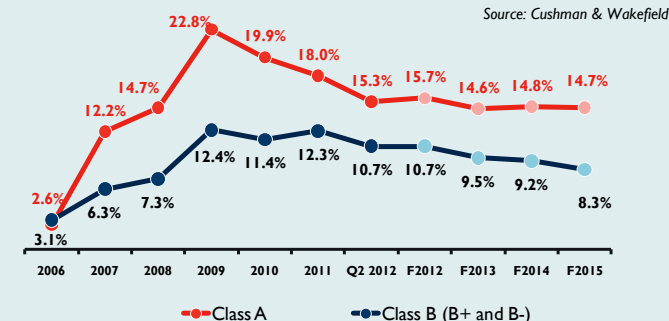
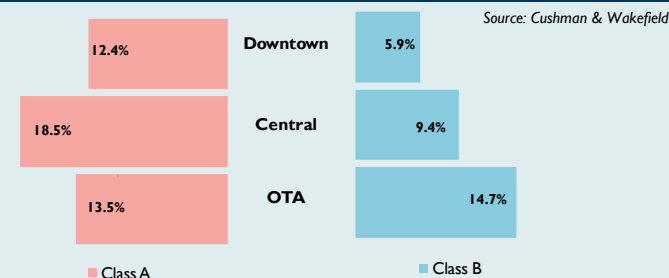
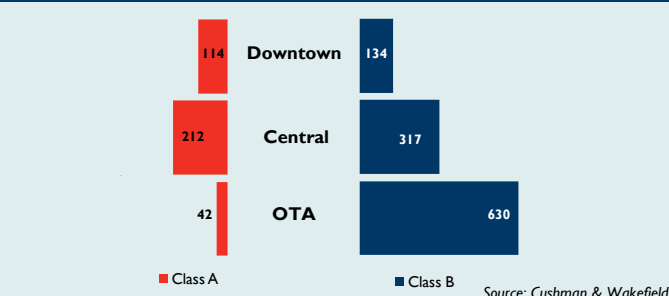
В течение квартала уровень свободных площадей в существующих качественных офисных зданиях в Москве снизился на 2,0 процентных пункта и составил в среднем 11,6% (15,3% в классе А и 10,7% в классе В).

Свободные помещения есть почти в трети существующих качественных офисных зданий (в 482 из 1 740 зданий). Для сравнения, во 2 квартале 2011 года свободные помещения были в 400 офисных зданиях. С июня 2011 года по июнь 2012 года средний размер свободного офисного блока уменьшился с 7 100 кв. м до 3 837 кв. м.

В стадии строительства находится 2,6 млн. кв. м офисных помещений, около половины из них уже предлагается в аренду. Большая часть строящихся зданий класса А сконцентрирована в районах между Садовым кольцом и ТТК, здания класса В строятся также и на окраинах города.

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

Перспективы развития территории Новой Москвы пока так же неопределенны, как и ранее. В 3 квартале ожидается объявление результатов конкурса на план развития территории и развития ее инфраструктуры. В настоящее время пока неясно, будут ли переезжать на новые территории государственные учреждения, которые могли бы стать центром притяжения для нового офисного кластера.

VACANCY RATES (%)  
УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (%)VACANCY RATES (%) BY BUSINESS AREAS  
УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (%) ПО БИЗНЕС РАЙОНАМVACANCIES ('000 SQ M) BY BUSINESS AREAS  
СВОБОДНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ('000 КВ.М) ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ

## DEMAND

Office take-up in Q2 reached 628,000 sq m of quality space. Against our previous forecast, the volume of deals closed is strong and there are still lots of tenants in the market looking for space. At the same time, Net absorptions is low and is about 18,6% of Gross Absorption (or take-up).

Tenant demand is concentrated on ready-to-occupy offices – pre-lease agreements amounted to only 5% of all lease deals closed within the quarter.

Tenants have been closing deals in all Moscow business areas, mirroring availability in the market.

In the next few years, Moscow take-up might be approximately 2.0 mn sq m per year and net absorption will remain at a ratio of 25-30% of take-up.

## СПРОС

Всего за квартал было арендовано и куплено 628 000 кв. м качественных офисных помещений. Вопреки нашим ожиданиям в начале года, объем заключенных сделок аренды и продажи в 2012 году продолжает расти (начиная с I кв. 2011 года). Поглощение (net absorption) составляет 18,6% от общего объема сделок. Необходимо отметить, что за счет значительного объема сделок, совершенных в первом полугодии поглощение оказалось выше, чем ожидалось в начале года. Прогноз чистого поглощения (net absorption) на 2012 год пересмотрен нами в сторону увеличения с 450 до 611 тыс. кв. м.

Арендаторы продолжают интересоваться главным образом завершенными зданиями – доля договоров предварительной аренды во 2 квартале составила лишь 5% от всех арендованных площадей, остальные сделки заключались в уже введенных в эксплуатацию зданиях и, в основном, на помещения с отделкой.

Сделки закрываются во всех районах Москвы пропорционально имеющемуся предложению.

В ближайшее годы мы ожидаем, что объем арендуемых и покупаемых офисных помещений будет на уровне 2 млн. кв.м в год, при этом на расширения будет приходиться около 25-30% всех сделок.

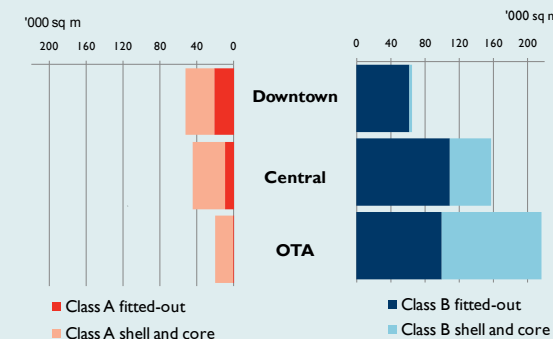
LARGE Q2 2012 DEALS, 3,000+ SQ M  
КРУПНЫЕ СДЕЛКИ 2 КВ. 2012, 3 000+ КВ.М

TENANT	AREA, SQ M	PROPERTY	INDUSTRY
Merlion	16,599	Myakinino / Krasnogorsk, 4 Stroiteley Blv, bld.2	IT
Novartis	15,934	ALCON BC / Leningradskiy Ave., estate 72	Pharmaceuticals / Medical
GazTechLeasing	8,589	BC Leipzig / Akademika Vargi st. 8 bld. 1	Financial
Evrasiyskaya Ekonomicheskaya Komissiya	6,849	Yakovoapostolskiy / 12 Yakovoapostolsky Ln, bld.1	Public
BDO Unikon Business Solutions	6,322	PREO 8 / Preobrazhenskaya Pl., 8	Audit
FIA	5,922	Goluvinskiy Dvor / Yakimanskaya Emb., 2	Banking & Finance
Roche Diagnostics	3,853	Vivaldi Plaza / Letnikovskaya St., 2 bldg. 2, 3	Manufacturing
VTB 24	3,590	Preo 8 / 8 Preobrazhenskaya Sq.	Banking
OMZ	3,173	Central City Tower, Phase II / Ovchinnikovskaya	Manufacturing
Tinkoff Kredit Systems Bank	3,126	Olympia Park / 39 Leningradskoe Shosse	Banking

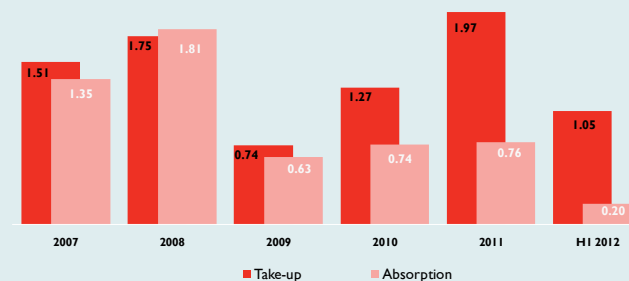
Source: Cushman & Wakefield, Moscow Research Forum

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

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



Source: Cushman & Wakefield

TAKE-UP AND ABSORPTION\* (MN SQ M),  
CLASSES A AND BОБЩИЙ ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ И ПОГЛОЩЕНИЕ (МЛН КВ. М),  
КЛАССЫ А И В

Source: Cushman & Wakefield

\* Net absorption—represents the change in the occupied stock within a market during the period.

Calculation:  $X - Y = \text{Net Absorption}$

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



## RENTAL RATES

In the vast majority of office buildings in Moscow, asking rents are stable. Average rental rates in Q2 2012 were stable for all classes and all business areas.

Average Class A rental rates are at the level of USD 750. Average Class B are around USD 450 per sq m per annum, triple net. Prime rents are estimated at the level of USD 1,200 (triple net).

Tenants' incentives are as low as possible, discounts from asking rental rates are not often granted or are low (about 5% in average).

Rents are forecast to be stable by the end of this year and possibly in 2013.

## СТАВКИ

Во 2 квартале 2012 года запрашиваемые ставки аренды на офисные помещения были стабильны для всех классов и всех бизнес-районов.

В классе А ставки находятся на уровне 750 долларов США и 450 долларов США в классе Б. Ставки аренды для прайм-офисов продолжают находиться на уровне 1 200 долларов США за кв. м в год (без НДС и операционных расходов).

Уступки арендаторам минимальны, при заключении сделок запрашиваемая цена снижается относительно редко и достигаемое снижение находится на минимальном уровне (в среднем не более 5%).

Согласно текущему прогнозу ставки аренды будут стабильны в 2012 году и, скорее всего, в 2013 году.

## LEASE TERMS IN QUALITY BUSINESS CENTRES

## УСЛОВИЯ АРЕНДЫ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

PAYMENT TERMS  
АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

## QUALITY OFFICES

## КАЧЕСТВЕННЫЕ ОФИСЫ

Rent Payment/ Валюта по договору аренды	RUR, USD or Euros (rarely used) per sq.m/yr. For currency exchange landlords use either Central Bank of Russia's official rate or set their own rate or fix the dollar corridor e.g. 25-40	Российские рубли, доллары США или евро (используется редко) за кв.м в год. Используется обменный курс ЦБ России или используются условные единицы (у.е.) с фиксированным курсом в 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	This sort of payments strongly depends on the service list included.	Платежи зависят от состава включенных услуг, который может значительно отличаться:
Operational expenses/ Операционные расходы	Average market payments: 100-150 UDS/sq.m/yr for Class A 80-120 UDS/sq.m/yr for Class B	100-150 UDS за кв.м в год для Класса А 80-120 UDS за кв.м в год для Класса Б
Parking/Парковка	300-700 USD/sq.m/month for underground slots 80-350 USD/sq.m/month for surface	300-700 USD в месяц за место в подземной парковке 80-350 USD в месяц за место в наземной парковке

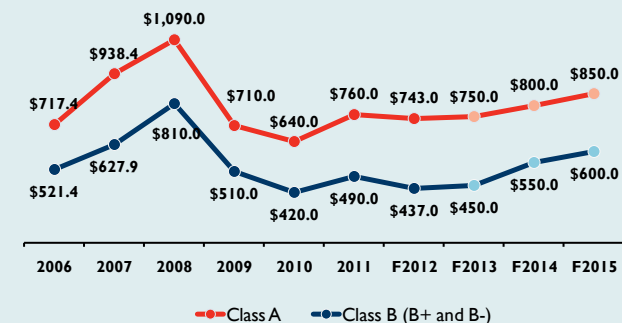
VAT/НДС

18%

18%

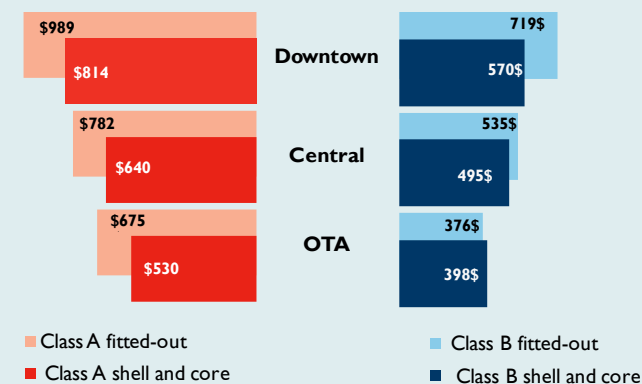
## AVERAGE BASE RENTAL RATES\*

## СРЕДНИЕ БАЗОВЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ\*



Source: Cushman &amp; Wakefield

## AVERAGE BASE RENTAL RATES\* BY BUSINESS AREA

СРЕДНИЕ БАЗОВЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ  
ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ\*

Source: Cushman &amp; Wakefield

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

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

## WAREHOUSE &amp; INDUSTRIAL

## СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



SUPPLY / ПРЕДЛОЖЕНИЕ	119,000 sq m	↗
DEMAND / СПРОС	200,000 sq m	→
RENTAL RATES / АРЕНДНЫЕ СТАВКИ	135 USD / sq m	→
VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	1%	→

## MAIN TRENDS

In the first half of 2012 the warehouse market experienced high levels of construction activity and demand. In the Moscow Region more than 360,000 sq m of quality warehouse space was leased or sold, 311,000 sq m was completed and commissioned.

From the end of 2011 rental rates have remained stable at the level of 135 USD per sq m per annum, triple net. Sale price for the standard Class A warehouse per meter remained at the level of 1,200-1,300 USD.

In comparison with Q1 2012 and 2011 in general, supply has grown significantly. Built-to-suit schemes and speculative developments are both being constructed. A lot of newly completed projects became available in the market in Q2 2012.

## SUPPLY

During the past half-year period, vacancy rate and rental rates remained stable in the Moscow Region.

The vacancy rate in Class A is currently at 1%, with asking rental rates reaching a level of 135 USD per sq m per annum, triple net.

311,000 sq m of quality warehouse space were commissioned during the first part of 2012. 193,000 sq m out of which were completed in Q1 2012 and 119,000 sq m in Q2 2012. By the end of 2012 we expect about 800,000 sq m of new quality warehouse space to come to the market. The total amount of the new construction of 2012 will exceed the amount of new construction completed both in 2010 and 2011.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В I полугодии 2012 года рынок качественной складской недвижимости характеризовался стабильным спросом и высоким объемом строительства. В Московском регионе было арендовано и продано более 360 тыс. кв. метров качественных складских площадей, введено в эксплуатацию 311 тыс. кв. м.

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

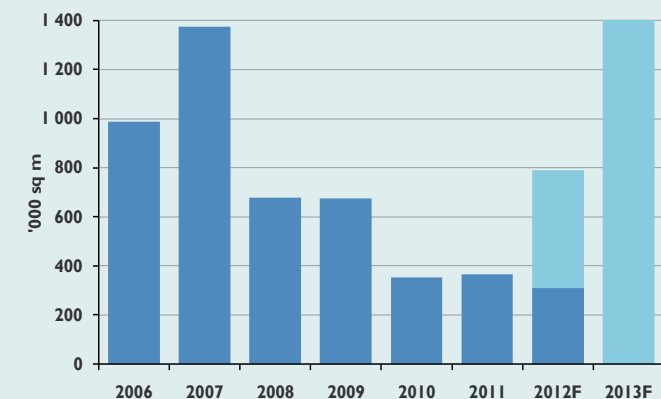
По сравнению с I кв. 2012, да и 2011 годом в целом предложение на рынке заметно выросло. Ведется строительство, как спекулятивных проектов, так и объектов под заказчика. На рынке появилось много новых готовых проектов.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В Московском регионе на протяжении года доля вакантных площадей и запрашиваемые арендные ставки остаются стабильными. В классе А доля вакантных площадей составляет 1%, запрашиваемые арендные ставки – \$135 за кв. м без НДС, коммунальных платежей и операционных расходов.

За первое полугодие было введено в эксплуатацию 311 тыс. кв. м качественных складских площадей, из них 192 тыс. кв. м в I-ом квартале 2012 и 118 тыс. кв. м во втором. Всего в 2012 году в Московском регионе будет введено в эксплуатацию более 800 тыс. кв. м качественных складских площадей. Это больше, чем было построено за два предыдущих (2010 и 2011) года вместе взятых.

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



Source: Cushman & Wakefield

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



Source: Cushman & Wakefield

According to developers, the annual pipeline for 2013 will double and surpass the total construction index of 2012, and will result in new 1.4-1.5 mn sq m of quality warehouse space coming to the market.

The following major projects are in the pipeline for 2013: PNK Group (PNK Chekhov II and PNK Sever) of the Moscow Region, the first phase of Radumlya Logistics Park by TGC Group of Companies, the double expansion of South Gate Industrial Park by Radius and the new phases of Klimovsk and Noginsk-Vostochny Logistic Parks implemented by Raven Russia.

Beyond the Moscow Region, asking rental rates continued to grow, with vacancy rates decreasing. Approx. 20% of the growth in rental rates took place in the past 6 months in the Leningrad Region at a level of 120-130 USD per sq m per annum, triple net, for Class A warehouses.

По заявлениям девелоперов, в 2013 году объем годового строительства может увеличиться еще почти в два раза, на рынок будет выведено 1 400–1 500 тыс. кв. м новых складских площадей.

В 2013 году возможно будут реализованы проекты компании PNK Group (PNK Чехов II и PNK Север). "TGC Group of Companies" должна построить первую фазу логистического парка «Радумля», компания «Radius» почти в два раза расширит свой индустриальный парк «Южные врата». Есть вероятность, что Raven Russia построит новые фазы в логистических парках «Ногинск-Восточный» и «Климовск».

За пределами Московской области запрашиваемые ставки аренды растут, доля свободных площадей падает. Больше всего ставки выросли в Ленинградской области почти на 20% за пол года и сейчас составляют \$120–\$130 за квадратный метр в классе А без НДС, коммунальных платежей и операционных расходов.

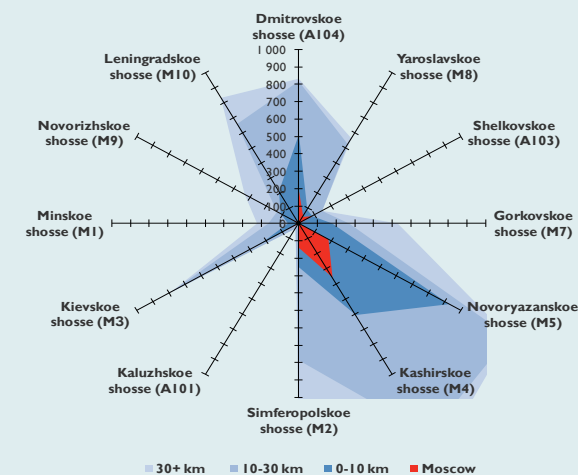
#### 2012 PIPELINE ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ В 2012

Project	Developer	Grade	Direction	Highway	Distance from MKAD, km	Total Area, '000 sq m	Expected Delivery
Dmitrov LP	Ghelamko	A	N	Dmitrovskoye	30	59	Q3
Infrastroy Bykovo	Infrastroy	A	E	Novoryazanskoye	17	139	Q1, Q4
Klimovsk LP	Raven Russia	A	S	Simferopolskoye	21	53	Q1
MLP Podolsk	MLP	A	S	Simferopolskoye	17	90	Q2
PNK-Vnukovo	PNK	A	SW	Kievskoye	19	198	Q1-Q4
South Gate IP	Radius	A	S	Kashirskoye	30	51	Q3
Vnukovo logistic	TP Logistic	A	SW	Kievskoye	18	51	Q2

Source: Cushman & Wakefield

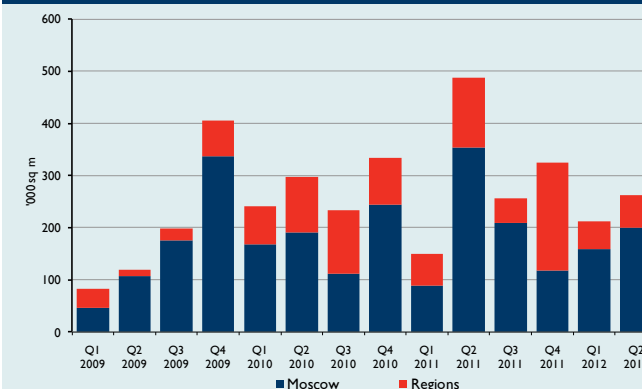
#### DISTRIBUTION OF W&I SPACE IN THE MOSCOW REGION, '000 SQ M

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



Source: Cushman & Wakefield

#### TAKE UP ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ



Source: Cushman & Wakefield

Developers in the regions are not rushing to start construction. It is likely the situation will change since the main players of the land market observe demand growth for land for warehouse development.

### DEMAND

During Q2 2012 approximately 200,000 sq m of quality warehouse space was leased or sold in the Moscow Region. This figure is similar to the average take-up level of the last 4 years. In the first part of 2012, the total amount of space leased and rented reached 370,000 sq m. If market activity continues, the total amount of transactions in the Moscow Region in 2012 will reach 770,000 sq m, similar to figures for 2010.

In the deal structure, the share sales comprised about 16%, which is 4 times smaller than similar indicators for Q1 2012.

In the total volume of completed deals the share of sublease contracts is approximately 5%.

During the 12 months from July 2011 until June 2012, the largest demand (34%) was generated by retail companies. The share of deals signed by industrial companies in the total volume of completed transactions grew substantially from 17% (in Q1 2012) to 31% (Q2 2012). The share of logistic companies reduced from 25% to 18%. In the reporting period, several deals were closed by internet retailers, who are new tenants to the quality warehouse market.

The average deal size reduced from 12,000 sq m to 11,000 sq m. A substantial reduction in the average size of leased space was observed in the retail sector (from 19,000 to 14,000 sq m) and logistic sector (from 14,000 to 10,000 sq m).

Among the largest deals of Q2 2012 the following must be mentioned:

- lease of 22,800 sq m in South Gate Industrial Park (Radius) by FM Logistic,
- lease of 20,500 sq m in Bykovo Logistic Park (Infrastrory) by BSH.

В регионах девелоперы не торопятся начать строительство складских комплексов. Возможно, ситуация в скором времени изменится. Операторы рынка земли отмечают рост спроса на землю предназначенную для строительства логистических комплексов в регионах.

### СПРОС

За второй квартал в Московском регионе было арендовано и куплено около 200 тыс. кв. метров, что соответствует средним показателям за 2-ой квартал за последние 4 года. Всего за первое полугодие было арендовано и куплено более 370 тыс. кв. м. Если тенденция сохранится, то годовой объем заключенных сделок составит в Московском регионе около 770 тыс. кв. метров, что соответствует аналогичному показателю 2011 года.

В структуре сделок второго квартала доля продаж составила 16%, что меньше аналогичного показателя первого квартала почти в 4 раза, доля субаренды 5%.

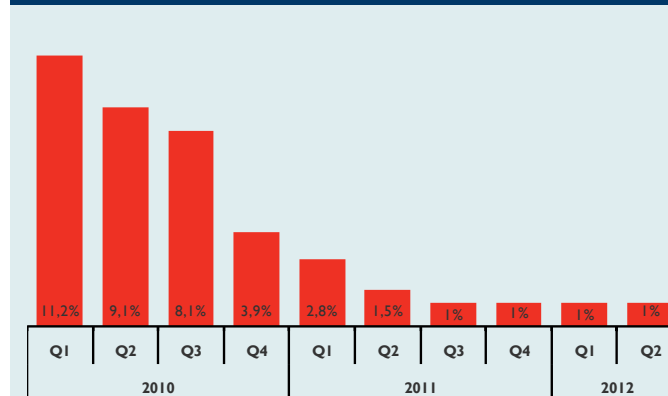
В течении года (с июля 2011 по июнь 2012) большую часть спроса формировали ритейлеры (около 34%). По сравнению с первым кварталом спрос со стороны производственных компаний значительно вырос (с 17% до 31% в структуре сделок), доля логистических компаний наоборот – сократилась с 25% до 18%. В прошедшем квартале было зафиксировано несколько сделок по аренде со стороны компаний, занимающихся интернет торговлей.

Средний объем сделки уменьшился с 12 до 11 тыс. кв. м. Сильно уменьшились размеры арендуемых площадей у ритейлеров (с 19 до 14 тыс. кв. м) и логистов (с 14 до 10 тыс. кв. м).

Среди крупных сделок II кв. 2012 года можно выделить:

- аренду компанией FM Logistic 22,8 тыс. кв. м в индустриальном парке «Южные врата» (девелопер Радиус),
- аренду компанией BSH 20.5 тыс. кв. м в логистическом парке «Быково» (девелопер Инфрастрой).

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



Source: Cushman&Wakefield

### LEASE TERMS IN MOSCOW УСЛОВИЯ АРЕНДЫ В МОСКВЕ

	CLASS A	CLASS B	CLASS C	COLD STORAGES
Net Rent Rates, \$/sq m/year	130 – 140	120 – 130**	170**	251
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	n/d
Minimum Lease Term, years	5–10	1–5	–	–
Deposit, months	1–3	1–3	–	–
Advance Payment, months	1–3	1–3	1	–
Contract currency	USD/EUR	RUB	RUB	RUB
Minimal lease area, sq m	3	500	–	–

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

Source: Cushman&Wakefield



Unlike in Moscow, in the Moscow Region we observed a reduction in transaction volumes. If in Q1 2012 the average volume of completed deals was similar to the indicator of the past 4 years, the total volume of transactions completed in Q2 2012 reached 63,000 sq m, which is one quarter lower than these average annual indicators.

The reduction of transactional volumes is connected with a lack of supply in the regions, which is also verified by growing asking rental rates. If the trend continues, the total amount of space rented this year in the regions will be half that let in 2011.

## TRENDS

The short term forecast for the market is stable. Vacancy rate will stay at the level of 1%. Asking rental rates will remain at \$135 per sq m per annum, triple net. Sale prices per sq m of quality warehouse space will be at \$1,200-\$1,300 per sq m per annum, triple net. Pre-lease and built-to-suit contracts will remain common. They secure the market from rental rate falls and the vacancy rate going up sharply. Developers' plans for 2013 are likely to be corrected in accordance with future demand. Delays in construction may be expected since there are not many professional construction companies on the market with extensive reference lists of timely implemented warehouse projects.

The share of sale deals in the total volume of warehouse transactions will remain substantial. These arrangements allow for the reinvesting into new development projects soon after the previous is complete.

The demand for warehouse space in the regions will be stable. Large numbers of retailers will expand their presence in the regions. The growth of rental rates will attract developers to the regions. In a growing market, with rental rates at a comfortable level for developers, it usually takes one year to start a project, which is the average period for collecting the critical mass of future tenants and completion of the pre-project stage. This stage may last longer in the regions. Developers there may only start a project with pre-leases or sales contracts already signed.

В отличие от столичного, на региональном рынке отмечается тенденция сокращения объемов. Если в I кв. 2012 года объем сделок был на уровне средних показателей за последние 4 года, то во II кв. было заключено сделок только на 63 тыс. кв. м, что на четверть ниже среднегодовых. По нашему мнению, это связано с ограничением предложения в регионах, косвенно эту гипотезу подтверждает рост запрашиваемых ставок аренды. Если тенденция сохранится, то в регионах будет арендовано и куплено практически в два раза меньше квадратных метров качественных складских площадей, чем в прошлом.

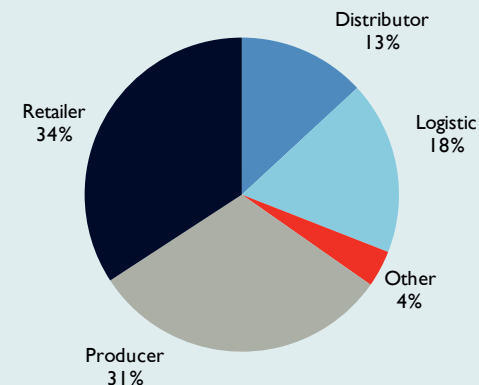
## ТЕНДЕНЦИИ

Ставки аренды в 2012 году сохранятся на уровне \$130-\$140 за кв. м без НДС операционных расходов и коммунальных площадей и цена продажи \$1 200-\$1 300 кв. м. Доля вакантных площадей к концу года немного увеличится. Девелоперская активность будет расти, но текущие ставки не позволяют девелоперам получать большую прибыль, поэтому любая попытка арендаторов сыграть на понижение приведет к сокращению строительства и образованию дефицита. Тем более, что текущее строительство только покрывает спрос прошлого и нынешнего года.

Спрос на покупку объектов так же сохранится. При длительном использовании эксплуатация собственного объекта выгодна.

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

## STRUCTURE OF DEMAND, MOSCOW REGION СТРУКТУРА СПРОСА, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



Source: Cushman&Wakefield

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

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

Source: Cushman&Wakefield

## PROJECT MANAGEMENT

Office fit-out costs increased by 9% in Q2 2012.

Market participants comment that this price escalation is a result of a price surge for construction materials and equipment.

The market is also influenced by the rise in prices for energy resources and fluctuations in the exchange rate. Apprehending the considerable ruble fluctuations, import companies are forced to increase prices for the goods they provide.

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Затраты на отделку офиса во II кв. 2012 года выросли на 9%.

Операторы рынка объясняют повышение цен ростом стоимости строительных материалов и оборудования. На рынке отразился рост цен на энергоносители, а также нестабильность валютного курса. Опасаясь резких колебаний рубля, импортеры вынуждены увеличивать стоимость своих товаров.

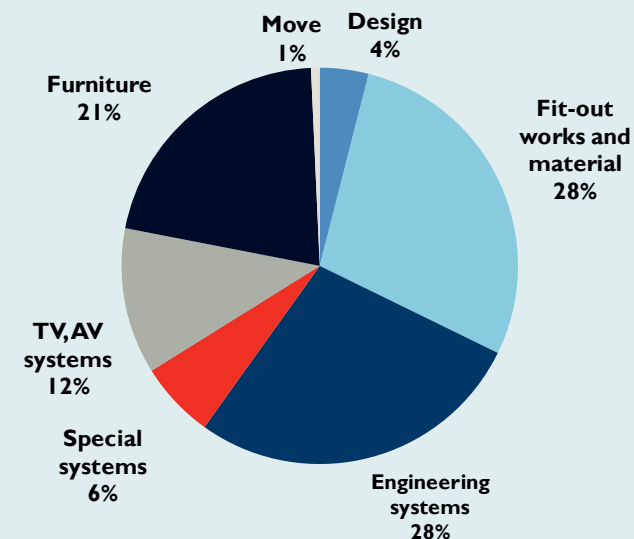
### OFFICE FIT-OUT COSTS, USD РАСХОДЫ НА ОТДЕЛКУ ОФИСОВ, ДОЛЛАРЫ США

	CLASS A		CLASS B	
	min	max	min	max
Architectural and engineering design / Архитектурное и инженерное проектирование	45	95	35	80
Fit-out works, incl. materials / Строительно-отделочные работы, включая материалы	380	616	270	534
Engineering systems and equipment / Инженерные системы и оборудование	396	578	363	462
Total for design and fit-out works / Стоимость работ по проектированию и проведению отделочных работ	821	1,289	668	1,076
Extras / Дополнительные элементы				
Special systems (security, access control, etc) / Специализированные системы (контроль доступа, система безопасности и т.д.)	66	154	44	99
IT, AV systems / Системы ИТ, аудио-видео оборудование	89	331	84	142
Furniture (incl. common areas meeting rooms, reception) / Мебель (вкл. общественные зоны, переговорные, ресепшн)	198	550	121	330
Move / Затраты на переезд	10	15	10	15
Total cost / Общая стоимость проекта	1,184	2,338	927	1,661

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

Source: Cushman&Wakefield

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



Source: Cushman&Wakefield

**LAND****РЫНОК ЗЕМЛИ**

MARKET TRANSPARENCY INDEX/ИНДЕКС ПРОЗРАЧНОСТИ РЫНКА	LOW	
MOSCOW REGION MARKET/РЫНОК МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	STABLE, UP	
REGIONAL MARKETS/РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ	STABLE, UP	
DEMAND DRIVERS/ГЕНЕРАТОРЫ СПРОСА	Warehouse, industrial, retail	Склады, производство, торговля

**MARKET OVERVIEW**

In Q2 2012 the land market of the Moscow Region demonstrated high activity. Among the regional markets, the maximum activity was observed in Perm, Nizhny-Novgorod and Yekaterinburg.

The land market remains the least transparent segment of Russian real estate. The market transparency index based on correlation between public deals and the total volume of land transactions is gravitating towards the zero mark.

In the past quarter the most active buyers in the Moscow market were warehouse developers, industrial companies, retail and residential developers. In the regions, demand was also generated by the retail and warehouse sectors too. In Rostov-on-Don and Voronezh demand growth for residential developments was also observed.

Despite a global backdrop of growing interest in the agricultural sector and massive acquisitions of agricultural assets, interest in the agricultural sector in Russia remains marginal. There is existing supply of agricultural land but the number of purchasers prepared to invest in this type of land is low. However, according to market experts, the land in Voronezh, Tambov, Lipetsk, Stavropol and Krasnodar which is in demand is mostly cultivated land.

**ОБЗОР РЫНКА ЗЕМЛИ**

2 квартал 2012 года характеризовался высокой активностью на рынке Москвы и области. На региональных ранках максимальный интерес к покупке участков наблюдался в Перми, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге.

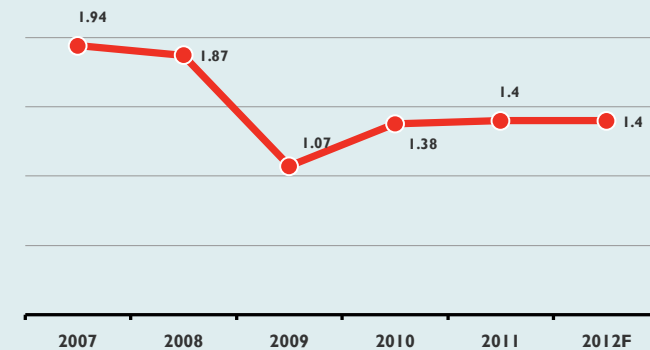
Данный сегмент по прежнему остается одним из самых закрытых. Индекс прозрачности рынка, базирующийся на соотношении общего объема сделок к количеству сделок, величина которых официально декларируется сторонами, стремиться к нулю.

Наиболее активными покупателями на рынке Москвы являются: девелоперы складской недвижимости, производственные компании, девелоперы торговой недвижимости и жилья. В регионах спрос генерируют девелоперы торговой и складской недвижимости. В Ростове-на-Дону и Воронеже также отмечен рост спроса на участки под строительство жилой недвижимости.

На фоне общемировой тенденции масштабной скупки сельскохозяйственных земель под развитие аграрного сектора, активность в нашей стране остается мизерной. Предложение есть, но практически нет покупателей заинтересованных в инвестировании в аграрный сектор. Однако по мнению экспертов такие регионы как Воронежская область, Краснодарский край, Тамбовская, Липецкая область и Ставрополье не имеют невозделанных сельхоз земель.

**MOSCOW REGION AVERAGE INDUSTRIAL LAND PRICE, MN USD / HA**

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



Source: Cushman & Wakefield

**PRICE FOR INDUSTRIAL LAND IN MOSCOW REGION BY DIRECTION**

ЦЕНЫ НА ЗЕМЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

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

Source: Cushman & Wakefield

In Q2 2012 typical demand for land plots ranged between 4-20 hectares, depending on the type of purchaser. Industrial companies required land plots of 4 hectares, on average. Developers of retail complexes were interested in land plots of 4-10 hectares. 10 to 20 hectare sites were targeted by warehouse developers.

In the active regional markets the sites most in demand were those of 2 to 4 hectares.

The average fair price for one hectare of industrial land in Moscow/ the Moscow Region was valued by developers in the warehouse sector at the level of 350,000-450,000 USD.

The land plots over 1 million USD were feasible for retail projects only. The last observation was true for the regions as well, where according to our experts the acquisitions of land plots with a price exceeding 1.5 million USD took place during the reported period.

There was a 25 percent increase in the offer prices for “New Moscow” land which land owners declared in the last half-year. The actual prices may grow if the infrastructural part of the Moscow expansion project, including the administrative centre in Kommunarka, the financial centre in Rublevo-Archangelskoe, the recreational centre in Uspenskoe and the innovation centre in Skolkovo, become a reality.

The semiannual forecast for the land market is stable, with a tendency toward slow growth.

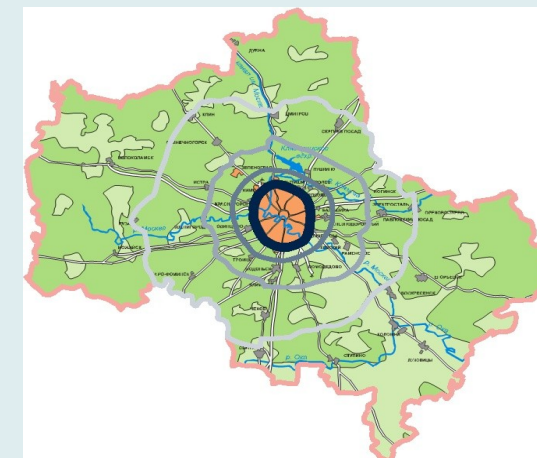
Востребованные размеры участка находятся диапазоне от 4 до 20 га в зависимости от типа покупателя. Промышленные компании рассматривают участки порядка 4 га, от 4–10 га – девелоперы торговых комплексов, от 10 –20 га – девелоперы складской недвижимости. На активных региональных рынках популярным является формат 2–4 га.

Для девелоперов складской недвижимости комфортная цена за один гектар промышленной земли составляет 350–450 тысяч долларов. Стоимость участков превышающая миллион долларов за гектар может укладываться только в экономику проектов сектора торговой недвижимости. Последнее наблюдение справедливо и для регионов, где по мнению наших экспертов зафиксированы случаи покупки участков, стоимость которых превышала уровень 1,5 миллионов долларов за га.

В границах «Новой Москвы» по оценкам владельцев земельных участков за прошедшие полгода наблюдается повышение стоимости на 20–25%. Объективно такой рост цен возможен в случае реализации инфраструктурной составляющей проекта расширения границ и переноса административной столицы России в поселок Коммунарка, финансового центра в Рублево –Архангельское, рекреационного центра в Успенское, развития инновационного центра «Сколково».

Прогноз по рынку земли до конца 2012 года стабильный с тенденцией к росту.

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



DISTANCE FROM MKAD

PRICE, mn USD / ha

MKAD	2.5 - 3
5 km	1 - 1.5
15 km	0.6 - 0.8
30 km	0.4 - 0.6
50 km	0.3 - 0.5

Source: Cushman & Wakefield



## HOSPITALITY

## MOSCOW

The first half of the year shows a continued RevPAR growth across all segments except for the luxury segment – somewhat expected given the global economic concerns. The trends seen in Q1 results have more or less continued though we have seen a surge in performance of the midscale segment in Q2 where 73% occupancy was achieved as compared to 62% in Q1 – again a good indication of guests looking for affordable quality accommodation – but at least still coming to the city.

The growth in occupancy for the first six months over the same period last year has seen a generation of 85,000 more room nights in the selected hotels – significant when one considers the overall economic trends in Europe.

The **luxury segment** was bound to feel the pinch given the turbulent European economy. The drop – all in occupancy, although minor, is the only drop across the Moscow market. The 4% drop to the same time period last year in occupancy, with flat ADR shows certainly that some guests are shifting segments.

The continued surge in the **upper upscale segment** has boosted RevPAR to RUR 6,800 year to date against a number of RUR 5,300 for the first 6 months of last year – an impressive 30% increase – mainly in occupancy. It demonstrates that the new hotels are gaining market share quickly.



**ADR, RevPAR and occupancy keep increasing in all segments except for the luxury segment**

## ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК

## МОСКВА

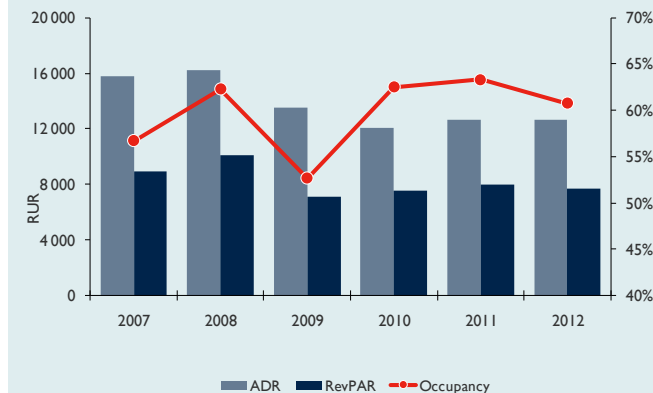
В первой половине 2012 года тенденция роста показателя RevPAR (доходности на номер) сохранилась для гостиниц всех категорий, кроме люксового сегмента, что довольно предсказуемо в условиях сложной экономической ситуации в мире. Те тренды, которые наблюдались на гостиничном рынке столицы в первом квартале, были более или менее актуальны и во втором квартале. Однако в гостиницах среднего ценового сегмента был отмечен резкий рост загрузки: с 62% в первом квартале до 73% во втором. Это свидетельствует о том, что туристический поток в Москву пока сохраняется, хотя предпочтения гостей смещаются в пользу более доступного качественного гостиничного размещения.

В течение первых шести месяцев 2012 года рост загрузки в ключевых гостиницах Москвы привел к увеличению числа проданных номеров на 85 000 по сравнению с первым полугодием прошлого года. Учитывая довольно сложную экономическую ситуацию в Европе, это достаточно впечатляющий результат.

Из-за сложившейся неблагоприятной экономической ситуации в Европе гостиницы **категории люкс** оказались в довольно затруднительном положении. В Москве это единственный сегмент, где наблюдается снижение загрузки, хотя и незначительное. Уменьшение загрузки на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и сохранение среднего тарифа на том же уровне свидетельствует о том, что определенная доля гостей стала отдавать предпочтение более доступному гостиничному размещению.

Значительный рост наблюдается в гостиницах **верхнего предела верхней ценовой категории**. В основном благодаря увеличению загрузки доходность на номер в данном сегменте в первом полугодии 2012 года выросла почти на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: с 5 300 рублей до 6 800 рублей. Это указывает на то, что новые гостиницы данной категории быстро завоевывают свою долю рынка.

MOSCOW LUXURY SEGMENT H1 2012 YOY  
ГОСТИНИЦЫ КАТЕГОРИИ ЛЮКС, I ПОЛУГОДИЕ 2012\*



Source: STR Global

MOSCOW UPPER UPSCALE SEGMENT H1 2012 YOY  
ГОСТИНИЦЫ ВЕРХНЕГО ПРЕДЕЛА ВЕРХНЕЙ ЦЕНОВОЙ  
КАТЕГОРИИ, I ПОЛУГОДИЕ 2012\*



Source: STR Global

\* Операционные показатели гостиниц во II кв.2012 года к аналогичному периоду предыдущих годов

The **upscale segment** results for the first half are consistent with Q1 results with a 13% increase in RevPAR, coming from 9% more occupancy and 4% more rate.

The **upper midscale segment** is also showing a consistent result to Q1 – 8% increase in RevPAR – coming in an almost 50/50 blend of rate and occupancy increase. The year to date occupancy of 71% is the highest of all segments. The actual occupancy for Q2 was close to 76%, following an occupancy of 67% in Q1.

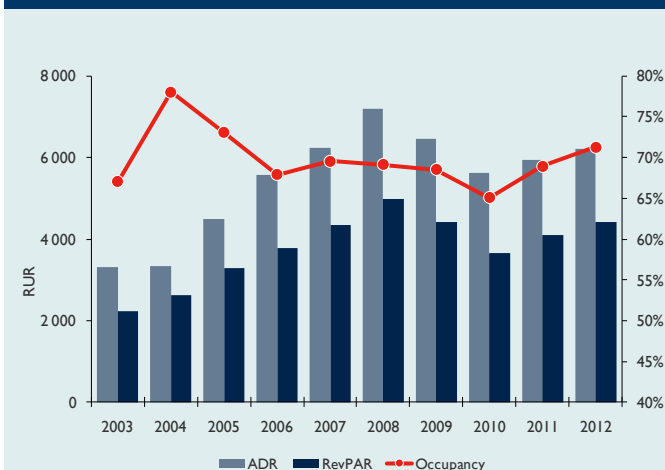
**Midscale hotels** saw a big surge in occupancy in Q2 leading to half year results of 13% more in RevPAR (9% of which is occupancy growth).

Результаты деятельности гостиниц **верхнего ценового сегмента** в первом полугодии 2012 года сопоставимы с их результатами в первом квартале этого года: благодаря дальнейшему росту загрузки на 9% и увеличению среднего тарифа на 4% доходность на номер за первые 6 месяцев текущего года выросла на 13%.

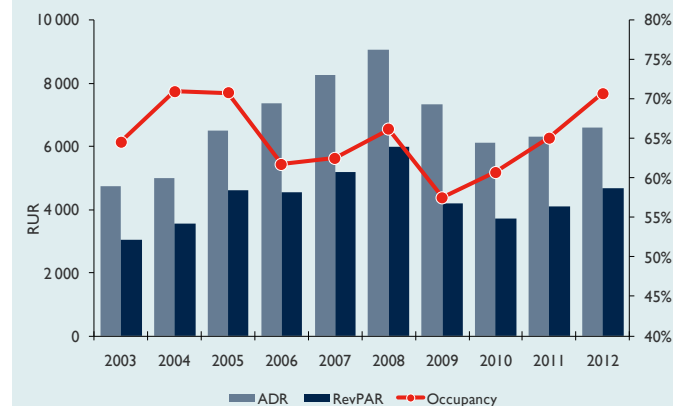
В гостиницах **верхнего предела средней ценовой категории** также сохранилась наметившаяся в первом квартале тенденция: рост доходности на номер составил 8% благодаря равному увеличению загрузки и тарифа. Данный сегмент продемонстрировал самый высокий показатель загрузки на рынке – за первые шесть месяцев 2012 года она составила 71%. Фактически загрузка гостиниц данной категории во втором квартале была близка к 76%, в то время как в первом квартале загрузка составила 67%.

Гостиницы **среднего ценового сегмента** во втором квартале 2012 года продемонстрировали резкий скачок загрузки, что привело к росту показателя RevPAR в первом полугодии на 13%, в том числе благодаря увеличению загрузки на 9%.

MOSCOW UPPER MIDSCALE SEGMENT H1 2012 YOY  
ГОСТИНИЦЫ ВЕРХНЕГО ПРЕДЕЛА СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ  
КАТЕГОРИИ, I ПОЛУГОДИЕ 2012\*

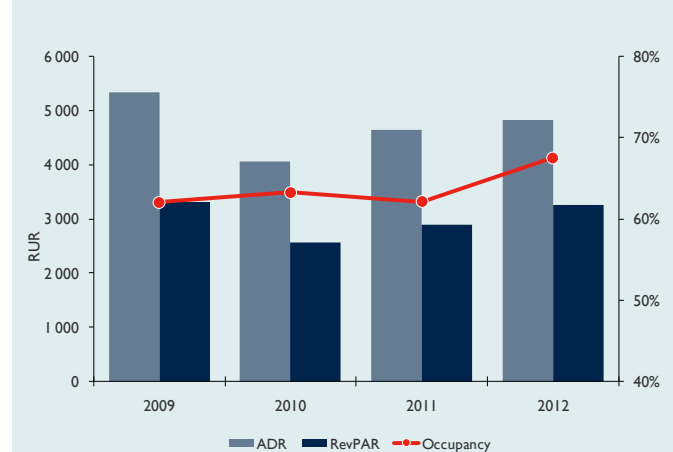


MOSCOW UPSCALE SEGMENT H1 2012 YOY  
ГОСТИНИЦЫ ВЕРХНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ,  
I ПОЛУГОДИЕ 2012\*



Source: STR Global

MOSCOW MIDSCALE SEGMENT H1 2012 YOY  
ГОСТИНИЦЫ СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ,  
I ПОЛУГОДИЕ 2012\*



Source: STR Global

\* Операционные показатели гостиниц во II кв.2012 года к аналогичному периоду предыдущих годов

## SAINT-PETERSBURG

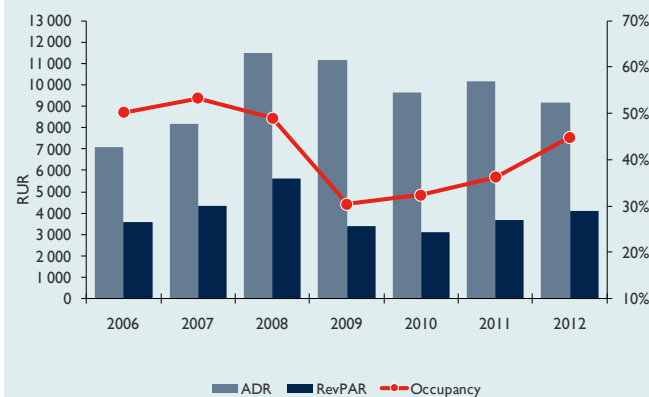
Occupancy in all segments continues to grow at the expense of rate. Hotels are certainly working hard to attract business in a city which previously had perhaps focused too much on maintaining high prices. It is though only the luxury/upper upscale segment (in a reversal of Moscow results) that has been able to increase RevPAR.

The 20% growth in occupancy has come with a 10% drop in ADR, which is still an impressive 10% boost in RevPAR in the **luxury/upper upscale segment**.

The 12% growth in occupancy has been negated by the 20% drop on average rate, bringing a 10% drop in RevPAR for the **upscale segment**.

In the **midscale segment** a solid increase of 7% in occupancy is mirrored by the same drop in ADR, leaving performance flat to the same time period in 2011.

ST. PETERSBURG LUXURY/UPPER UPSCALE SEGMENT  
H1 2012 YOY  
ГОСТИНИЦЫ КАТЕГОРИИ ЛЮКС/ ВЕРХНЕГО ПРЕДЕЛА  
ВЕРХНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ, I ПОЛУГОДИЕ 2012\*



Source: STR Global

\* Операционные показатели гостиниц во II кв.2012 года к аналогичному периоду предыдущих годов

## САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

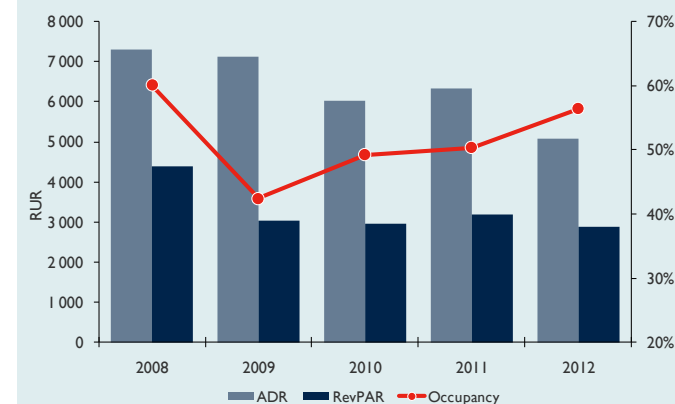
На гостиничном рынке Санкт-Петербурга увеличение загрузки во всех сегментах происходит за счет снижения среднего тарифа. Сейчас гостиницам приходится прилагать максимум усилий для привлечения гостей, поскольку раньше основное внимание уделялось сохранению тарифов на высоком уровне. В отличие от гостиничного рынка Москвы в первом полугодии 2012 года в Санкт-Петербурге именно гостиницам сегмента люкс/верхнего предела верхней ценовой категории единственным на рынке удалось увеличить доходность на номер.

Рост загрузки на 20% и сокращение среднего тарифа на 10% в гостиницах **категории люкс/верхнего предела верхней ценовой категории** привел к внушительному увеличению доходности на номер – на 10%.

В гостиницах **верхней ценовой категории** в первом полугодии 2012 года рост загрузки на 12% и снижение среднего тарифа на 20% привели к снижению показателя RevPAR на 10%.

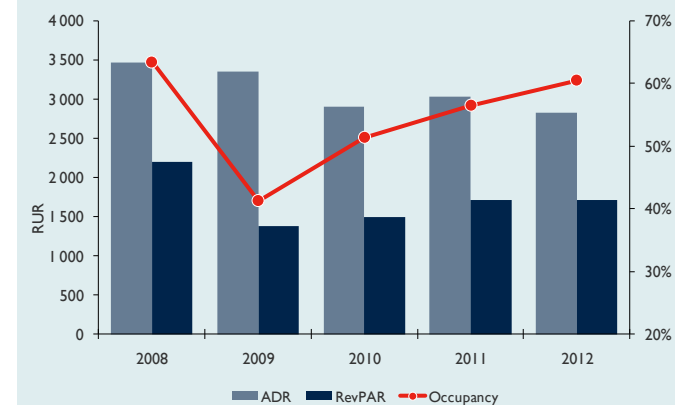
Доходность на номер в гостиницах **среднего ценового сегмента** за первые 6 месяцев 2012 года практически не отличается от прошлогоднего показателя за этот же период: рост загрузки на 7% компенсируется аналогичным снижением среднего тарифа.

ST. PETERSBURG UPSCALE SEGMENT H1 2012 YOY  
ГОСТИНИЦЫ ВЕРХНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ,  
I ПОЛУГОДИЕ 2012\*



Source: STR Global

ST. PETERSBURG MIDSCALE SEGMENT H1 2012 YOY  
ГОСТИНИЦЫ СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ,  
I ПОЛУГОДИЕ 2012\*



Source: STR Global

\* Операционные показатели гостиниц во II кв.2012 года к аналогичному периоду предыдущих годов

## APPENDIX I

MOSCOW MAIN MARKET INDICATORS														
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
													Q1	Q2
													Q3	Q4
<b>OFFICE</b>														
Stock class A,	'000 sq m	200	230	370	500	603	742	998	1,348	1,760	2,043	2,348	2,370	2,431
Stock class B (B+ and B-)	'000 sq m	2,140	2,510	3,040	3,620	4,360	5,000	6,300	8,170	9,140	9,900	10,190	10,202	10,247
New Construction, A	'000 sq m		30	140	130	103	139	256	350	412	283	305	23	61
New Construction, B (B+ and B-)	'000 sq m		370	530	580	740	640	1,300	1,870	970	760	290	12	45
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%	15.8%	15.3%
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%	10.6%	10.7%
Take up class A,	'000 sq m	40	66	84	175	175	308	551	531	203	419	661	119	152
Take up class B (B+ and B-)	'000 sq m	235	333	553	590	823	832	994	1,243	527	864	1,270	312	501
Rental rates class A		\$460	\$480	\$500	\$540	\$600	\$710	\$930	\$1,090	\$710	\$640	\$740	\$750	\$750
Rental rates class B (B+ and B-)		\$420	\$390	\$390	\$450	\$470	\$530	\$630	\$810	\$510	\$420	\$460	\$520	\$450
Prime capitalization rates		-	-	-	13.5%	12.5%	8.5%	7.5%	12%	13%	9%	8.5%	8.5%	8.5%
<b>QUALITY SHOPPING CENTERS</b>														
Total stock	'000 sq m	182	472	613	967	1,337	1,674	1,893	2,272	2,850	3,252	3,449	3,470	3,476
New construction	'000 sq m		290	141	354	370	337	219	379	578	402	197	21	6
Vacancy rate		-	-	1.6%	1.3%	0.7%	0.7%	1.0%	3.0%	5.0%	2.1%	0.4%	0.6%	0.8%
Rental rate indicator*		\$1,400	\$1,370	\$1,545	\$1,260	\$1,600	\$1,950	\$2,600	\$3,200	\$2,300	\$2,300	\$2,425	\$2,500	\$2,500
Prime rental rate indicator **							\$3,000	\$3,125	\$3,750	\$2,500	\$2,600	\$2,700	\$3,800	\$3,800
Prime capitalization rates		-	-	-	13.5%	12.0%	9.5%	9%	12%	13%	10%	9.25%	9.25%	9.25%
<b>WAREHOUSE AND INDUSTRIAL</b>														
Total stock, class A	'000 sq m	95	144	531	744	1,080	1,943	3,129	3,723	4,352	4,676	4,933	5,106	5,224
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	2,284	2,284
New consteuction, class A	'000 sq m		49	387	213	336	863	1,186	594	629	324	257	172	118
New Construction, class B	'000 sq m		59	390	356	338	126	188	82	49	48	107	20	0
Vacancy rate class A		2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	10.5%	8.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Vacancy rate class B		2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	5.9%	6.1%	1.5%	1.5%	1.5%
Net Absorption Class A		-	48	380	208	329	846	1,162	582	247	409	580	171	117
Net Absorption Class B		-	57	382	348	331	123	185	80	-33	40	205	20	0
Rental rates class A		\$140	\$140	\$130	\$137	\$128	\$136	\$130	\$140	\$105	\$110	\$135	\$135	\$135
Rental rates class B		\$80	\$88	\$109	\$124	\$123	\$121	\$117	\$125	\$90	\$92	\$130	\$130	\$130
Prime capitalization rates		-	-	-	16.0%	14.0%	10.5%	9.25%	13.0%	14%	10.5%	10.5%	10.5%	10.5%
<b>INVESTMENTS, MN US\$</b>														
Office		65	5	99	272	126	1,244	1,719	3,159	1,998	3,283	3,322	73	1,019
Retail		-	-	-	130	971	2,225	2,216	2,029	30	459	2,043	1,173	879
Warehouse		-	-	-	-	19	616	723	110	-	81	1,080	96	215
Other		-	-	-	90	522	475	696	501	228	172	1,102	71	655

\* 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

## EUROPEAN OFFICE INDICATORS

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

## EUROPEAN RETAIL INDICATORS

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<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
Paris (Avenue des Champs Elysees)	\$8,623	\$10,392	\$11,511	\$10,745	\$9,366	\$10,381
Budapest (Vaci Utca)	\$1,827	\$2,004	\$2,233	\$1,688	\$1,585	\$1,614
Warsaw (Chmielna)	\$973	\$1,316	\$1,519	\$1,366	\$1,220	\$1,207
Madrid (Preciados)	\$3,351	\$4,008	\$4,288	\$4,051	\$3,805	\$3,966
<b>PRIME HIGH STREET YIELDS (EOY), %</b>						
London (West End)	3.50%	3.75%	4.00%	4.00%	3.00%	3.00%
Paris (Avenue des Champs Elysees)	4.25%	4.00%	4.75%	5.00%	4.75%	4.50%
Budapest (Vaci Utca)	5.75%	5.50%	6.50%	7.75%	7.00%	6.50%
Warsaw (Chmielna)	7.75%	7.50%	8.50%	9.25%	8.50%	7.50%
Madrid (Preciados)	4.25%	4.25%	5.50%	5.35%	4.75%	4.9%

## EUROPEAN INDUSTRIAL INDICATORS

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>PRIME RENTS (AVG) \$ / SQ M / YEAR</b>						
Paris (Ile de France)	\$110	\$131	\$147	\$141	\$136	\$155
Budapest	\$72	\$75	\$75	\$64	\$57	\$58
Warsaw	\$57	\$45	\$65	\$83	\$86	\$96
Madrid	\$117	\$145	\$150	\$122	\$96	\$90
<b>PRIME YIELDS (EOY), %</b>						
Paris (Ile de France)	6.00%	6.00%	7.25%	8.25%	7.00%	7.00%
Budapest	7.00%	6.75%	8.00%	9.50%	9.00%	9.00%
Warsaw	7.00%	6.75%	8.00%	8.50%	8.50%	7.75%
Madrid	5.8%	6.3%	7.5%	8.0%	7.8%	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
Budapest	902	1,064	1,327	1,487	1,805	1,807
Warsaw	1,578	1,803	2,167	2,483	2,611	2,629
Madrid	39,750	39,838	40,561	40,811	41,126	41,361
<b>VACANCY RATE (EOY), %</b>						
Paris (Ile de France)	8.9%	8.1%	9.9%	12.6%	10.2%	8.4%
Budapest	5.9%	17.2%	17.3%	18.8%	19.5%	20.8%
Warsaw	8.9%	7.4%	11.2%	17.1%	19.4%	17.3%
Madrid	5.5%	3.8%	3.7%	5.5%	7.3%	8.4%
<b>TAKE UP, '000 SQ M</b>						
Paris (Ile de France)	1,005	700	640	601	814	837
Budapest	152	229	308	280	210	327
Warsaw	260	445	556	216	451	743
Madrid	1,225	918	630	325	390	270

## APPENDIX III

## Q1-Q2 2012 NOTABLE INVESTMENT TRANSACTIONS IN RUSSIA

PROPERTY	MARKET	GRADE	OFFICE RENTABLE, sq m	RETAIL GLA, sq m	WAREHOUSE AREA, sq m	ROOMS	QUARTER	TYPE	SHARE	INVESTOR	ESTIMATED VOLUME, USD
<b>RETAIL</b>											
Mozaika	Moscow			68,000			2012 Q1	Investment	50%	Highriser (P. Shura)	40,000,000
Moskva	Moscow			10,300			2012 Q1	Investment	95%	Legacy House Investment Ltd.	58,111,655
Galeria	S. Peterburg			93,000			2012 Q1	Investment	100%	Morgan Stanley Real Estate Fund VII	1,100,000,000
Gostiny Dvor Kronstadt	S. Peterburg						2012 Q1	Investment	100%	Holding Company Gurvit OOO	6,880,244
Gorizont Megacentr	Rostov-on-Don			98,548			2012 Q2	Investment	100%	Real Invest OOO	
Uyut	Moscow			18,000			2012 Q2	Investment	100%	Genplan NliPI	31,500,000
Metromarket na Dmitrovke	Moscow			7,322			2012 Q2	Investment	100%	Atlant Capital Partners	42,000,000
Metromarket na Proletarskoy	Moscow			2,559							14,000,000
Bashkortostan Mall	Ufa			12,700			2012 Q2	Investment	100%	Trilistnik Group	34,073,524
Globus	Moscow						2012 Q2	Investment	100%	Globus	25,750,341
Golden Babylon Rostokino	Moscow			170,000			2012 Q2	Investment	50%	Immofinanz Group	Undisclosed
Vremena goda	Moscow			29,350			2012 Q2	Investment	40%	Romanov Property Holdings Fund	Confidential
<b>OFFICE</b>											
Bolshevik	Moscow	B+	60,000				2012 Q1	Investment	100%	OI Properties / Tactics Group	73,000,000
Ducat Place III	Moscow	A	33,079				2012 Q2	Investment	100%	OI Group	Confidential
Nagatino i-Land, Paskal	Moscow	B+	23,440				2012 Q2	Occupation	100%	Alfa-Bank	100,000,000
Nagatino i-Land, Menger	Moscow	B+	24,945				2012 Q2	Occupation	100%	Raiffeisenbank	94,791,000
Bakhrushina House	Moscow	B+	4,159				2012 Q2	Investment	100%	Sponda Plc	47,000,000
Nikoloyamskaya ul., 11	Moscow	B+	7,000				2012 Q2	Investment	100%	Inteko	80,000,000
<b>INDUSTRIAL</b>											
PNK - Vnukovo (TsentrObuv)	Moscow	A			46,064		2012 Q1	Occupation	100%	TsentrObuv Torgovy Dom ZAO	68,000,000
PNK - Vnukovo (Magnolia)	Moscow	A			13,277		2012 Q1	Occupation	100%	Magnolia	18,000,000
PNK - Vnukovo (PRV warehouse)	Moscow	A			32,989		2012 Q1	Occupation	100%	PRV Group	
Pushkino logistic park	Moscow	A			212,699		2012 Q2	Investment	100%	Raven Russia	215,000,000
<b>HOSPITALITY</b>											
Rostov Hotel	Rostov-on-Don					374	2012 Q1	Investment	79%	Inside ZAO	25,672,552
Rechnaya Hotel	S. Peterburg					250	2012 Q1	Investment	100%	Megalit holding	40,000,000
<b>PORTFOLIO</b>											
BIN Group portfolio (Summit BC, InterContinental Moscow Tverskaya, Lux Hotel, residential property)	Moscow						2012 Q2	Investment	100%	BIN Group	982,500,000

## RESEARCH DEPARTMENT

## ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ



**DENIS SOKOLOV**  
PARTNER  
RESEARCH DIRECTOR

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



**LADA BELAYCHUK**  
DEPUTY RESEARCH DIRECTOR

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



**ALEXANDER ZINKOVSKY**  
SENIOR ANALYST  
CAPITAL MARKETS

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



**JULIA MESCHERINA**  
ANALYST  
W&I, LAND

[Julia.Mescherina@eur.cushwake.com](mailto:Julia.Mescherina@eur.cushwake.com)



**ILGIZAR SHAMSUTDINOV**  
ANALYST

[Ilgizar.Shamsutdinov@eur.cushwake.com](mailto:Ilgizar.Shamsutdinov@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 **Irina Tsypchenkova**

[Irina.Tsypchenkova@eur.cushwake.com](mailto:Irina.Tsypchenkova@eur.cushwake.com)

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

© 2012 Cushman & Wakefield. All rights reserved.

