

# MARKETBEAT

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication

Q3 2013



## TABLE OF CONTENTS

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|   |    |
|---|----|
| SUMMARY   |    |
| КРАТКИЙ ОБЗОР.....  | 3  |
| MACRO REVIEW  |    |
| МАКРОЭКОНОМИКА.....   | 5  |
| CAPITAL MARKETS   |    |
| ИНВЕСТИЦИИ.....   | 7  |
| RETAIL  |    |
| ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ.....  | 10 |
| OFFICES   |    |
| ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ.....   | 18 |
| HOSPITALITY   |    |
| ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ.....   | 23 |
| WAREHOUSE & INDUSTRIAL  |    |
| СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ.....   | 26 |
| APPENDIX I: MOSCOW MARKET INDICATORS  |    |
| ПРИЛОЖЕНИЕ I: ИНДИКАТОРЫ РЫНКА МОСКВЫ.....                                    | 33 |
| APPENDIX II: NOTABLE INVESTMENT TRANSACTIONS IN RUSSIA IN 2013                |    |
| ПРИЛОЖЕНИЕ II: ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ В РОССИИ В 2012 - 2013 Г.....   | 32 |
| APPENDIX III: PROPERTY MARKET INDICATORS IN KEY EUROPEAN MARKETS              |    |
| ПРИЛОЖЕНИЕ III: ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ ЕВРОПЫ..... | 35 |





## OUTLOOK

We do not expect any notable changes in Q4. Business activity will remain low, no change in rents is forecasted.

Office market will be stagnating, Net absorption will remain low, no new tenants will appear on the market.

Warehouse sector will outperform office because of the demand for modern logistic from such fast growing sectors as E-commerce and modern retailing.

Retail real estate will be the bright spot with new retailers and new ideas coming to the market.

In 2014 situation is likely to change. While in Q1 we will face "Olympics effect" – growing interest to Russia from other countries and businesses, Q2 will probably bring decrease of employment and slow-down of consumer sector. We expect office real estate to remain as most stable sector in 2014.

## ПРОГНОЗ

Мы не ожидаем значительных перемен в четвертом квартале. Деловая активность будет относительно низкой, движения арендных ставок не ожидается.

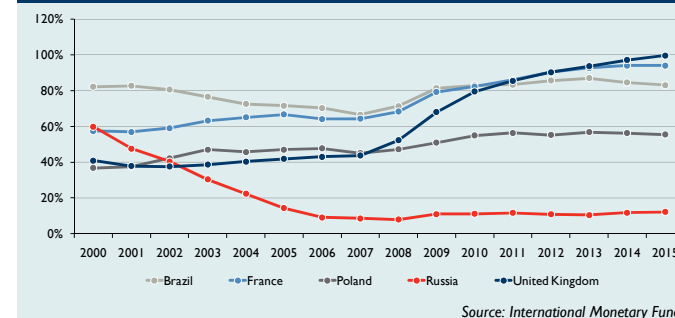
На офисном рынке будет наблюдаться стагнация. Чистая абсорбция будет оставаться незначительной, а большинство сделок будут связаны с переездом.

Логистический сегмент будет развиваться немного более динамично, обеспечивая потребность быстрорастущих сегментов, таких как интернет-торговля и современный ритейл.

Торговая недвижимость остается наиболее активным сегментом, в который приходят и новые арендаторы и новые идеи.

В 2014 году ситуация может поменяться. Если в I квартале будет замечен «Олимпийский эффект», подогревающий интерес к России, то со II квартала снижение занятости окажет негативное влияние на потребительский рынок. Мы полагаем, что в следующем году наиболее стабильным будет офисный сектор, тогда как в торговле не исключена локальная коррекция.

SOVEREIGN DEBT AS % GDP IN SELECTED COUNTRIES  
ГОСДОЛГ В % ВВП В СТРАНАХ МИРА





# MACRO REVIEW

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2013

GDP F2013/ ВВП ПРОГНОЗ 2013

1.8% YoY

CPI F2013 / ИНФЛЯЦИЯ ПРОГНОЗ 2013

6.0%

INDUSTRIAL PRODUCTION F2013 / ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПРОГНОЗ 2013

0.7% YoY

FIXED INVESTMENTS F2013 / ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРОГНОЗ 2013

2.5% YoY

UNEMPLOYMENT F2013 / УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ ПРОГНОЗ 2013

5.7%

### KEY EXPECTATIONS



REDUCTION

### SUMMARY

Main economy drivers in Q3, 2013 were slightly changed comparing to the previous quarter.

The industrial production index is decreasing from the beginning of 2013 and still slowing down. The volumes of engineering industry, transport manufacture and metal production were reduced in this quarter.

The increase in construction, services, transport and communications is also slowed down since last quarter.

The growth rate of mining and extraction is growing but at the same time the processing is falling down in this quarter on 1.7%. The growth in agriculture sector is connected with season closure.

Investment activity and the growth rate of retail sales are considerably decreased comparing with the same period of the last year.

Expert expectations of the future are varied, but they match in the fact that every economy driver in Russia at present are on the edge of their growth.

### КРАТКИЙ ОБЗОР

В III квартале 2013 года основные драйверы роста экономики претерпели незначительные изменения по сравнению с предыдущим кварталом.

Так, рост индекса промышленного производства с начала 2013 года продолжает замедляться. Сократились объемы машиностроения, выпуска транспортных средств, производства металлов.

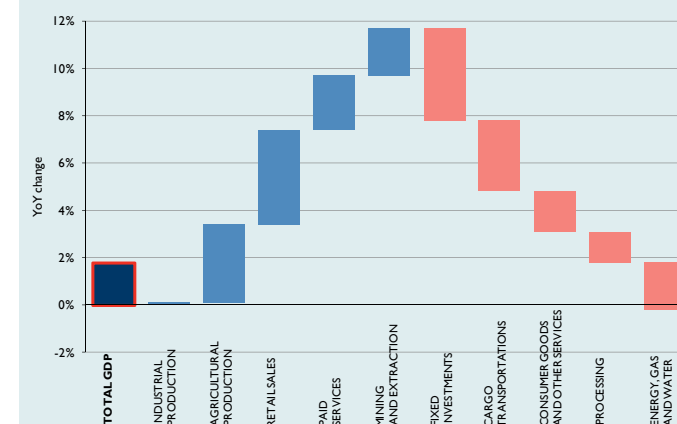
Рост в сферах строительства, услуг, транспорта и связи также существенно замедлился.

Темпы роста добычи полезных ископаемых увеличиваются, в то время как обрабатывающий сектор показывает отрицательные результаты — снижение на 1,7%. Рост производства сельскохозяйственной продукции объясняется завершением сезона.

Инвестиционная активность и темпы роста показателей в сфере розничной торговли по сравнению с тем же периодом прошлого года значительно снизились.

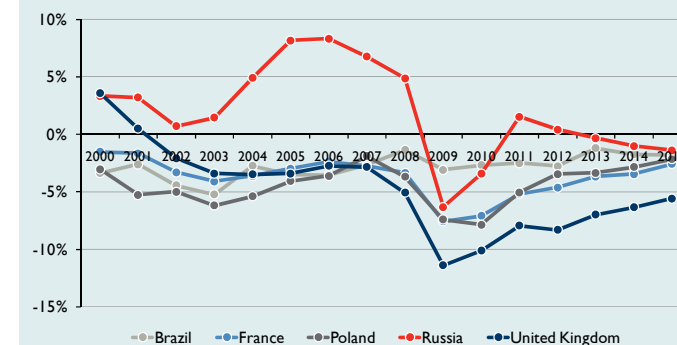
Причины резкого снижения основных экономических показателей связывают с кризисом в ряде Европейских государств,

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



Source: Ministry for Economic Development

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



Source: Ministry for Economic Development

In Q3, 2013 Ministry of Economic Development dramatically reduced their forecasted GDP growth rate for the 2013 from 2.4% to 1.8%. Renaissance Capital analytics are also changed their GDP growth forecast for 2013 to 2.2%.

The reasons of the main economy drivers are slowing is connected with crisis in Europe countries which affected the demand on main export goods: crude oil and gas. The slowing down of industrial production is caused by low-level investments in production facilities and investment outflow outside the country caused by unfavorable business climate.

However despite of economy is slowing down in Q3, in Q4 and in the beginning of 2014 analytics forecast the acceleration of economy growth in Russia. In 2014 the growth rate can reach 2.6-3%. The forecasted increase in industrial production and in volume of export can happened in case that the oil prices will stay stable till the end of 2014.

который негативно повлиял на спрос на основные экспортируемые в Европу товары: нефть и газ. Снижение темпов промышленного производства объясняют дефицитом инвестиций в производственные мощности и общему оттоку инвестиционного капитала из страны, вызванного неблагоприятным деловым климатом.

В III квартале 2013 года Министерство экономического развития понизило свой прогноз роста ВВП в 2013 году с 2,4% до 1,8%. Аналитики Renaissance Capital также пересмотрели прогноз роста ВВП на 2013 год в сторону уменьшения до 2,2%.

Однако, несмотря на снижение темпов роста экономики России в III квартале, в IV квартале 2013 года и в начале 2014 года аналитики прогнозируют ускорение темпов роста: в 2014 году они могут достигнуть от 2,6% до 3%. Прогнозируется увеличение объемов промышленного производства и увеличение объемов экспорта, но только в том случае, если до конца 2014 года цены на нефть останутся на стабильном уровне.

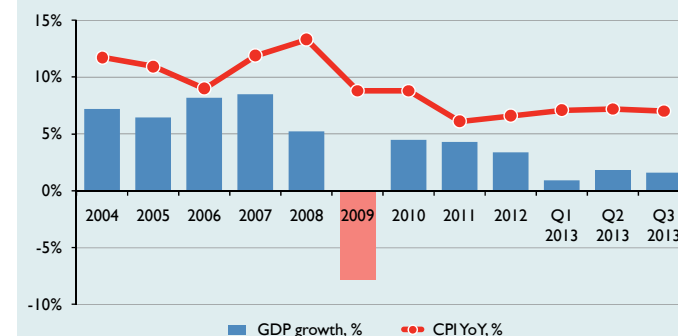
#### RUSSIA'S MACRO PERFORMANCE МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ

|                          | ROSSTAT'S ACTUAL |      | MINISTRY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT |      |      |      | URALSIB CAPITAL |      |      | RENAISSANCE CAPITAL |      |      |
|--------------------------|------------------|------|-----------------------------------|------|------|------|-----------------|------|------|---------------------|------|------|
|                          | 2012             | 2013 | 2013                              | 2014 | 2015 | 2016 | 2013            | 2014 | 2015 | 2013                | 2014 | 2015 |
| GDP, %                   | 3,4              | 1.5* | 1,8                               | 3,0  | 3,1  | 3,3  | 2,1             | 2,6  | 3,3  | 2,2                 | 2,9  | -    |
| CPI yoy, %               | 6,6              | 7,0  | 6,0                               | 5,3  | 5,1  | 5,1  | 6,3             | 6,6  | 6,5  | 6,7                 | 5,6  | -    |
| Industrial production, % | 2,6              | 0,0* | 0,7                               | 3,4  | 3,4  | 3,0  | 1,4             | 2,9  | 3,5  | 4,0                 | 4,2  | -    |
| Retail trade turnover, % | 5,9              | 3,9* | 4,3                               | 4,9  | 5,0  | 5,0  | 4,5             | 5,3  | 6,0  | 5,7                 | 5,0  | -    |
| Fixed Investments, %     | 6,6              | 0,1* | 2,5                               | 3,9  | 5,6  | 6,0  | 2,5             | 3,8  | 5,4  | 4,7                 | 6,6  | -    |
| Disposable income, %     | 4,2              | 4,1* | 3,0                               | 4,4  | 4,6  | 4,7  | 3,6             | 4,0  | 4,2  | -                   | -    | -    |

\* January - August

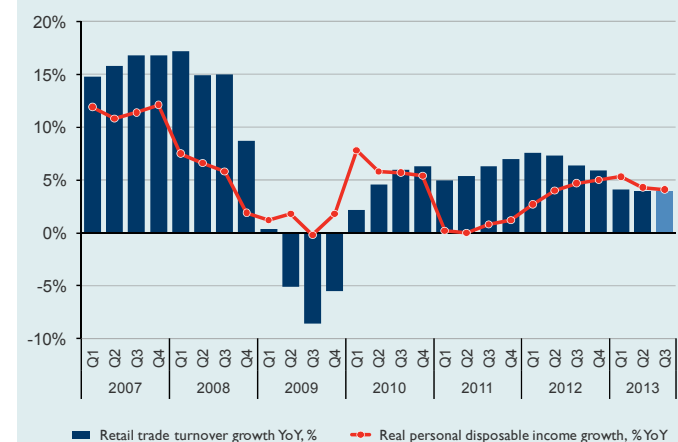
Source: Ministry for Economic Development, Rosstat, Uralsib Capital, Renaissance Capital

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



Source: Ministry for Economic Development

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



Source: Rosstat

# CAPITAL MARKETS

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2013

TOTAL INVESTMENTS | ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, YTD 2013, US\$

5.75 bn

PRIME CAPITALIZATION RATES | СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ В ПРАЙМ СЕКМЕНТЕ

OFFICES | ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ

8.5%

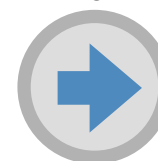
SHOPPING CENTERS | ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ

9.0%

INDUSTRIAL | СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ

11.0%

KEY EXPECTATIONS



STABILITY

### SUMMARY

The total volume of commercial real estate investments in Q3, 2013 was on the same level with previous one and amounted to \$1.13 billion.

Moscow takes the primary role according to the volume of investments in the commercial real estate industry and remains the major investment center in Russia. The capital of Russia attracted more than 80-90% of total investments in the commercial real estate.

The second place is for St. Petersburg, talking about the volume of total investments in Russian commercial real estate. Nearly \$50 million of dollars were attracted in Q3, 2013.

Our forecast of the total investment volume of quality real estate in Russia for 2013 stays unchanged and can reach the volume of \$7.9 billion. Next year we expect insignificant stagnation and the total volume of investments is going to be at the level of \$7.5 billion.

### КРАТКИЙ ОБЗОР

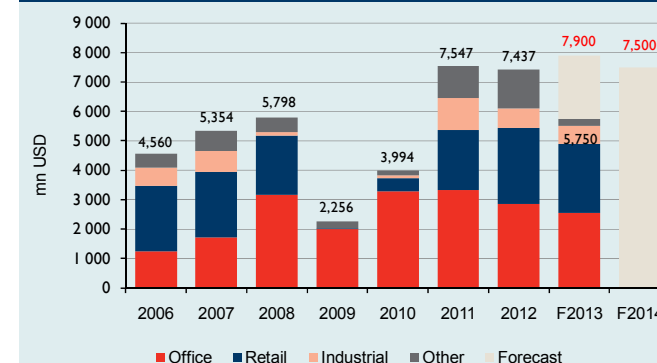
Объем инвестиций в коммерческую недвижимость в III квартале остался практически без изменений по сравнению с II кварталом 2013 года и составил 1,13 млрд. долларов США.

Москва сохраняет первенство по размеру инвестиций в коммерческую недвижимость и продолжает оставаться основным инвестиционным центром России. В Москву привлекается более 80-90% от всех инвестиций в коммерческую недвижимость.

На втором месте по объему инвестиций в коммерческую недвижимость находится Санкт-Петербург, где в III квартале 2013 года инвестировано около 50 млн. долларов США.

Наш прогноз общего объема инвестиций в качественную коммерческую недвижимость за 2013 г. остается неизменным и может составить 7,9 млрд. долларов США. В следующем 2014 году рынок ожидает незначительная стагнация, и объем инвестиций будет находиться на уровне около 7,5 млрд. долларов США.

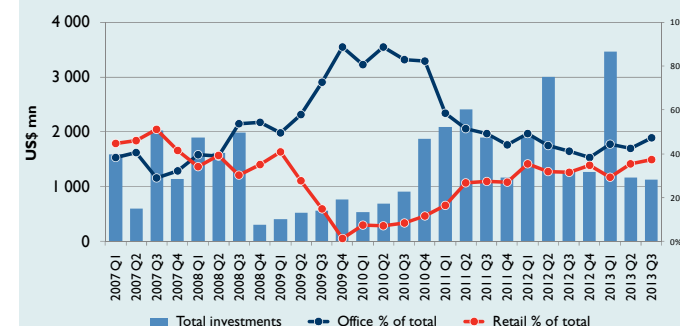
### TOTAL INVESTMENTS BY SECTOR ИНВЕСТИЦИИ ПО СЕКТОРАМ



Source: Cushman & Wakefield

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

% ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ И ДОЛИ ОФИСНОГО И ТОРГОВОГО СЕКМЕНТОВ



Source: Cushman & Wakefield



## MAIN DEVELOPMENTS

In regions the share of quality real estate projects is small and investors are much more interested in economically developed cities with population of over a million where the real estate market is more matured.

In the third quarter of 2013 the majority of investments came to the office segment with the volume of \$844.3 million. Among the biggest deals in the market it worth mentioning White Gardens business centre realization. (the amount of transaction is one of the largest in the office market for recent years and equals to \$740 million.

Retail was the less attractive sector for investors in Q3 and the volume of investments amounted to \$250 million. However, if all planned deals are completed by the end of the year then 2013 will be the record-breaking year regarding the investment volume.

Traditionally investments in warehouse and industrial real estate sectors are less popular in Russia and the number of completed deals is rather small here. Thus, the investments in warehouse and industrial sectors totaled about \$33.2 million for the latest quarter.

The total volume of investments in Q1-Q3, 2013 reached the number of \$5.75 billion. Comparing the most developed markets of London and Paris the level of investments in Moscow is 70% lower than London and 20% lower than Paris for the same period of time.

## CAPITALISATION RATES

The current yields for prime real estate projects in Moscow are 8.5% for offices, 9.0% for retail and 11.0% for warehouse and industrial projects. This rate is higher than average yields in Europe on 250 bps and on 450 bps higher of most developed investment markets of London and Paris.

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В регионах доля качественных проектов коммерческой недвижимости в настоящее время крайне мала, инвесторы в большей степени заинтересованы в «городах-миллионниках», где рынок коммерческой недвижимости наиболее развит.

В III квартале 2013 г. основной объем инвестиций пришелся на офисную недвижимость. Объем инвестиций в этом сегменте составил 844,3 млн. долларов США. Среди крупных сделок можно отметить продажу офисного комплекса White Gardens. Сумма сделки является одной из самых крупных на рынке за последнее время на рынке офисной недвижимости и составила около 740 млн. долларов США.

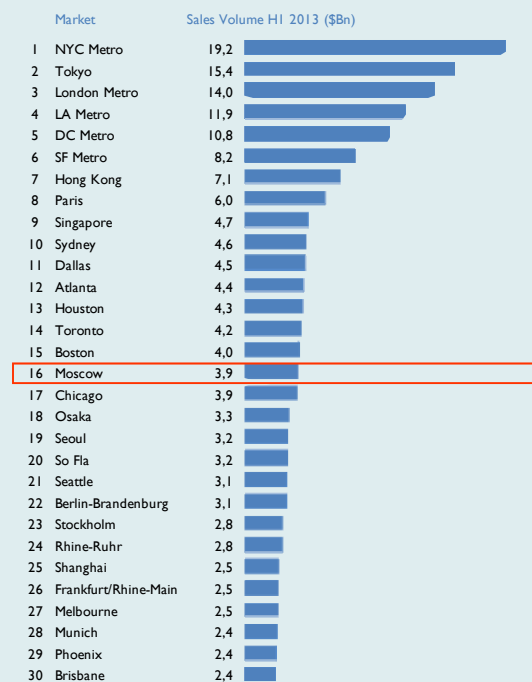
Объем инвестиционных сделок на рынке торговой недвижимости в III квартале 2013 г. составил 250 млн. долларов США. Однако, если все запланированные сделки будут завершены, то 2013 год станет рекордным по объему инвестиций в торговую недвижимость.

Традиционно на складскую и индустриальную недвижимость приходится меньше всего совершенных инвестиционных сделок. Так, в прошедшем квартале на долю складской и индустриальной недвижимости пришлось инвестиций на сумму около 33,2 млн. долларов США.

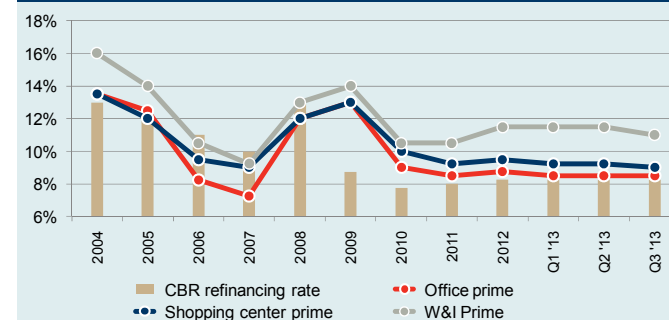
Совокупный объем инвестиций в коммерческую недвижимость за три квартала 2013 г. составил 5,75 млрд. долларов США. По сравнению с наиболее развитыми рынками Лондона и Парижа, объем инвестиций в Москве ниже на 70%, чем за тот же период в Лондоне и на 20% ниже, чем в Париже.

## СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Ставка капитализации на Прайм объекты в Москве составляют 8,5% для офисов, 9,0% для торговых центров и 11,0% для складской недвижимости. Это выше среднеевропейского уровня на 250 базисных пунктов и на 450 бп выше наиболее развитых европейских рынков – Лондона и Парижа.

TOP 30 INVESTMENT MARKETS  
ТОП-30 ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЫНКОВ

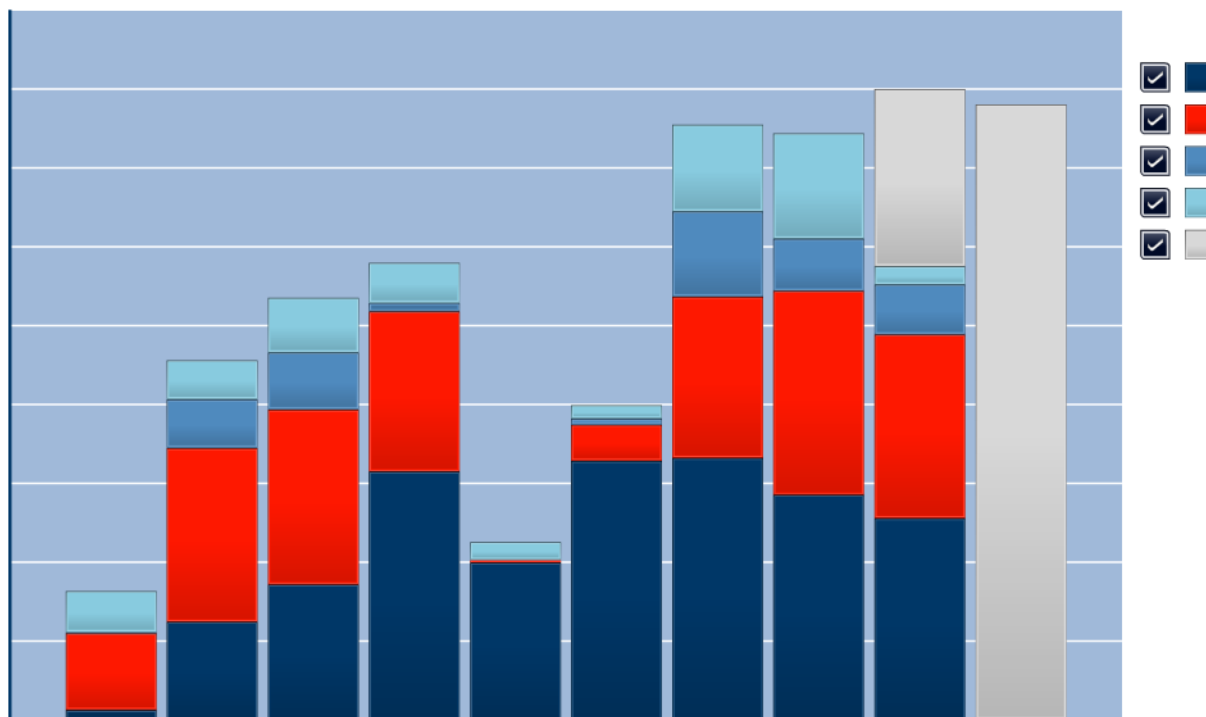
Source: Real Capital Analytics

MOSCOW PRIME CAPITALIZATION RATES  
СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ «ПРАЙМ» В МОСКВЕ

Source: Cushman &amp; Wakefield

## INTERACTIVE CHARTS | ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ

RUSSIAN PROPERTY INVESTMENT MARKET | ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ



# RETAIL

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2013

### VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

(Prime shopping centers, Moscow) | (действующие прайм ТЦ, Москва)

1.2%

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

(Prime shopping center retail gallery, Moscow) | (галереи в прайм ТЦ, Москва)

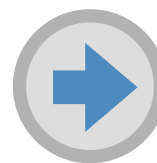
US\$ 3,800

### TOTAL QUALITY STOCK IN RUSSIA

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В РОССИИ

16.42 mn sq m  
572 quality projects

### KEY EXPECTATIONS



STABILITY

### BRIEF SUMMARY

In general, the volume of new construction of retail spaces in Russia can be described as high, as it used to be in the past 2012. New retail complexes have been constructed and delivered for the past 3 quarters of 2013 in 22 Russian cities. There is a reduction in the construction of new quality retail premises in Moscow for 2012-2013, which is going to be compensated by large-scale and expected projects in 2014. Attendance of Moscow shopping centers is at the high level, consumer expectations are stable. Due to the shortage of supply in the shopping malls, retailers actively seek for new spaces in Russian regions. During the 2013 rental rents remains stable, as it was in 2012.

### CONSUMERS

According to Rosstat, real income of the Russian population grew up by 2.1%, comparing to August 2012. Moreover, it increased by 4.1% in January-August 2013 relatively to the same period of time last year. The average monthly salary was 29,020 rubles in August 2013 and increased by 12.8% comparing to the past year.

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

### КРАТКИЙ ОБЗОР

В целом по России объемы нового строительства торговых площадей так же высоки, как и в прошлом 2012 г. В течение трех кварталов 2013 г. в 22 российских городах появились новые торговые комплексы. Некоторое снижение темпов строительства в Москве в 2012-2013 гг. будет компенсировано ожидаемыми масштабными открытиями в 2014 г. Посещаемость торговых центров в Москве находится на высоком уровне, потребительские ожидания стабильны. В связи с дефицитом предложения в торговых центрах Москвы, ритейлеры активно изучают российские регионы. В 2013 г., как и в течение 2012 г., ставки аренды были стабильны.

### ПОТРЕБИТЕЛИ

Реальные располагаемые денежные доходы населения России (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по оценке Росстата, в августе 2013 г. выросли на 2,1% по сравнению с августом 2012 г., в январе-августе 2013 г. выросли на 4,1% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Среднемесячная зарплата в России в августе 2013 г. составила 29 020 рублей и выросла на 12,8% по сравнению с августом 2012 года.

В январе-мае оборот розничной торговли в России вырос на 3,8% (относительно прошлого года).

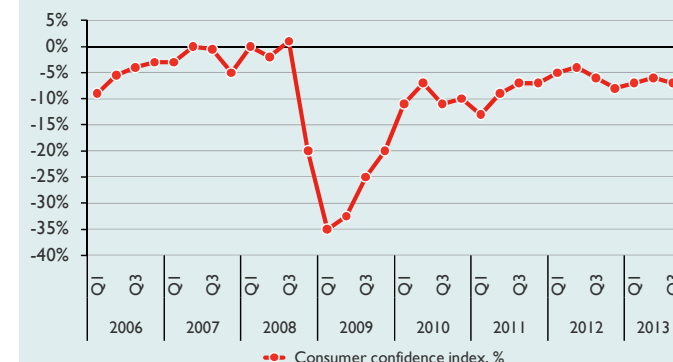
### RETAIL TRADE TURNOVER AND REAL DISPOSABLE INCOME, RUSSIA, YOY

РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ И РЕАЛЬНЫЕ РАСПОЛАГАЕМЫЕ ДОХОДЫ, РОССИЯ



### CONSUMER CONFIDENCE INDEX, %

ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОЖИДАНИЯ, %





## RETAILERS

Retailer demand has remained relatively strong in Russia, with limited new market entrants but existing retailers looking to expand and experiment with new format types. Vacancy rates in prime shopping centres in Moscow are at extremely low levels, with occupiers now transferring interest to the high street as shopping centre space cannot meet the demand.

Those brands already present in Russia are actively looking to expand into the regions.

## РИТЕЙЛЕРЫ

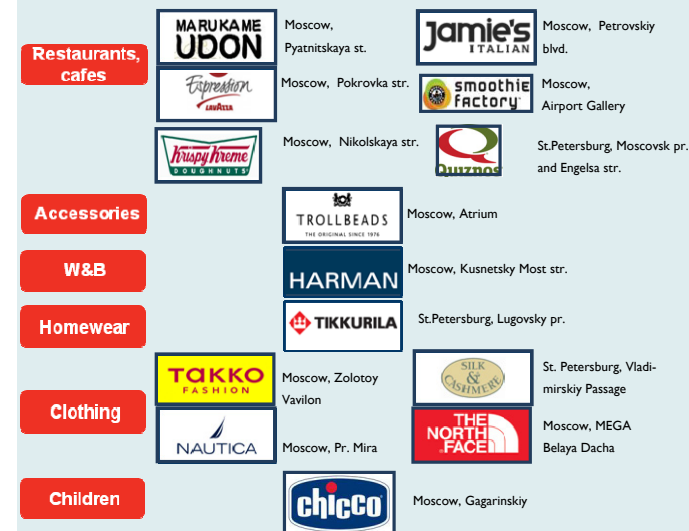
Спрос на качественные торговые помещения со стороны ритейлеров высокий. Ритейлеры продолжают экспериментировать с новыми форматами. В связи с дефицитом предложения в торговых центрах Москвы ритейлеры обращают все больше внимания на торговые улицы.

Продолжается активная экспансия во все регионы России.

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

| REGION      | CITY              | NEWCOMERS 2013   | COMING SOON            | REGION   | CITY          | NEWCOMERS 2013                 | COMING SOON        |
|-------------|-------------------|--|------------------------|----------|---------------|--------------------------------|--------------------|
| Central     | Moscow            | Marukame, Bata, Harman, Takko Fashion, Nautika, The North Face, Chicco, Trollbeads, Krispy Kreme, Marukame Udon, Jamie's Italian, Smoothie Factory | Max Brenner            | Southern | Volgograd     | Leroy Merlin                   |                    |
|             | Balashiha         | Lenta  |                        |          | Armavir       | Lenta                          |                    |
|             | Ivanovo           | Media Markt  |                        |          | Sochi         | Bata, Louis Vuitton            | Starbucks          |
|             | Bryansk           |  | OBI, O'Key             |          | Taganrog      | Lenta                          |                    |
|             | Serpukhov         | Media Markt  |                        |          | Krasnodar     | Barker                         | Bata, Starbucks    |
| North-West  | Tver              | Leroy Merlin   |                        |          | Rostov-on-Don |                                | Starbucks          |
|             | Saint-Petersburg  | Quiznos  |                        | Uralsky  | Ekaterinburg  | Decathlon, Nespresso, Happyton |                    |
| Privolzhsky | Kazan             | Leroy Merlin   |                        |          | Tymen         | Auchan, Familia                |                    |
|             | Beloretsk         | Gloria Jeans   |                        |          | Magnitogorsk  | Lego                           |                    |
|             | Nishny Novgorod   | Telemax  |                        |          | Miass         |                                | Karusel            |
|             | Naberezhny Chelny |  | Leroy Merlin           |          | Chelaybinsk   | Lego                           |                    |
|             | Orenburg          | Sbarro   |                        |          | Nishny Tagil  |                                | Lenta              |
|             | Penza             | H&M  |                        | Sibirsky | Angarsk       | Detsky Mir                     |                    |
|             | Izhevsk           |  | Lenta                  |          | Irkutsk       | Henderson                      |                    |
|             | Ylyanovsk         | Lenta, Finn Flare  |                        |          | Krasnoyarsk   |                                | Lenta              |
|             | Perm              |  | Lenta, Joop! Decathlon |          | Novosibirsk   | Karusel, Tomas Munz            | Hamleys,           |
|             | Ufa               | O'Key  |                        |          | Nyagan        | New Yorker                     |                    |
|             |                   |  |                        |          | Omsk          |                                | Decathlon          |
|             |                   |  |                        |          | Novokuznetsk  |                                | O'Key              |
|             |                   |  |                        | Far East | Vladivostok   |                                | Metro Cash & Carry |

Source: official websites and other media

NEW GLOBAL RETAILERS IN 2013  
НОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ В РОССИИ 2013

Source: Cushman &amp; Wakefield

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

Source: Cushman &amp; Wakefield

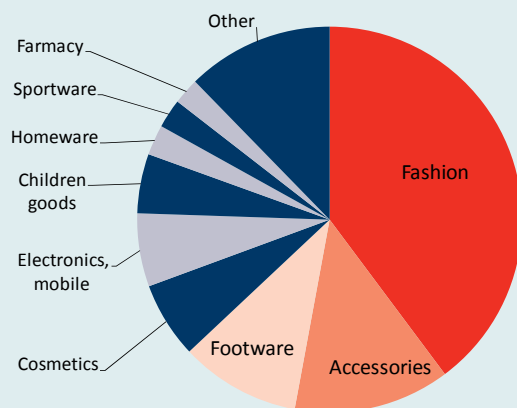
## RETAIL SPACE

In Q3, the visiting rate of the retail centers was at the higher level than it used to be in the last year. Buyers share (amount of people who made a purchase compared to total number of visitors) decreased with the number of 30.8%. The level of vacant spaces in the quality retail centers is at the lowest level. The small increase in the third quarter (0.8 points) is associated with the rotation of tenants in one of the shopping centers (one of retail center's floors is going to be fully occupied by the leaseholder, who is currently conducting repair facilities).

In general, there is a lack of supply in the quality retail centers in Moscow.

\* Cushman&Wakefield Research quarterly monitoring of 9 quality shopping centers (total GLA ~ 0.5 mn sq m). These shopping centers have been opened more than one year ago and have a clear public contact area. Number of successful shoppers remained stable (share of shoppers who make purchases out of all visitors of the monitored shopping centers).

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

SHOPPING MALL RETAIL GALLERY STRUCTURE\*\*\*  
НАПОЛНЯЕМОСТЬ ТОРГОВОЙ ГАЛЕРЕИ\*\*

Source: Cushman &amp; Wakefield

## ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

В III квартале посещаемость\* торговых центров в Москве находилась на более высоком уровне, чем в предыдущие годы в этот период. Доля покупателей (количество людей, совершивших покупки, относительно общего количества посетителей) снизилась до 30,8%.

Уровень свободных помещений в качественных торговых центрах находится на предельно низком уровне. Небольшой рост в III квартале 2013 года (на 0,8 пп) связан с ротацией арендаторов в одном из торговых центров (один из этажей торгового центра в ближайшее время будет полностью занят крупным арендатором, которые в настоящее время проводит ремонт помещения).

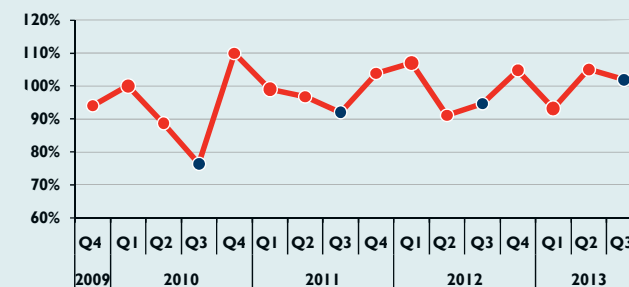
В целом в Москве продолжает наблюдаться дефицит предложения в качественных торговых центрах.

\* Мониторинг проводится Cushman&Wakefield на основе выборки из 9 качественных торговых центров Москвы общей GLA 0,5 млн кв.м. Эти торговые центры функционируют не менее одного года и обладают сформировавшейся зоной охвата. Доля покупателей — доля посетителей, выходящих из торговых центров с покупками, относительно всех посетителей, вошедших в торговый центр (анализируется среднее по всем торговым центрам, входящим в группу мониторинга).

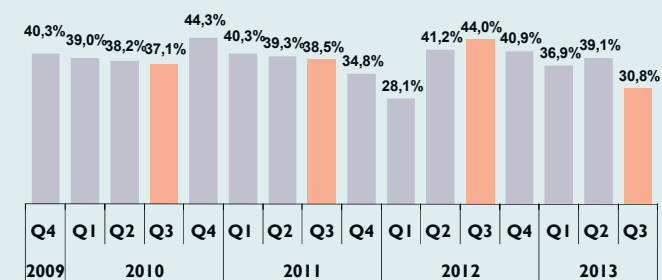
\*\* Общее количество торговых точек в наблюдаемой выборке составляет 865 (бренды торговой галереи, без операторов ресторанной зоны и сервисных компаний: химчисток, банков и т.п.), эти торговые точки заполнены 552 уникальными торговыми марками.



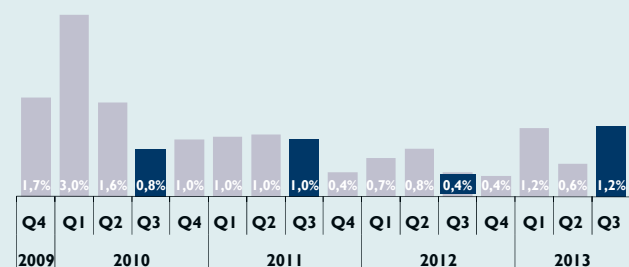
Raykin Plaza (GLA 17,000 sq m, Moscow)

FOOTFALL\*  
ПОСЕЩАЕМОСТЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ\*

Source: Cushman &amp; Wakefield

ДОЛЯ «УСПЕШНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ»  
“SUCCESSFUL SHOPPERS”

Source: Cushman &amp; Wakefield

VACANCY RATE\*  
УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ\*

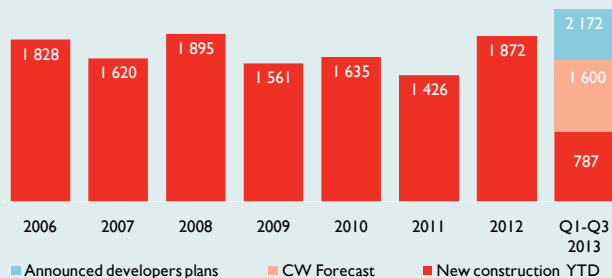
Source: Cushman &amp; Wakefield

## NEW CONSTRUCTION

In Q3 15 new retail centers were delivered in Russia with a total area of 292,750 sq m. The geography of new construction is located from Irkutsk and Angarsk to Sochi. The majority of new premises are located in shopping centers (75% of new quality retail space), besides retail space in multifunctional complexes. Average area of newly constructed shopping centers is decreasing, in 2013 it was about 26,000 sq m which is 30% lower than in 2011.

In the third quarter retail and entertainment center Pearl Plaza (GLA 48,000 sq m) was awarded the name of the largest retail project in St. Petersburg. It was built as a part of the complex development in the Baltic Pearl micro region.

Besides, the new shopping and entertainment mall Raykin Plaza was delivered in the Q3. Also, new phases of the Otrada complex were delivered. New quality retail spaces are developed in various formats in Moscow – shopping and entertainment centers (Rio, Raykin Plaza), outlet-centers (Vnukovo and Fashion House), multifunctional complexes (White Square, Evolution). Till the end of 2013, it is planned to open retail park Bella Vita (GLA 36,000 sq m) in the Moscow region (Pavlovskiy Posad city).

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

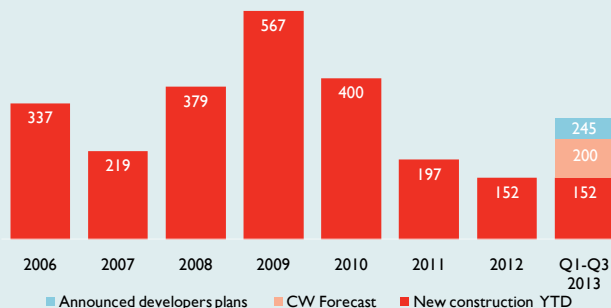
Source: Cushman &amp; Wakefield

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

В III квартале в России было введено в эксплуатацию 15 новых торговых центров общей торговой площадью 292 750 кв. м. География нового строительства – от Иркутска и Ангарска до Сочи. В основном состоят торговые центры (75% всех новых качественных торговых площадей), также торговые площади открываются в multifunctional комплексах. Средний размер новых торговых центров уменьшается: в 2013 году он составляет 26 тыс. кв. м, что на 30% меньше чем в 2011 году.

В III квартале крупнейшим открытым торговым объектом стал торгово-развлекательный центр Жемчужная Плаза (GLA 48 тыс. кв. м) в Санкт-Петербурге, построенный в рамках комплексной застройки микрорайона Балтийская Жемчужина.

В III квартале в Москве был открыт один новый торгово-развлекательный центр Райкин Плаза. Также были открыты новые фазы комплекса Отрада. В Москве новые качественные торговые площади строятся в разных форматах – торгово-развлекательные центры (Рио, Райкин плаза), аутлет-центры (Внуково и Fashion House), multifunctional комплексы (Белая Площадь, Эволюция). До конца 2013 г. в Московском регионе (г. Павловский Посад) планируется открытие ритейл парка Белла Вита (GLA 36 тыс. кв. м).

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

Source: Cushman &amp; Wakefield

NEW CONSTRUCTION 2013, RUSSIA, QUALITY RETAIL STORES  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2013 ГОДУ, РОССИЯ,  
КАЧЕСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ

| LOCATION                               | PROPERTY NAME             | RETAIL GLA, SQ M | DELIVERY |
|--|---------------------------|------------------|----------|
| MOSCOW Projects with GLA > 15,000 sq m |                           |                  |          |
|  | Fashion House Outlet-Mall | 28,760           | Q2       |
|  | Vnukovo Outlet Village    | 16,584           | Q2       |
|  | RIO (Leninskiy)           | 57,000           | Q2       |
|  | Raykin Plaza              | 17,000           | Q3       |
|  | Goodzone                  | 56,000           | Q4       |
|  | Moskvorechye              | 19,780           | Q4       |
|  | Brateevo Mall             | 15,000           | Q4       |
|  | VDNKh SC                  | 15,000           | Q4       |
| Total GLA Moscow                       |                           | 301,572          |          |

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

|                  |                                  |        |    |
|------------------|----------------------------------|--------|----|
| Belgorod         | Mega Grinn                       | 53,000 | Q1 |
| St. Petersburg   | Kontinent na Zvezdnoy (phase II) | 28,200 | Q1 |
| Volgograd        | Aquarel'                         | 92,140 | Q1 |
| St. Petersburg   | Kontinent                        | 56,000 | Q1 |
| Orel             | Mega Grinn (2 phase retail)      | 17,500 | Q1 |
| Murmansk         | Volna                            | 10,030 | Q1 |
| Nizhnyi Novgorod | Indigo Life                      | 39,750 | Q2 |
| St. Petersburg   | Avenue                           | 31,500 | Q2 |
| Kaliningrad      | Europa Center (Phase II)         | 20,700 | Q2 |
| Kursk            | Evropa 2                         | 20,400 | Q2 |
| St. Petersburg   | Pearl Plaza                      | 48,000 | Q3 |
| Syktvykar        | June (Phase I)                   | 30,000 | Q3 |
| Surgut           | Agora                            | 29,400 | Q3 |
| Irkutsk          | Modniy Kvartal                   | 23,000 | Q3 |
| Korolev          | Gelios                           | 22,500 | Q3 |
| Tumen            | Magellan                         | 19,000 | Q3 |
| Tambov           | Evropa                           | 18,000 | Q3 |
| Novosibirsk      | Malinka                          | 15,000 | Q3 |
| Sochi            | Mandarin                         | 15,000 | Q3 |
| Omsk             | Mayak (phase III)                | 14,600 | Q3 |
| Angarsk          | Festival                         | 14,250 | Q3 |
| Lyubertsy        | Orbita                           | 10,000 | Q3 |
| Tuapse           | Krasnaya ploschad (2 phase)      | 10,000 | Q3 |
| Bryansk          | Aero Park City (1 phase)         | 91,000 | Q4 |
| Ekaterinburg     | Globus (Ekaterininsky)           | 89,000 | Q4 |
| Ekaterinburg     | Greenich (phase IV and V)        | 84,000 | Q4 |
| Tumen            | Kristall                         | 75,000 | Q4 |
| Ufa              | Planeta                          | 63,440 | Q4 |
| Yaroslavl        | Aura                             | 62,550 | Q4 |
| St. Petersburg   | London mall                      | 61,300 | Q4 |
| Mytishi          | Krasny Kit (2 phase)             | 47,000 | Q4 |
| Orenburg         | KIT                              | 45,966 | Q4 |
| Armavir          | Krasnaya Ploschad                | 45,000 | Q4 |
| Krasnoyarsk      | Komsomall                        | 45,000 | Q4 |
| Kursk            | Renaissance Park                 | 45,000 | Q4 |
| Reutov           | Reutov Park                      | 41,000 | Q4 |

TOTAL GLA RUSSIA 2,172,639

Source: Cushman &amp; Wakefield



## COMMERCIAL RATES IN SHOPPING MALLS

Moscow retail gallery rental rates are in the range of US\$ 500-4,000 (per sq m per year before VAT and other expenses) depending on the size of the retail unit and the type of retailer. Throughout Q1-Q3, and the whole of 2012, rental rates were stable across all sub-sectors.

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

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

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

## КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ

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

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

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

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

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

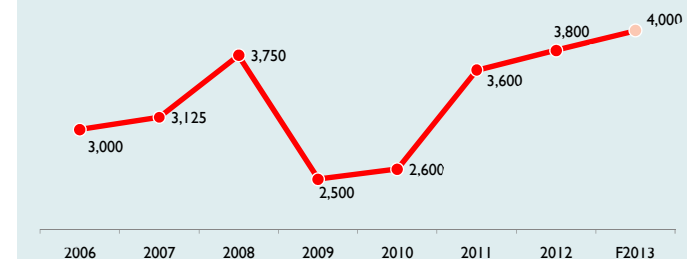
Source: Cushman &amp; Wakefield

## QUALITY RETAIL LEASE STRUCTURE

## СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ

| ITEM                                    | COMMENTS   | КОММЕНТАРИИ  |
|---|--|--|
| Lease Terms<br>Срок договора            | Standard lease terms for gallery tenants are between 3-5 years, break options are rare. For anchor tenants (including fashion anchors) lease terms are up to 20-25 years and break options are becoming popular.   | Для арендаторов галереи типичный договор заключается на 3-5 лет, досрочное расторжение договора аренды предусматривается редко. Для якорных арендаторов (включая fashion) договоры заключаются сроком до 20-25 лет, часто с возможностью досрочного расторжения. |
| Rental Payment<br>Платежи               | Rents are typically payable monthly in advance. Turnover / percentage rents are increasingly seen in shopping centres. Rental rates are generally calculated in USD, Euro or commercial units are used. In less quality shopping centres rental rates are calculated in RUR. | Арендные платежи платятся ежемесячным авансом, также распространены платежи как % от оборота. Ставки аренды номинируются в долларах США, Евро или условных единицах, а также в российских рублях (чаще всего в менее качественных торговых центрах).             |
| Rent Deposit<br>Депозит                 | The rent deposit required in quality shopping centres is typically between 1-3 months rent equivalent.   | В качественных торговых центрах составляет 1-3 месяца арендной платы.  |
| Indexation<br>Индексация                | Annual indexation is typical between 3-10% or at a level of USD / EU CPI. The practice of premium / key money payments is seldom seen in Russia. Rent reviews are rare on the market.  | Ежегодная индексация на уровне 3-10% или на уровне USD / EU CPI. Практика premium / key money payments в России встречается редко. Пересмотр ставок аренды происходит редко.   |
| Service Charges<br>Операционные платежи | Service charge is payable by tenants at either an "open book" basis or more common as a fixed cost. Utilities payments are charged on consumption. Building insurance is normally charged back to tenant via service charge.   | Операционные платежи рассчитываются по "открытой книге" или (более распространено) как фиксированные платежи. Страховка здания обычно включена в операционные платежи.   |
| Other costs<br>Другие платежи           | VAT 18%<br><br>Local property taxes are not paid separately, they are generally included in the service charges.   | НДС 18%<br><br>Налог на недвижимость обычно включается в операционные платежи  |

Source: Cushman &amp; Wakefield

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

Source: Cushman &amp; Wakefield

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

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

**HIGH STREETS**

Nearly 5% of the existing premises are freely available (are offered for lease or being prepared for delivery) in the central high streets. Rental rates in the trade corridors are stable. There is a tendency for increasing lease terms in the last few years. As an example, three years ago contracts used to be short-term mostly (11 months) and now agreements for the 3 and 5 years period become more and more widespread.

The analysis of the retail spaces on the most passable areas in the city centre shows that the most popular categories of tenants are catering (cafe, restaurants) and clothing shops. They occupy 29% and 21% of all premises respectively. Significant tenants are those who offers the following services: spa, hairdressers, medical services, communications companies, photography and legal services – all of them occupy 10% of retail premises on the main streets of the city, banks, jewelry stores, cosmetic stores and accessories occupy 5%.

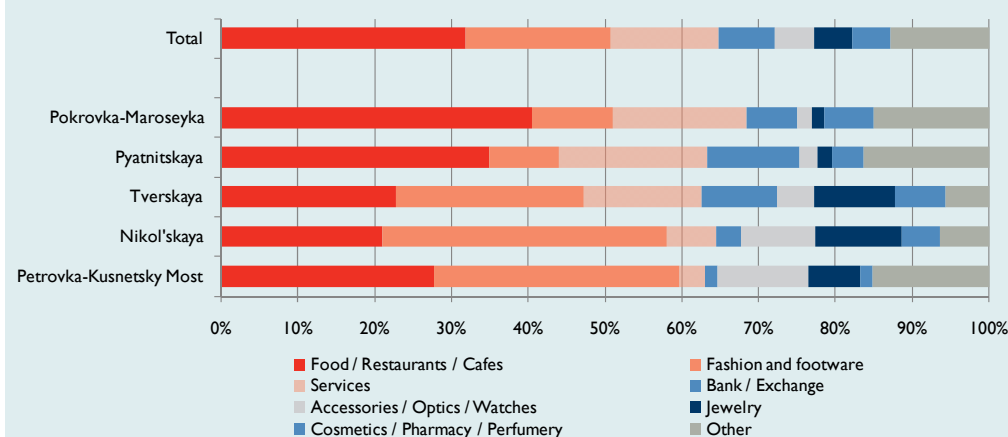
\* Data of the following trade corridors was used to conduct the analysis: Tverskaya, Petrovka-Stoleshnikov-Kuznetsky Most., Nikolskaya, Pyatnitskaya, Pokrovka-Maroseyka. In total, these trade corridors located 710 outlets.

**ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ**

На центральных торговых улицах свободно (предлагается в аренду или готовится к открытию) около 5% имеющихся помещений. Ставки аренды в торговых коридорах стабильны. В последние несколько лет есть тенденция к увеличению сроков аренды: если еще три года назад договоры были чаще всего краткосрочные (на 11 месяцев), то сейчас трехлетние договора аренды становятся все более распространенными.

Анализ торговых помещений на наиболее проходимых торговых улицах в центре города\*\* показывает, что самыми популярными категориями арендаторов являются предприятия питания (кафе, рестораны) и магазины одежды и обуви, которые занимают 29% и 21% всех помещений на этих улицах соответственно. Значимыми арендаторами являются компании предлагающие услуги (спа, парикмахерские, медицинские услуги, предприятия связи, салоны фотографии, юридические услуги) – они занимают 10% всех торговых помещений на главных улицах центра города. По 5% всех площадей занимают отделения банков, ювелирные салоны, магазины косметики и аксессуаров.

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

**HIGH STREET TENANT MIX, MOSCOW Q3 2013 | СТРУКТУРА АРЕНДАТОРОВ В ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ, МОСКВА III КВ. 2013**

Source: Cushman & Wakefield

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

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

Source: Cushman & Wakefield

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

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

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

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

Source: Cushman & Wakefield

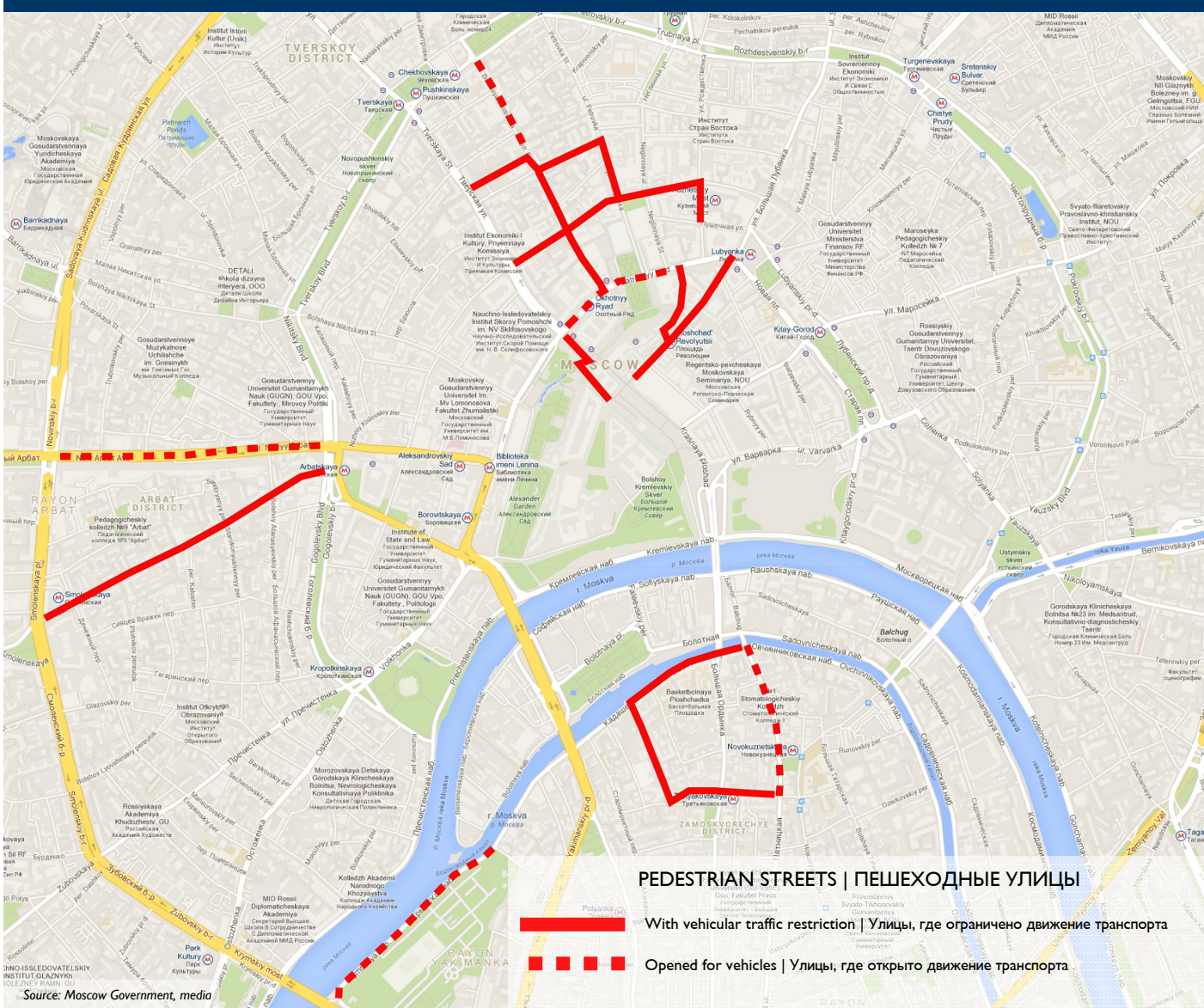


**HIGH STREETS — PEDESTRIAN AREA**

The most important event for the high streets became the development of pedestrian zones in Moscow, which is actively supported by the city government. There is a change of visitor flows (from passengers to pedestrians) on those streets, where the driving was cancelled (it concerns Bolshaya Dmitrovka street first of all). There is a huge potential for retail activity talking about pedestrian streets and retailers show great interest in developing of those areas. The expansion of pedestrian zones will significantly increase the supply of the quality retail premises in Moscow.

**ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ — ПЕШЕХОДНЫЕ ЗОНЫ**

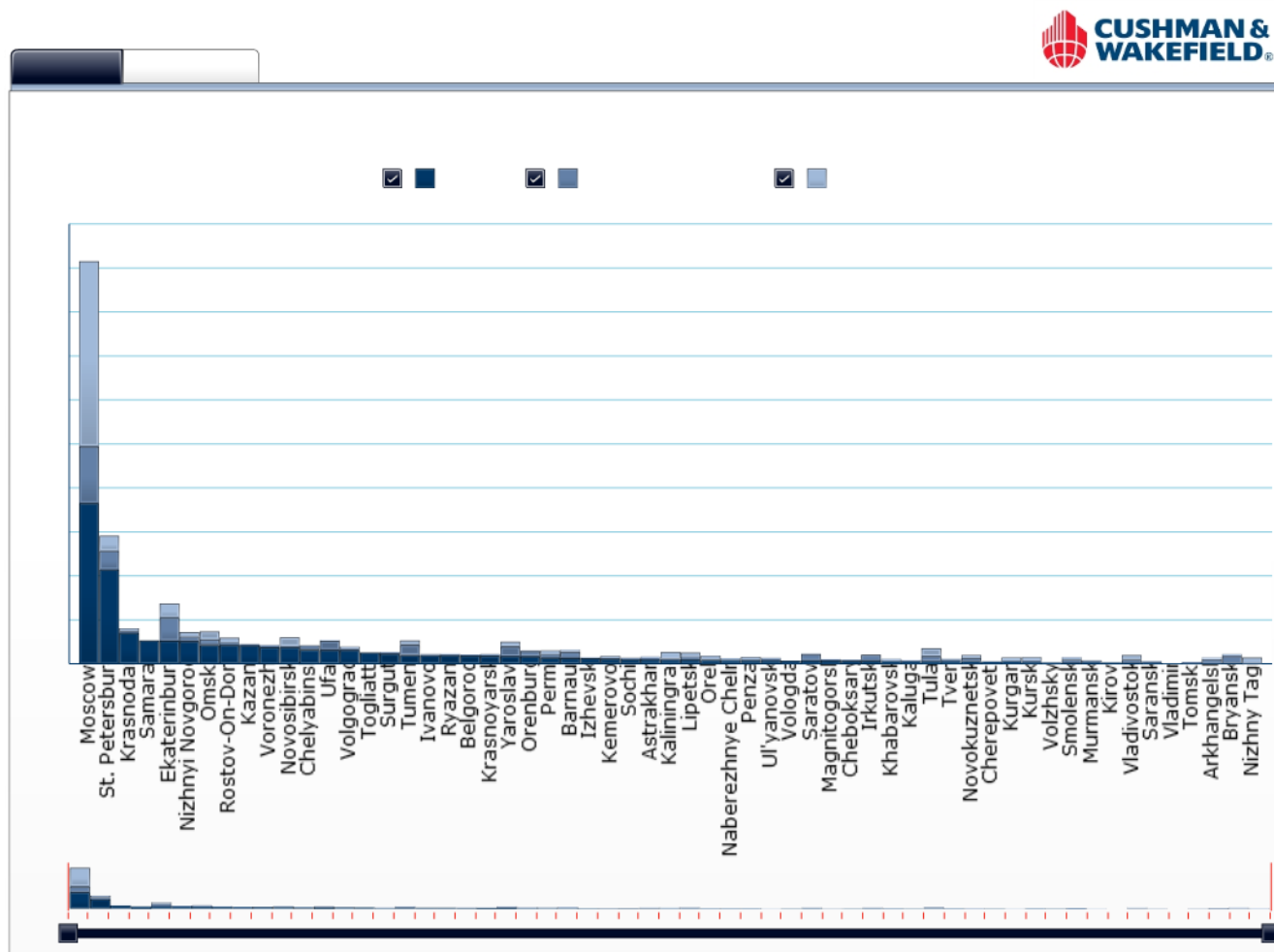
Важнейшим событием для торговых улиц стала программа развития пешеходных зон в Москве, активно поддерживаемая Правительством города. На тех улицах, где уже отменили движение транспорта (в первую очередь Большая Дмитровка) происходит смена потоков посетителей (от пассажиров к пешеходам). Пешеходные улицы имеют огромный потенциал с точки зрения торговли и уже сейчас ритейлеры проявляют большой интерес к пешеходным районам. Расширение пешеходных районов значительно увеличит предложение качественных торговых помещений на улицах в Москве.

**HIGH STREETS — PEDESTRIAN AREA  
ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ — ПЕШЕХОДНЫЕ ЗОНЫ**

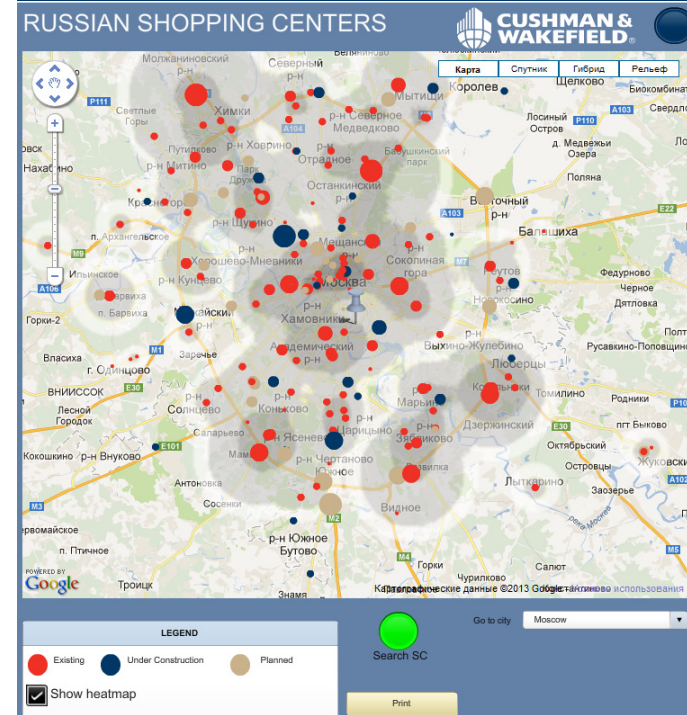


## INTERACTIVE CHARTS | ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ

QUALITY RETAIL STOCK AND PIPELINE | СУЩЕСТВУЮЩИЕ И СТРОЯЩИЕСЯ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ



Source: Cushman &amp; Wakefield

RUSSIAN SHOPPING CENTERS INTERACTIVE MAP  
ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ РОССИИ. ИНТЕРАКТИВНАЯ КАРТА<http://alturl.com/d4d7i>

Source: Cushman &amp; Wakefield

# OFFICE MARKET

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2013

TOTAL STOCK MOSCOW | ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В МОСКВЕ

13.60 mn sq m

VACANCY RATE | ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

12.8%

AVERAGE RENTAL RATE, CLASS A | СРЕДНЯЯ АРЕНДНАЯ СТАВКА, КЛАСС А

US\$ 860

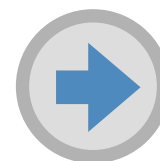
Q1-Q3 DEMAND (TAKE-UP) | ОБЪЕМ СДЕЛОК АРЕНДЫ И ПРОДАЖИ В I-III КВ. 2013

1,190,138 sq m

Q1-Q3 2013 NEW CONSTRUCTION | НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В I-III КВ. 2013

594,009 sq m

### KEY EXPECTATIONS



STABILITY

### OVERVIEW

The third quarter of the year saw the office market remain healthy with steady levels of demand. Rents held firm. There is a tendency of weakening signs in the office market, which was noted for the first time in the previous quarter. Now it is supported by some new facts:

- Overall demand level has continued to decrease: Q3 take-up is 385,836 sq m, which is 20% less than the average take-up level for 2011-2012.
- Even moderate growth of new office space affects the vacancy rate. In Q3 the delivery of Mercury Tower in Moscow City submarket (87,547 sq m of office rentable area) doubled the quarterly Class A new construction volume (compared to the average number during the last three years). As a result the level of vacant space has increased by 3.5 percentage points in the Moscow Class A sector. Talking about Moscow City submarket the volume of vacant space has increased by 15.6 points.
- Rental rates remain unchanged, the CPI is above 7% (January-May 2013 data).

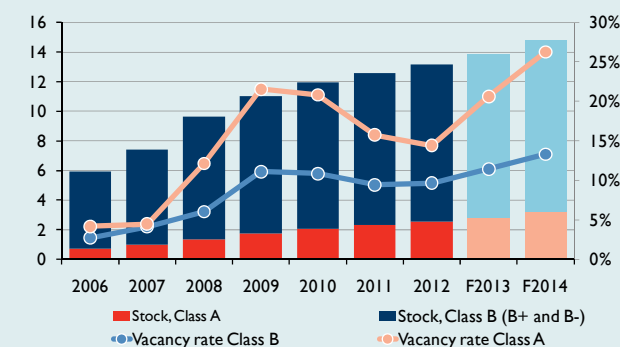
### ОБЗОР РЫНКА

В III квартале 2013 г. рынок продолжает оставаться активным, спрос и предложение сбалансированы, ставки аренды стабильны.

Тенденция ослабления рынка офисной недвижимости, отмеченная впервые в предыдущем квартале, подкрепляется новыми фактами:

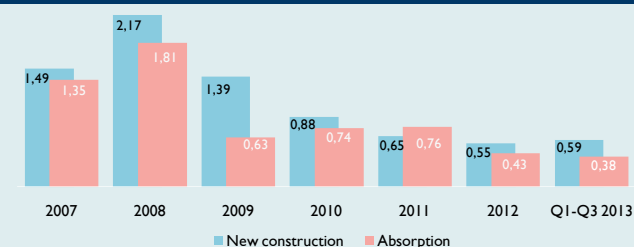
- Продолжилось снижение общего объема заключаемых сделок аренды и покупки: в III квартале общий объем заключенных сделок составил 385 836 кв. м, что на 20% ниже среднего уровня 2011-2012 гг.
- Даже небольшой рост объема вывода на рынок новых помещений приводит к увеличению доли свободных помещений. За счет одного крупного объекта (Башня Меркурий в Москва-Сити, арендуемой площадью 87 547 кв. м) объемы ввода в эксплуатацию офисных площадей класса А в III квартале увеличились вдвое относительно средних объемов строительства последних трех лет. В результате уровень свободных помещений в классе А в среднем по Москве увеличился на 3,5 пп, а в районе Москва-Сити — на 15,6 пп.
- Средняя ставка аренды не изменяется в течение последних трех кварталов, в то время как инфляции в России за январь-май 2013 превысила уровень 7%.

### MOSCOW OFFICE MARKET INDICATORS ИНДИКАТОРЫ ОФИСНОГО РЫНКА МОСКВЫ



Source: Cushman & Wakefield

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



Source: Cushman & Wakefield

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

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

## SUPPLY

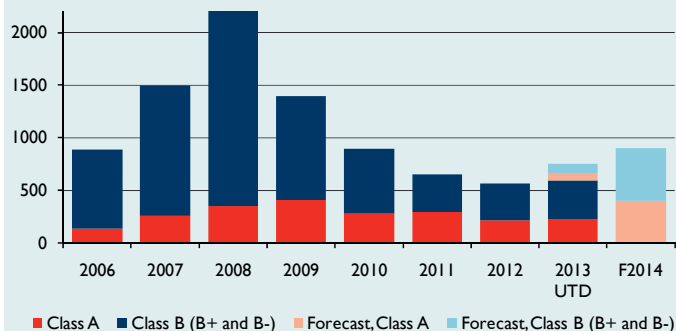
By the end of Q3, 2013, Moscow had 13.6 mn sq m of quality office space. Nine new office buildings were completed with a rentable area of 244,587 sq m in Q3. New construction volume remains moderate.

Nearly 50% of new office space delivered in 2013 is located in the Moscow suburbs (outside TTR) while the demand is drawn towards the city center. So the suburbs are in danger of oversupply: during the last four quarters the vacancy rate in suburban submarkets has increased by 5.8 percentage points: from 11% in Q3, 2013 to 16.8% in Q3 2013.

In the Central and Prime business areas (with the exception of Moscow City submarket), the vacancy rate is stable while in several central submarkets (such as Tagansky, Frunzensky, Novoslobodsky) the availability is decreasing.

After the recent delivery of Mercury Tower with 87,547 sq m of office rentable space, Moscow City availability has doubled. Hence, the Moscow City vacancy rate grew by 15.6 percentage points up to 32.7%.

Altogether there are 1.54 mn sq m of available office premises in existing buildings and 3.5 mn sq m is under speculative construction.

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

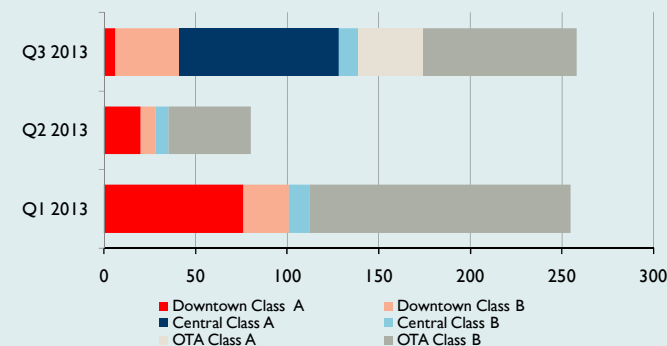
Source: Cushman &amp; Wakefield

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на конец III квартала 2013 года в Москве насчитывалось 13,6 млн кв. м качественных офисов. В III квартале было введено в эксплуатацию 9 офисных зданий общей арендуемой площадью 244 587 кв. м. Объемы нового строительства продолжают оставаться умеренными.

Около 50% новых офисных площадей, вышедших на рынок в 2013 году, находятся в удаленных от центра города районах (за пределами ТТК). В то же время спрос продолжает тяготеть к центру города. В результате на окраинах города наблюдается тенденция к росту избыточности предложения. Так, в течение 4-х последних кварталов уровень свободных помещений в районах за пределами ТТК увеличился на 5,8 пп: с 11% (III кв. 2012) до 16,8% (III кв. 2013). Внутри ТТК уровень свободных помещений стабилен, а в некоторых субрынках (Таганском, Фрунзенском, Новослободском) свободных помещений становится меньше. Исключение составляет субрынок Москва-Сити, где после ввода в эксплуатацию Башни Меркурий, площадью 87 547 кв. м, объем свободных помещений удвоился, что немедленно привело к росту уровня свободных помещений на 15,6 пп до уровня 32,7%.

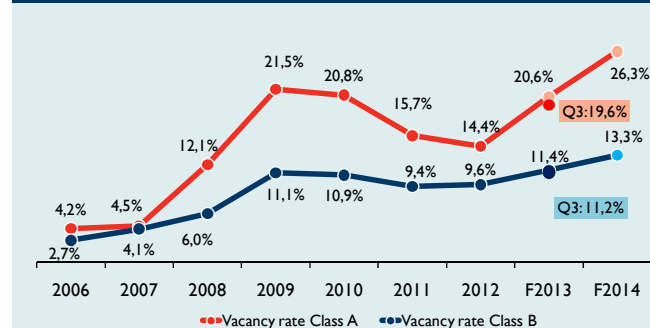
Всего в Москве предлагается в аренду или на продажу 1,54 млн. кв. м в существующих и 3,5 млн. кв. м в строящихся зданиях.

NEW CONSTRUCTION (THOUSANDS OF SQ M), Q1-Q3 2013  
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (ТЫС. КВ. М), I-III КВ. 2013

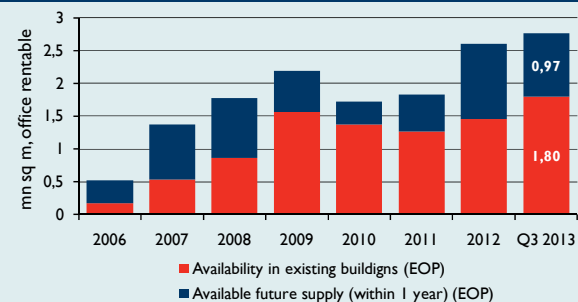
Source: Cushman &amp; Wakefield

## VACANCY RATES (%)

## УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (%)



Source: Cushman &amp; Wakefield

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

Source: Cushman &amp; Wakefield

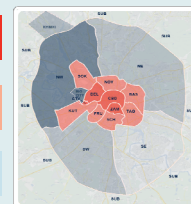
\*Future supply — available space in buildings to be delivered in the next 12 month (under construction and under reconstruction). The data is given for the end of the period.

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

Downtown

Central

OTA



## Moscow subareas

Moscow is divided into office submarkets, areas with similar real estate indicators and dynamics. Office submarkets are grouped in office subareas:

The Downtown subarea is the territory inside the Garden Ring and the Belorussky business area/

The Central subarea is the territory between the Garden ring and TTR (and the more distant SOK and KUT submarkets). OTA includes the Moscow suburbs.

Source: Cushman &amp; Wakefield

## DEMAND

Overall, 1.2 million sq m of quality office space was leased or bought during Q1-Q3 2013. For the second quarter in a row, the total volume of take-up is decreasing. In Q3 385,836 sq m of quality office space has been transacted, which is 20% below the average quarterly level of 2011-2012. Real estate budgets are limited and tenants tend to primarily consider their current location as a viable alternative to a new office.

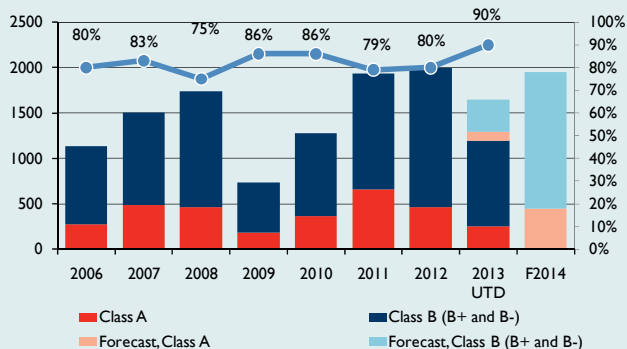
Tenants continue to be interested primarily in existing buildings, the proportion of pre-lease agreements\* in Q1-Q3 was 6.3% of the total rented space (2.3% in Q3). In 2013, there is a significant reduction in the proportion of sales deals (from 20% on average in 2011-2012 to around 10% in 2013).

The number of large transactions (over 2,000 sq m) continues decreasing. The average transaction size has reduced again by 10% compared with the previous quarter and now stands at 528 sq m (taking into account only leasing deals).

\* Pre-lease deal — the deal for a space to be delivered after 60 days or more of the deal date

## TAKE-UP (MN SQ M)

## АРЕНДОВАННЫЕ И КУПЛЕННЫЕ ПЛОЩАДИ (МЛН КВ. М)



Source: Cushman & Wakefield

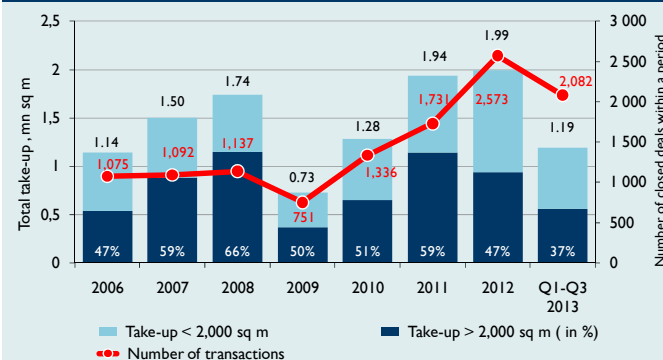
## СПРОС

Всего за три квартала 2013 года было арендовано и куплено 1,2 миллиона кв. м качественных офисных помещений. Вторым квартал подряд наблюдается снижение общего объема сделок. В III квартале общий объем сделок составил 385 836 кв. м, что на 20% ниже среднего уровня 2011-2012 годов. Бюджеты на недвижимость и переезды ограничены, арендаторы и арендодатели все чаще находят компромиссы, приводящие к продлению текущих договоров аренды, а не заключению новых сделок в новых зданиях.

Арендаторы продолжают интересоваться главным образом введенными в эксплуатацию зданиями — в 2013 году (I-III кв.) доля договоров предварительной аренды\* составила менее 6,3% (в III кв. — 2,3%) от всех арендованных площадей. Доля сделок продажи также продолжает оставаться низкой и составляет не более 10% от всего объема офисных сделок.

Продолжает снижаться количество крупных сделок (размером более 2 000 кв. м). Средний размер транзакции снизился на 10% относительно предыдущего квартала и в III квартале составил 528 кв. м, учитывая только сделки аренды.

\* Договор предварительной аренды — сделка аренды помещения, которое будет готово к въезду или отделке через 60 дней или более

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

Source: Cushman & Wakefield

BUILDINGS WHERE LARGEST DEALS WERE CONCLUDED  
IN H1 2013ЗДАНИЯ, В КОТОРЫХ БЫЛО СОВЕРШЕНО НАИБОЛЬШЕЕ  
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК В I ПОЛОВИНЕ 2013

|          | BUILDING NAME      | SUBMARKET | BUSINESS AREA |
|----------|--------------------|-----------|---------------|
| Class A  | Naberezhnaya Tower | CTY       | CENTRAL       |
|          | SkyLight           | SOK       | CENTRAL       |
|          | Silver City        | CBD       | PRIME         |
| Class B+ | Paveletskaya Tower | ZAM       | PRIME         |
|          | West Park          | SW        | OTA           |
|          | Newton Plaza       | SE        | OTA           |
|          | Varshavka Sky      | SVV       | OTA           |
|          | Grand Setun Plaza  | NW        | OTA           |

## LEASE DEALS Q1-Q3 2013, 2,000+ SQ M

## СДЕЛКИ АРЕНДЫ В I-III КВ. 2013, 2 000+ КВ. М

| TENANT                         | AREA, SQ M | PROPERTY               |
|--------------------------------|------------|------------------------|
| Gazprom                        | 20,762     | Varshavka Sky          |
| Publicis Groupe                | 10,809     | Bolshevik Factory      |
| QIWI                           | 7,600      | Avinyon                |
| Vyshyi Arbitrazhny Sud         | 7,585      | Atrium Plaza           |
| Tinkoff Credit Systems         | 7,287      | Mirland BC             |
| Sstroytransgas                 | 6,578      | Sky Light              |
| Zurich                         | 5,225      | RUBIN Building         |
| Inline Technologies            | 5,000      | SkyLight               |
| German Visa Application Centre | 4,000      | Shabolovka ul., 31     |
| Tvoyo                          | 3,678      | Kaleydoskop            |
| Pochta Rossii                  | 3,633      | Nagatino i-Land        |
| Roszheldor Proect              | 3,467      | Chaika Plaza IV        |
| Kimbely Clark                  | 3,203      | Lotte Business Centre  |
| Pernod Ricard                  | 2,980      | Imperial House         |
| Renault                        | 2,971      | Black&White            |
| KIA Motors                     | 2,776      | Lighthouse             |
| Gefest                         | 2,767      | White Square           |
| Mobile park                    | 2,700      | Country Park Phase III |
| Frezenius                      | 2,676      | Wall Street            |
| GazpromNeft                    | 2,619      | Svyatogor 5            |
| Atak                           | 2,571      | Burevestnik            |
| Re-Trading                     | 2,290      | Rosso Riva             |
| Yappi                          | 2,247      | Northern Tower         |
| GazpromBank                    | 2,205      | RigaLand               |
| Kira Plastinina                | 2,196      | W Plaza 2              |
| Unimilk                        | 2,145      | Polishelk              |
| Nikon Europe                   | 2,014      | Delta Plaza            |
| Beliy Kvadrat                  | 2,000      | Silver Stone           |

Source: Cushman & Wakefield, Moscow Research Forum

## RENTAL RATES

In Class A, the average asking rental rate is \$860. In Class B, the average asking rental rate was stable at \$520. Rental rates for prime office space is at the level of \$1,200 per year per sq m (triple net).

## FORECAST

Despite the announcements from developers that they will deliver more than 400,000 sq m in Q4, 2013, the new construction forecast continues to be rather conservative. Just 150,000-200,000 sq m of new office space might be delivered by the end of this year. Consequently in 2013 the supply-demand balance should remain stable.

The high volume of office space under construction is the biggest threat at the moment. Against the possible local oversupply in Moscow suburbs and Moscow-City submarkets in 2014, central and prime business areas should see a market balance both at the end of 2013 and during the whole 2014. For these areas rental rates are projected to grow in line with inflation.

## СТАВКИ АРЕНДЫ

В классе А средняя запрашиваемая арендная ставка составляет 860 долларов США. В классе Б средняя ставка аренды стабильна на уровне 520 долларов США. Ставки аренды для Прайм-офисов продолжают находиться на уровне 1 200 долларов США за кв. м в год (без НДС и операционных расходов).

## ПРОГНОЗ

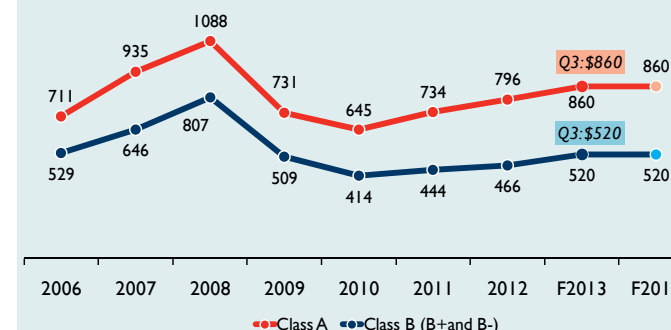
Несмотря на то, что по заявлениям девелоперов более 400 тыс. кв. м площадей планируется к вводу во IV кв. 2013 года, мы ожидаем, что до конца года будет введено в эксплуатацию дополнительно не более 150–200 тыс. кв. м новых офисов. Таким образом, в 2013 году сохранится баланс спроса и предложения в большинстве офисных субрынков.

Высокие объемы строительства на окраинах города и в Москва-Сити не окажут существенного дестабилизирующего влияния на центральные районы. До конца 2013 года, а также в 2014 году в центральных районах ставки аренды будут стабильны, возможен рост в соответствии с уровнем инфляции.

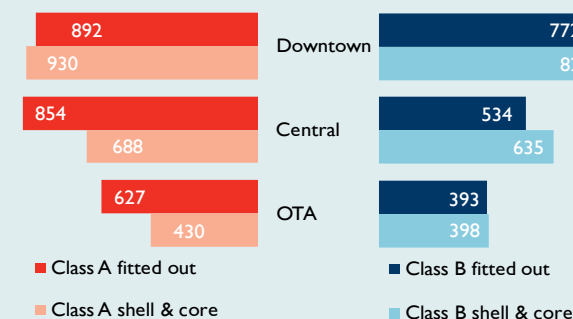
LEASE TERMS IN QUALITY BUSINESS CENTERS  
УСЛОВИЯ АРЕНДЫ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

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

Source: Cushman &amp; Wakefield

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

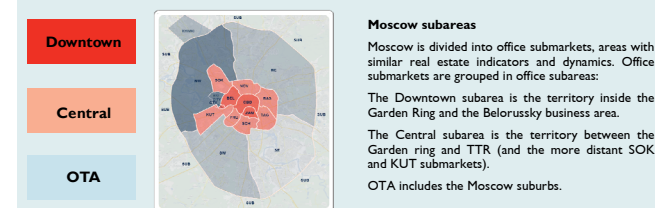
Source: Cushman &amp; Wakefield

Q3 2013 AVERAGE BASE RENTAL RATES\* BY BUSINESS AREA  
СРЕДНИЕ БАЗОВЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ\* В III КВ. 2013 Г. ПО БИЗНЕС РАЙОНАМ

Source: Cushman &amp; Wakefield

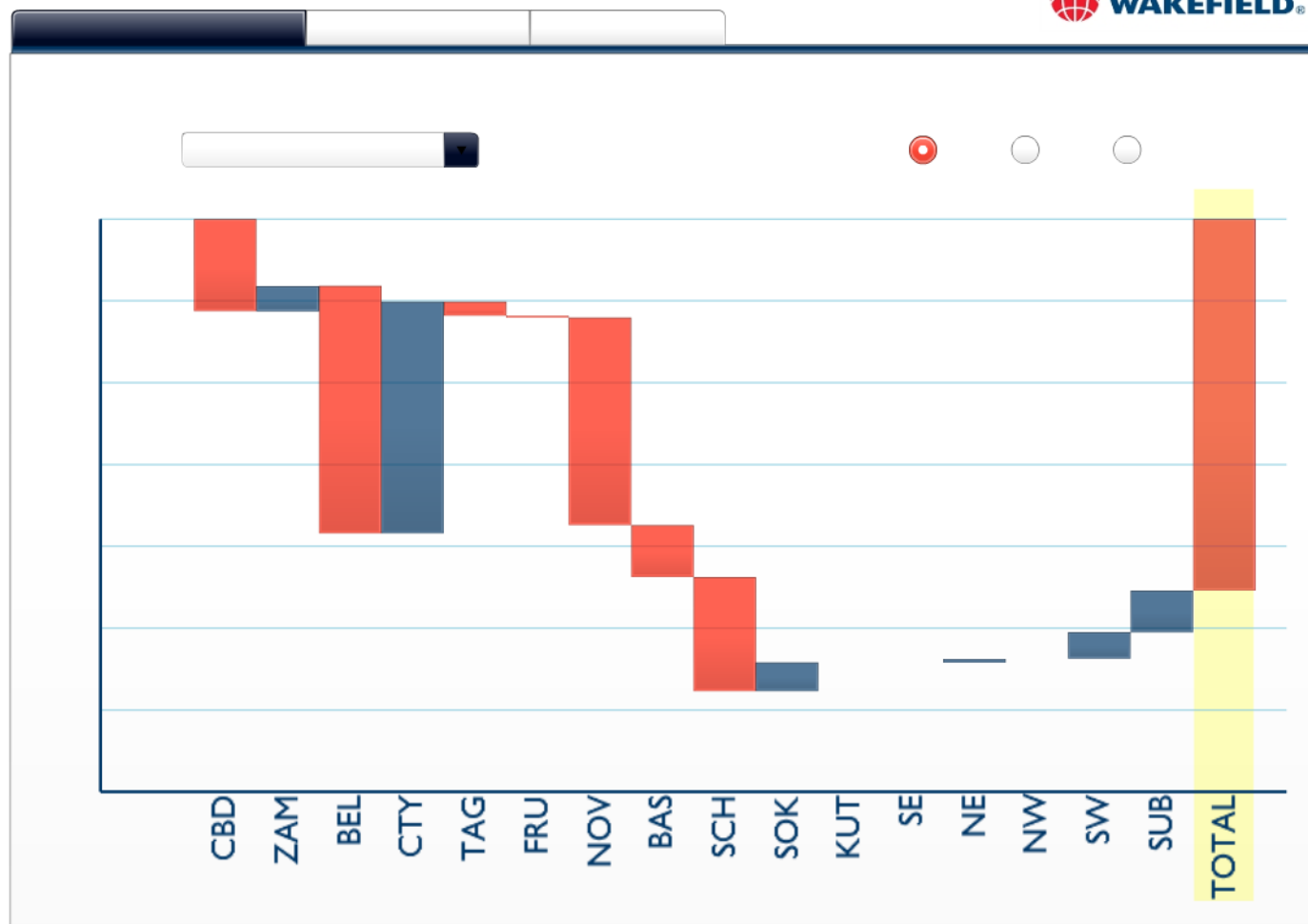
\* Average rental rate is a weighted average rental rate of asking rents of deals closed within the period, US\$ / sq m / annum / triple net

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





## INTERACTIVE CHARTS / ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ



## NEW OFFICE CONSTRUCTION, 2013 (SQ M), 15,000 +

| BUILDING NAME                             | SUBMARKET | CLASS | RENTABLE<br>AREA, sq m | DELIVERY<br>DATE |
|---|-----------|-------|------------------------|------------------|
| DOWNTOWN                                  |           |       | TOTAL**:               |                  |
| Black&White Complex (bld. White)          | ZAM       | B+    | 13,000                 | Q1               |
| Rosso Riva                                | ZAM       | A     | 11,947                 | Q1               |
| Park Tower                                | BEL       | B+    | 11,850                 | Q1               |
| Chistoprudnyy bul., 8, bld. I             | CBD       | B-    | 4,730                  | Q1               |
| White Gardens                             | BEL       | A     | 63,900                 | Q1               |
| Wall Street                               | ZAM       | A     | 20,493                 | Q2               |
| Vishnevyy Sad                             | CBD       | B+    | 6,736                  | Q2               |
| Domino                                    | ZAM       | A     | 6,216                  | Q3               |
| Lukoil build-to-suit                      | CBD       | B+    | 35,000                 | Q3               |
| CENTRAL                                   |           |       | TOTAL**:               |                  |
| Dubinskaya ul., 33B                       | SCH       | B+    | 3,000                  | Q1               |
| City Point BC                             | CTY       | B+    | 9,951                  | Q1               |
| Sinitsa Plaza                             | BAS       | B+    | 13,496                 | Q2               |
| Mercury City                              | CTY       | A     | 87,574                 | Q3               |
| Poluyaroslavskiy Bolshoy per., 10/2, bld. | BAS       | B+    | 2,294                  | Q3               |
| Poklonnaya ul., vl. 3                     | KUT       | A     | 85,572                 | Q4               |
| Park Pobedy                               | KUT       | B+    | 54,000                 | Q4               |
| Nizhegorodsky Business Centre, phase II   | BAS       | B-    | 37,100                 | Q4               |
| Nizhegorodsky Business Centre, phase I    | BAS       | B-    | 23,000                 | Q4               |
| Arma 19                                   | BAS       | B+    | 19,080                 | Q4               |
| Golden Gate                               | BAS       | B+    | 16,000                 | Q4               |
| OTA                                       |           |       | TOTAL**:               |                  |
| Newton Plaza                              | SE        | B+    | 52,000                 | Q1               |
| Danilovskaya Manufaktura, Sitsevyi Korpi  | SE        | B+    | 3,396                  | Q1               |
| iCube                                     | SW        | B+    | 15,256                 | Q1               |
| Obrucheva ul. 52 bld.3                    | SW        | B-    | 23,300                 | Q1               |
| Lotte Business Centre                     | SW        | B+    | 38,480                 | Q1               |
| Streamline                                | NE        | B+    | 11,048                 | Q1               |
| Quadrum                                   | SUB       | B+    | 24,650                 | Q2               |
| Park Mira                                 | NE        | B+    | 7,000                  | Q2               |
| Format Complex II                         | SUB       | B-    | 9,122                  | Q2               |
| Dobrolyubova, 6 bld. 5                    | NE        | B-    | 4,699                  | Q3               |
| Leninsky I 19                             | SW        | A     | 15,400                 | Q3               |
| Central Street                            | NE        | B+    | 6,423                  | Q3               |
| Smart Park                                | SW        | B+    | 10,260                 | Q3               |
| 9 akrov, phase II                         | SW        | B+    | 62,300                 | Q3               |
| Country Park Phase III                    | SUB       | A     | 19,120                 | Q3               |
| Riga Land, bld. 5 (bld. A) (phase II)     | SUB       | B+    | 40,000                 | Q4               |
| Solutions BP, bld. 3                      | SW        | B+    | 19,500                 | Q4               |
| Avrora                                    | NE        | B-    | 21,600                 | Q4               |
| Neo Geo                                   | SW        | B-    | 70,000                 | Q4               |
| Novator, office-hotel complex             | SUB       | B+    | 24,000                 | Q4               |
| Mebe One Khimki Plaza                     | SUB       | A     | 26,000                 | Q4               |

Source: Cushman &amp; Wakefield, Moscow Research Forum

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

\*\* TOTAL — Office rentable area or all office buildings, announced for delivery in 2013 (including small buildings with office rentable less than 15,000 sq m)

Таблица содержит все качественные офисные здания, заявленные к вводу в эксплуатацию в 2013 году арендуемой площадью более 15 000 кв.м. В таблицу включены все уже построенные в 2013 году здания, независимо от арендуемой площади.

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

# HOSPITALITY

## Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2013

ADR IN AUGUST 2013 | СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА НОМЕР В АВГУСТЕ 2013

\$152

QUALITY SUPPLY | ТЕКУЩИЙ ОБЪЕМ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

14,200 rooms

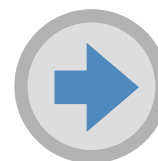
OCCUPANCY | ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ

77%

RevPAR | СРЕДНИЙ ДОХОД НА НОМЕР

\$117

### KEY EXPECTATIONS



STABILITY

### SUPPLY

According to the Department of Hospitality and Tourism the cumulative number of rooms in the Moscow hotel market at the end of Q3, 2013 is estimated at more than 48,000 rooms with the proportion of high-quality supply at about 30% or 14,200 rooms.

The increase in high-quality segment by the end of Q3, 2013 totaled 1,138 rooms, resulting from the commissioning of 4 hotels in different price categories.

In addition Accor will open three new hotels in November Q4 2013 in the hotel complex located at ul. Bakhrushina, 11. The complex of hotels includes three brands: Mercure with 158 rooms (Upscale), Ibis with 190 rooms (Midscale) and Adagio with 149 rooms (Midscale).

We believe that the total supply of international grade rooms will increase by 497 by the end of 2013. It was expected that more rooms would have been available, but the opening of the Marriott Noviy Arbat (234 rooms) was postponed till the Q1, 2014.

### ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По оценке департамента гостиничного бизнеса и туризма совокупный объем номерного фонда в Москве на конец III квартала 2013 г. составил свыше 48 тыс. номеров, из них доля качественного предложения составила порядка 30% общего предложения или 14,2 тыс. номеров.

Новое предложение за III квартале 2013 г. в сегменте качественных гостиниц составило 1138 номеров, и было сформировано за счет ввода в эксплуатацию 4-х гостиниц разной ценовой категории.

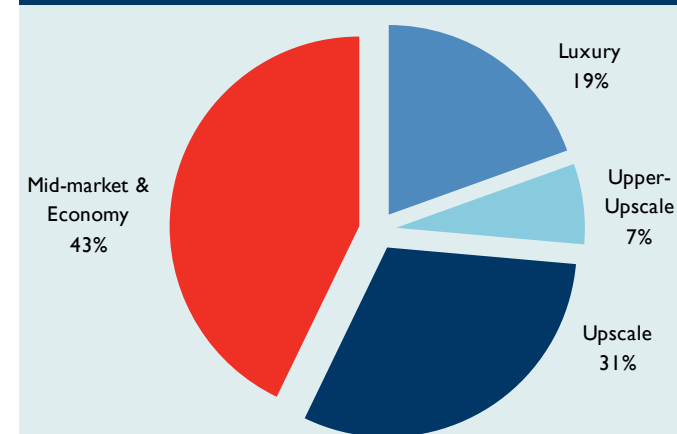
В ноябре 2013 г. ожидается открытие гостиниц под управлением оператора Accor: комплекс из трех отелей расположен по адресу: ул. Бахрушина, вл. 11. В состав комплекса войдут 3 гостиницы разной ценовой категории: Mercure на 158 номеров (Upscale), Ibis на 190 номеров (Midscale), Adagio на 149 апартаментов (Midscale).

Это увеличит предложение на рынке качественных отелей минимум на 497 номеров. Ожидаемое в 2013 г. открытие гостиницы Marriott Novy Arbat (234 номера) перенесено на I квартал 2014 года.

### QUALITY NEW SUPPLY Q3 2013 НОВЫЕ ГОСТИНИЦЫ МОСКВЫ, 3 КВ. 2013

| HOTEL NAME                                    | ADDRESS  | NUMBER OF ROOMS | CATEGORY       |
|---|--|-----------------|----------------|
| Kempinsky Nikolskaya                          | St. Nikolskaya, 12                             | 221             | Luxury         |
| Novotel Moscow-City                           | Presnenskaya Nab., 2                           | 360             | Upper-Midscale |
| Sheraton Moscow<br>Sheremetyevo Airport Hotel | Sheremetyevo, Mezhdunarodnoe shosse, 28B bld 5 | 342             | Upscale        |
| Sky Point                                     | Sheremetyevo, Mezhdunarodnoe shosse, 28B bld 3 | 225             | Budget         |

### QUALITY MOSCOW HOTEL MARKET STRUCTURE Q3 2013 YTD СТРУКТУРА КАЧЕСТВЕННЫХ ГОСТИНИЦ МОСКВЫ, III КВ. 2013



Source: STR Global

## QUALITY HOTEL MARKET TRADING

Average daily rate in August 2013 estimated to \$152, which is 5% higher than in August 2012. This positive dynamic was ensured by high-quality hotels: the highest ADR growth was recorded in the Upscale segment – Up 16% compared to the same period last year. Midscale market in this period was oriented to more democratic groups of demand: ADR declined by 7% comparing to August 2012.

The fall in ADR, at the level of 0.43% and 2.21% was also recorded in the Upper Midscale and Luxury segments, respectively, but that is typical for the August – the most "tourist" month of the year.

The results of 2013 (August, YtD) showed a symbolic decrease in ADR (-1,1%) comparing to 2012, that can be interpreted as a stabilization, taking into account the weakening of the Ruble.

The most aggressive in terms of price expectations remain Luxury market segment, showing slight increase from \$375 to \$376 per room comparison with the general lowering of prices.

Moscow hotels offer a wide range of prices by segment: the most expensive – Luxury with ADR in August about \$315, it is 106.98% higher than the average for the Moscow quality market.

There is an impressive gap between Luxury hotel prices and prices for the Upper Upscale segment: Average daily rate for Upper Upscale is about \$197 and only 28.75% higher than the average for the Moscow quality market.

## ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Средняя цена за номер (ADR) в августе 2013 г. составила \$152, что на 5% выше уровня августа 2012 г. Положительная динамика обеспечена за счет гостиниц высокой ценовой категории: максимальный рост средней цены за номер по отношению к результатам за аналогичный период 2012 г. продемонстрировал рынок гостиниц класса Upscale: 16%. Среднеценовые объекты, напротив, работали с более демократичными группами спроса: на рынке гостиниц класса Midscale было отмечено снижение показателя ADR на 7% по сравнению с августом 2012 г.

Символическое падение ставок за номер на уровне 0,43% и 2,21% было отмечено также в сегментах Upper Midscale и Luxury соответственно, что в целом характерно для августа – наиболее «туристского» месяца в году.

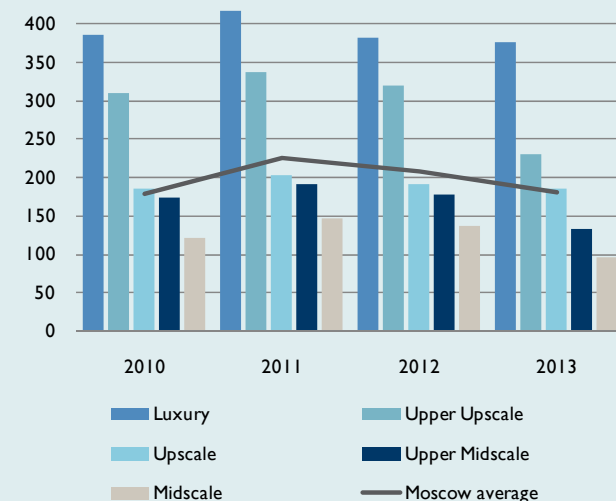
В отношении результатов 2013 г. (по данным на август) рынок качественных гостиниц показал небольшое снижение показателя ADR (-1,1%) по сравнению с прошлым годом, что равносильно стабилизации, в том числе, с учетом ослабления рубля.

Наиболее агрессивными с точки зрения ценовых ожиданий остаются гостиницы категории Luxury, показывающие на фоне общих понижающих корректировок цены небольшой рост с \$375 до \$376 за номер.

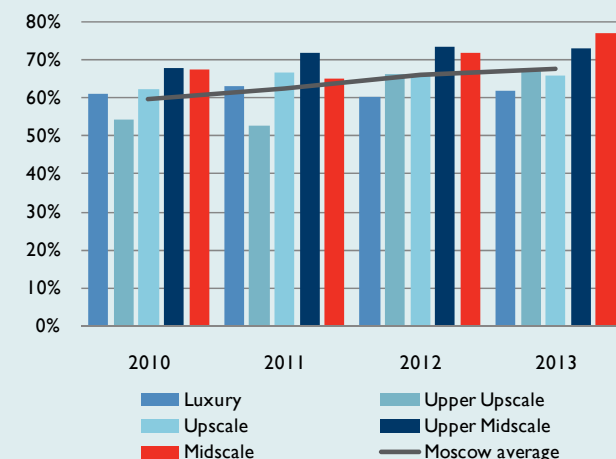
Московские гостиницы предлагают широкий разброс цен по сегментам: наиболее дорогие – гостиницы категории Luxury, где ADR в августе 2013 г. составил \$315, что на 106,98% выше среднего показателя по рынку качественных гостиниц.

Ценовой разрыв отелей категории Luxury со следующим за ним сегментом внушителен: средняя цена за номер в гостиницах категории Upper Upscale уже только на 28,75% превысила средний показатель по рынку и составила \$197. Стоимость номера в гостиницах категории Upscale сравнима со средним по рынку значением и составляет \$160.

Цены за номер в гостиницах класса Upper Midscale и Midscale ниже среднерыночных на 30% и 48% соответственно и составляют \$105 и \$79 за номер (данные за август).

AVERAGE DAILY RATE, US DOLLAR (ADR), AUGUST 2013 YTD  
СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА НОМЕР, ДОЛЛ. США (ADR), 3 КВ. 2013

Source: STR Global

MOSCOW HOTEL MARKET OCCUPANCY Q3 2013 YTD  
ЗАГРУЗКА ГОСТИНИЦ МОСКВЫ, 3 КВ. 2013

Source: STR Global

## DEMAND

The average annual occupancy of quality hotels in Moscow in August 2013 was about 77%, which is 11% higher than in the same period last year.

Maximum high demand in Moscow hotels was in the Upper Midscale and Midscale category, with occupancy in August at the level of 85.4% and 82.6%, respectively.

One of the features of the market of Moscow hotels in Q3, 2013 was the high occupancy of quality hotels, and especially the central located hotels – traditionally low in August because of the "holiday season". Unusually high occupancy was a result of increased tourist flows, including through the Universiade in Kazan, which added "transit clients" for Moscow hotels.

In general, up to August 2013 (YtD), the Moscow quality hotel market shows a growth in demand comparing to 2012 in almost all segments (reduced occupancy in Upper-Midscale segment by 0.3 pp can be seen as an insignificant adjustment). Demand growth is stimulated by the growing stream of domestic and international visitors staying overnight in Moscow, and the stagnation of prices for accommodation, the last point indicates the continuing period of uncertainty in the market.

## TRENDS IN REVENUE

Average revenue per available room (RevPAR) in August 2013 increased by 17.1% to \$117 versus \$100 in August 2012.

At the same time, according to the results of August, 2013 RevPAR dynamics by segment ranged from 8.4% in the Midscale segment to -4.6% in the Upper Midscale hotels. We believe that the tendency to stimulate the RevPAR increase which the flexible price, sensible of demand change will continue in the near future. In 2014, the new hotels will have a more pronounced effect on the general market situation, whereby RevPAR (especially for Luxury and Upper Midscale) unlikely to surpass its current estimations and will vary from slightly negative to low positive values at the beginning and end of the year.

## СПРОС

Средняя годовая загрузка качественных гостиниц Москвы в августе 2013 г. составила 77%, что на 11% выше данного показателя за аналогичный период прошлого года.

Максимально высоким спросом в Москве пользуются гостиницы категории Upper Midscale и Midscale, загрузка которых в августе фиксировалась на уровне 85,4% и 82,6% соответственно.

Одной из особенностей рынка гостиниц Москвы в III кв. 2013 г. стала высокая загруженность качественных и центрально расположенных гостиниц, в августе – традиционно низком из-за наступления «сезона отпусков». Нетипично высокая загрузка стала следствием увеличения туристских потоков, в том числе, за счет проведения Универсиады в Казани, добавившей «транзитных» клиентов московским отелям.

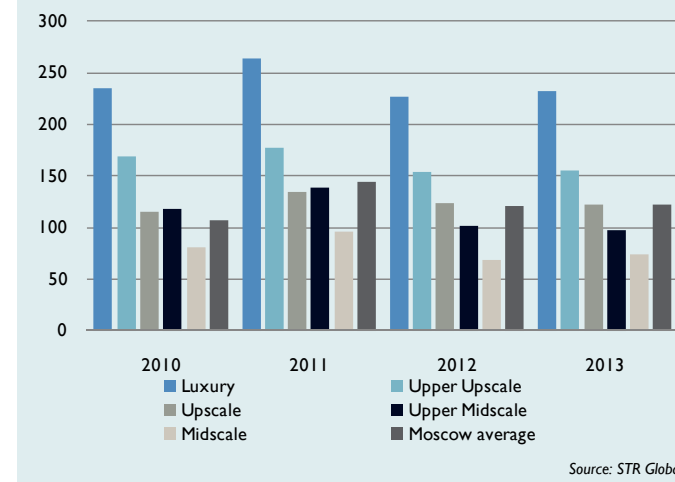
По итогам 2013 г. по состоянию на август рынок качественных гостиниц показывает рост спроса по сравнению с прошлым годом практически по всем сегментам. Рост спроса простимулирован как ростом потока ночующих посетителей в Москву, так и стагнацией цен на размещение, последнее обстоятельство говорит о продолжающемся периоде неопределенности.

## ТЕНДЕНЦИИ

Среднее значение дохода на номер (RevPAR) за август 2013 г. выросло на 17,1% и составило \$117 против \$100 в 2012 г. В то же время, по итогам 2013 г. по состоянию на август динамика RevPAR по сегментам колебалась от 8,4% в Midscale до -4,6% в отелях категории Upper Midscale.

Мы полагаем, что тенденции к повышению среднерыночной доходности на номер (+1,2% YtD) за счет гибкой ценовой политики, реагирующей на изменения спроса, сохранятся и в ближайшей перспективе. В 2014 г. гостиницы, вышедшие на рынок в 2013 г., окажут более выраженное воздействие на рыночную ситуацию, за счет чего показатели RevPAR по сегменту Luxury и особенно Upper Midscale вряд ли существенно превзойдут текущие показатели и будут колебаться от слабоотрицательных до слабоположительных значений в начале и конце года.

RVPAR, US DOLLARS  
СРЕДНИЙ ДОХОД НА НОМЕР, ДОЛЛ. США



# WAREHOUSE & INDUSTRIAL

Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2013

NEW SUPPLY 2013 | НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2013

950,000 sq m

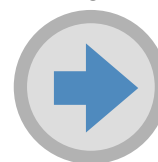
AVERAGE RENTAL RATE FOR CLASS A | АРЕНДНЫЕ СТАВКИ КЛАСС А

US\$ 135 / sq m

VACANCY RATE FOR CLASS A | ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАСС А

1%

KEY EXPECTATIONS



STABILITY

## SUMMARY

### Moscow

- In Q3, 2013 more than 235,000 sq m of quality warehouse space were put into operation.
- Rental rates remain stable at an average of \$135 per sq m per year in A Class, excluding VAT, operating expenses and utility.
- The price of sale is \$1,200 - \$1,300 per sq m in typical projects of class A.
- The vacancy rate in Class A warehouses for the half of the year remains unchanged at 1%.
- The volume of leased and purchased warehouse space in Q3 amounted to 350,000 sq m.

### Regions:

- The average rental rates in Class A have not changed for the quarter in most regions, except Novosibirsk and Nizhny Novgorod, where rates have increased by 4-6 %.
- The volume of leased and purchased warehouse space in Q3 amounted to 85,000 sq m.

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

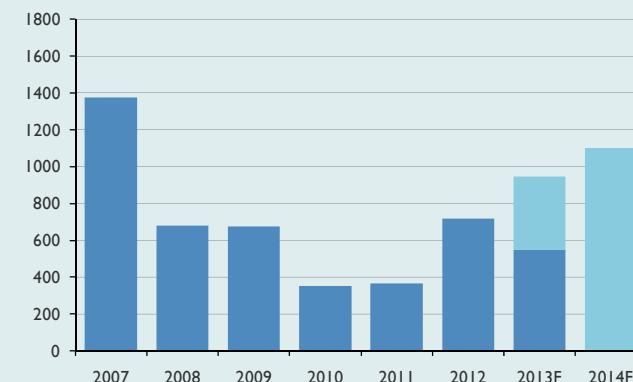
### Москва:

- За III квартал 2013 года в эксплуатацию было введено более 235 тыс. кв. м качественных складских площадей.
- Ставки аренды остаются стабильными и составляют в среднем \$135 за кв. м в год в классе А без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей.
- Цена продажи составляет \$1 200- \$1 300 за кв. м в типовых проектах класса А.
- Доля вакантных площадей в складах класса А за полугодие не изменилась и составляет 1%.
- Объем арендованных и купленных складских площадей в III составил более 350 тыс. кв. м.

### Регионы:

- В большинстве регионов средние ставки аренды в классе А за прошедший квартал не изменились, за исключением Новосибирска и Нижнего Новгорода, где ставки выросли на 4-6%.
- Объем арендованных и купленных складских площадей в III квартале составил более 85 тыс. кв. м.

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



Source: Cushman & Wakefield

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



Source: Cushman & Wakefield



## KEY TRENDS

The volume of new construction for Q1-Q3 2013 in the Moscow region amounted to 550,000 sq m, which corresponds to the same period of last year. The volume of leased and purchased land based on the results of Q1-Q3 was more than 830,000 sq m, which is approximately relative to the previous year figure.

The volume of new construction in the regions for the first three quarters amounted to 239,000 sq m, which is a three times less than last year indicator. 250,000 sq m were leased and sold, which is 20% more than last year figure.

## SUPPLY

In Q3, 2013 supply in Moscow region increased by 235,000 sq m.

In the last quarter were put into operation:

- Logistics Park North (110,000 sq m), developer is Caravella;
- Two new phases in the logistics park Klimovsk (48,000 sq m), developer is Raven Russia.

The volume of new construction complies with the previous year, but below the pace of construction announced by developers. The main problem is the delays in construction, mostly it concerns new developers. Experienced companies meet the announced deadlines. Therefore, there will be built up to one million sq m of warehouse space until the end of the year.

In Moscow there is a lack of ready-to-move storage space. All projects are sold or bought during the construction process.

Net average rental rates have not changed during the last quarter and amounted to \$135 per sq m, while the spread rate remains relatively high.

In 2014, developers expect to build nearly 1.5 mn sq m of warehouse space, however, according to our estimations the volume of construction will be 30% less due to the development process delays.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Объем нового строительства за I-III кв. 2013 года в Московском регионе составил 550 тыс. кв. м, что соответствует аналогичному показателю прошлого года. Объем арендованных и купленных площадей по итогам прошедших трех кварталов составил более 830 тыс. кв. м, что приблизительно соответствует показателю прошлого года.

В регионах объем нового строительства в регионах за первые три квартала составил 239 тыс. кв. м, что на треть меньше прошлогоднего. Арендовано куплено 250 тыс. кв. м, что больше прошлогоднего показателя на 20%.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В Московском регионе в III квартале 2013 года предложение увеличилось на 235 тыс. кв. м.

В минувшем квартале были построены:

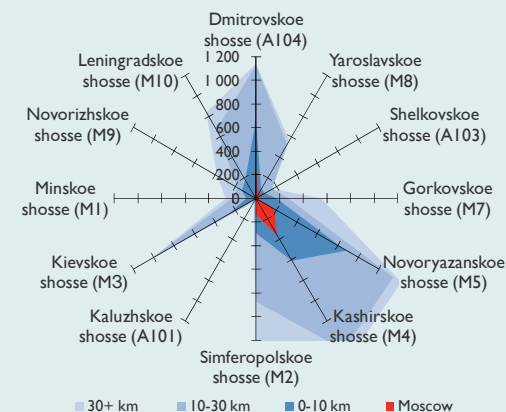
- Логопарк Север (110 тыс. кв. м), девелопер Каравелла;
- Два новых корпуса в логистическом парке Климовск (48 тыс. кв. м), девелопер Raven Russia.

Объем нового строительства соответствует показателям предыдущего года, но темпы строительства ниже заявленных девелоперами. Основная проблема — задержки в строительстве. Больше всего это касается новых девелоперов, длительное время работающие на рынке компании укладываются в заявленные сроки. Поэтому до конца года будет построено до 1 млн. кв. м складских площадей.

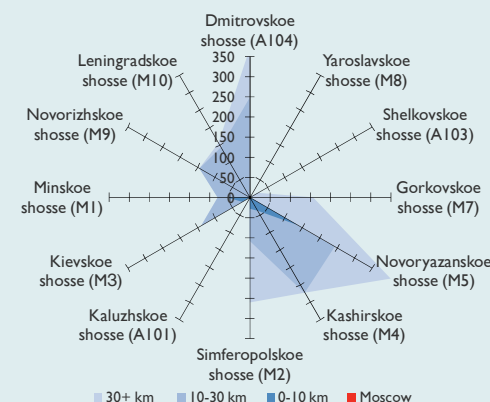
На рынке Москвы сохраняется дефицит готовых к въезду складских площадей. Все проекты сдаются или продаются на этапе строительства.

Чистые средние ставки аренды в течении прошедшего квартала не изменились и составляют \$135 за кв. м, при этом разброс ставок остается высоким.

В 2014 году девелоперы обещают построить около 1,5 млн кв. м складских площадей, однако, по нашим оценкам из-за задержек при строительстве построено будет на 30% меньше.

DISTRIBUTION OF W&I SPACE  
IN THE MOSCOW REGION, ('000 SQ M)РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ  
В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. КВ. М

Source: Cushman &amp; Wakefield

DISTRIBUTION OF QUALITY DEVELOPMENTS  
IN THE PIPELINE FOR 2013-2014 ('000 SQ M)РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАНИРУЕМЫХ К ВВОДУ В 2013-2014 ГГ.  
СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ,  
ТЫС. КВ. М

Source: Cushman &amp; Wakefield

During the past quarter only 43,000 sq m of quality warehouse space was built in the regions, as against last year figure (117,000 sq m). All new premises were built near St. Petersburg.

Comparing to last year figure (410,000 sq m), more than 290,000 sq m is going to be built in the regions in 2014. In most regions, there is no lack of warehouse spaces observed. The exceptions are St. Petersburg, Yekaterinburg and Rostov-on-Don.

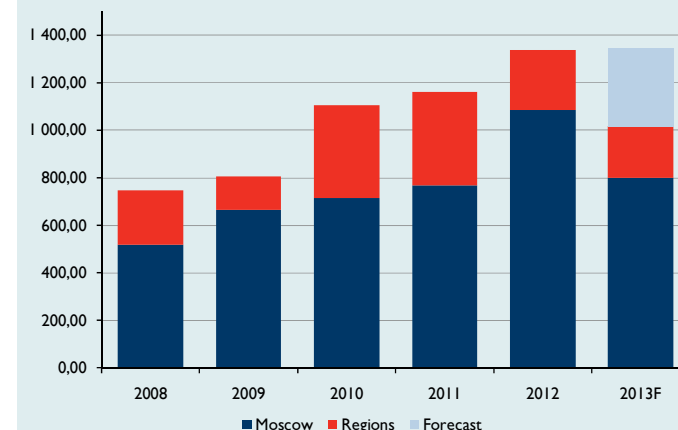
Net rental rates have not changed in the regions in Q3, except Novosibirsk and Nizhny Novgorod, where they rose slightly to \$120 and \$123 per sq m, respectively.

В регионах в минувшем квартале было построено только 43 тыс. кв. м качественных складских площадей, против 117 тыс. в прошлом. Все новые объекты построены рядом с Санкт-Петербургом.

Всего в 2014 году в регионах будет построено более 290 тыс. кв. м, против 410 тыс. кв. м в прошлом. В большинстве регионов дефицита складских площадей не наблюдается. Исключение составляет Санкт-Петербург, Екатеринбург и Ростов-на-Дону.

Чистые ставки аренды в регионах в III квартале 2013 года не изменились, за исключением Новосибирска и Нижнего Новгорода, где они немного выросли до \$120 и \$123 за кв. м соответственно.

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



Source: Cushman & Wakefield

2013 PIPELINE  
ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ В 2013 Г.

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

Source: Cushman & Wakefield

LEASE TERMS IN MOSCOW  
УСЛОВИЯ АРЕНДЫ В МОСКВЕ

|                        |              | CLASS A       | CLASS B                  | CLASS C            |
|------------------------|--------------|---------------|--------------------------|--------------------|
| Net Rent Rates         | \$/sq m/year | 130 – 140     | 120 – 130 <sup>***</sup> | 170 <sup>***</sup> |
| Operating Expenses     | \$/sq m/year | 35 – 45       | 20 – 30                  | –                  |
| Utility Charges        | \$/sq m/year | 10 – 15       | 10                       | –                  |
| Yearly rent indexation |              | CPI – 3%/3,5% | 8 – 10%                  | n/d                |
| Minimum Lease Term     | years        | 5 – 10        | 1 – 5                    | –                  |
| Contract security      | months       | 3 – 6         | 1 – 3                    | –                  |
| Advance Payment        | months       | 1 – 3         | 1 – 3                    | 1                  |
| Contract currency      |              | USD/EUR       | RUB                      | RUB                |
| Minimal lease area     | sq m         | 5 000         | 500                      | –                  |

Source: Cushman & Wakefield

**DEMAND**

In the Moscow region in Q1-Q3, 2013 more than 850,000 sq m were rented and purchased, talking about quality warehouse space. The Q3 indicator is 235,000 sq m, which is the same to the last year's performance.

The largest deals in the last quarter:

- Car manufacturer group, Volkswagen bought 50,000 sq m in a warehouse complex PNK Chekhov 2, developer is PNK Group;
- The Verniy company bought 43,000 sq m in a warehouse complex PNK North, developer is PNK Group;
- Automobile car manufacturer, General Motors leased 40,000 sq m in the industrial complex South Gate.

It should be noted that a large number of quality warehouse space was leased and purchased in the Q3, 2013 by manufacturing companies, while logistics companies and distributors, on the contrary, have bought and rented a smaller amount of warehouse space.

It should be also mentioned the increasing sales in Q3 up to 42% comparing to 14% in the previous quarter for the both leased and bought premises.

At the regional markets for the last quarter it was rented and purchased more than 85,000 sq m. Since of the beginning of the year more than 250,000 sq m were rented and purchased, which is almost 20% higher than last year, and 5% higher than the average number for the last 5 years. This indicator is largely due to the largest deal in the history of the warehouse property market of St. Petersburg on the pre-sale of 43,000 sq m by PNK Group to the food supplier Verniy in the warehouse complex PNK KAD.

Such large deals allow developer to resume construction in the regions. However, between Q4, 2012 and Q3, 2013 it was only 4 deals amounted more than 25,000 sq m made. Most of the deals in the region are for warehouse space up to 10,000 sq m.

**СПРОС**

В Московском регионе за I-III кварталах 2013 г. было арендовано и куплено более 850 тыс. кв. м качественных складских площадей, из них 235 тыс. в III квартале, что соответствует прошлогодним показателям.

Наиболее крупные сделки в минувшем квартале:

- Автомобильный концерн Volkswagen купил 50 тыс. кв. м в складском комплексе PNK Чехов 2, девелопер PNK Group;
- Компания Верный купила 43 тыс. кв. м в складском комплексе PNK Север, девелопер PNK Group;
- Автомобильный концерн General Motors арендовала 40 тыс. кв. м в индустриальном комплексе Южные врата.

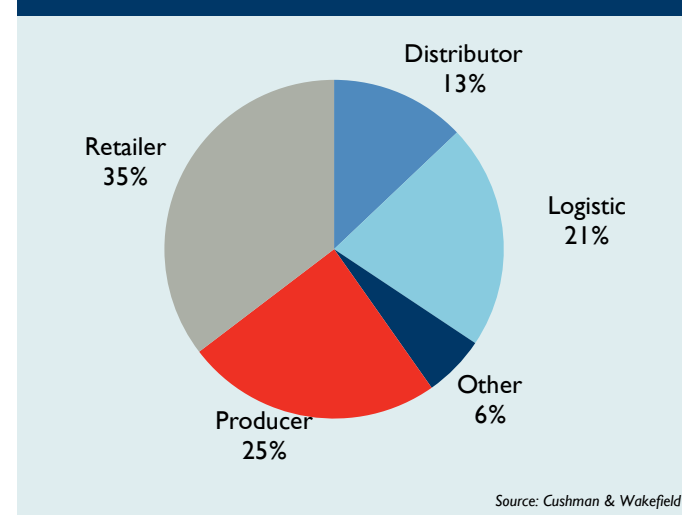
Следует отметить, что большое количество качественных складских площадей было арендовано и куплено в III квартале 2013 г. производственными компаниями, при этом логистические компании и дистрибьюторы, наоборот, купили и арендовали меньшее количество площадей.

Так же следует отметить увеличение доли продаж в III квартале до 42% против 14% во II квартале в структуре поглощения.

На региональных рынках за минувший квартал было арендовано и куплено более 85 тыс. кв. м, всего с начала года более 250 тыс. кв. м, что почти на 20% выше аналогичного показателя прошлого года, и на 5% среднего значения за последние 5 лет. Этот показатель во многом обусловлен самой крупной сделкой за всю историю рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга по предварительной продаже 43 тыс. кв. м компаний PNK Group продуктовой сети «Верный» в складском комплексе PNK KAD.

Сделки на такие большие площади позволяют девелоперу возобновить строительство в регионах, но за период с IV кв. 2012 по III квартал 2013 г. Было заключено только 4 сделки более 25 тыс. кв. м. Большинство сделок в регионах заключается на складские площади до 10 тыс. кв. м.

STRUCTURE OF DEMAND, MOSCOW  
СТРУКТУРА СПРОСА, МОСКВА



## TRENDS

Since the beginning of the last year the warehouse market has remained stable. Annual demand in the Moscow region is about one mn sq m per year, average rental rates for Class A is \$135 per sq m per year, excluding VAT, operating expenses and utility costs, the vacancy rate remains at 1%. Construction of the majority of new storage facilities will start only after the preliminary lease or sale contract signing up.

In the nearest future the situation would remain the same. It is the huge risk to start the new speculative construction in a low-growth economic situation, as it is the threaten to repeat the 2008 year crisis, the supply will adapt to the demand.

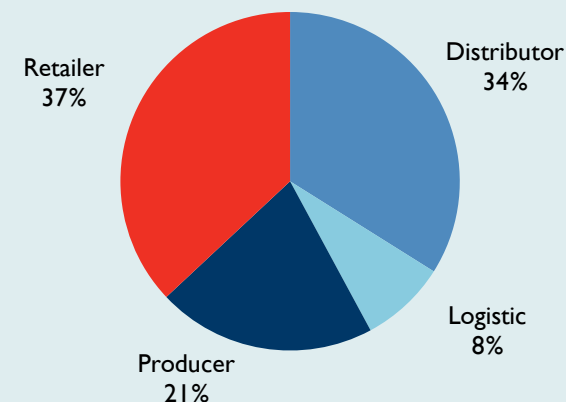
The trend of growing deficit of ready-to-move warehouse spaces continues at the regional markets. In spite of the high demand for storage facilities in the regions, for developers it is still complicated to form a sufficient portfolio of preliminary agreements for the start of construction. Exceptions are St. Petersburg, Sverdlovsk region and south Russia where the demand or market conditions provided developers with the opportunity to form such a portfolio. We predict that by the end of the year in the regions will be sold over 300,000 sq m of warehouse space.

## ТЕНДЕНЦИИ

С начала прошлого года на рынок складской недвижимости остается стабильным. Ежегодный спрос в Московском регионе составляет около 1 млн. кв. м в год. Средние ставки аренды в классе А составляют \$135 за кв. м в год без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей, доля вакантных площадей сохраняется на уровне 1%. Строительство большинства новых складских объектов будет начинаться только после заключения предварительных договоров аренды и продажи.

Изменение ситуации в ближайшей перспективе ожидать не стоит. В условиях низкого роста экономики страны начинать спекулятивное строительство большой риск, повторения ситуации 2008 года, поэтому, предложение будет подстраиваться под спрос.

На региональных рынках продолжится тенденция увеличения дефицита готовых к въезду складских площадей. Не смотря на высокой спрос на складские объекты в регионах, девелоперам не удастся сформировать достаточных портфель предварительных договоров аренды для начала строительства. Исключение составляет Санкт-Петербург, Свердловская область, юг России, где спрос или условия рынка обеспечили девелоперам формирование такого портфеля. Мы прогнозируем, что до конца года в регионах будет реализовано более 300 тыс. кв. м складских площадей.

STRUCTURE OF DEMAND, REGIONS  
СТРУКТУРА СПРОСА, РЕГИОНЫ

Source: Cushman &amp; Wakefield

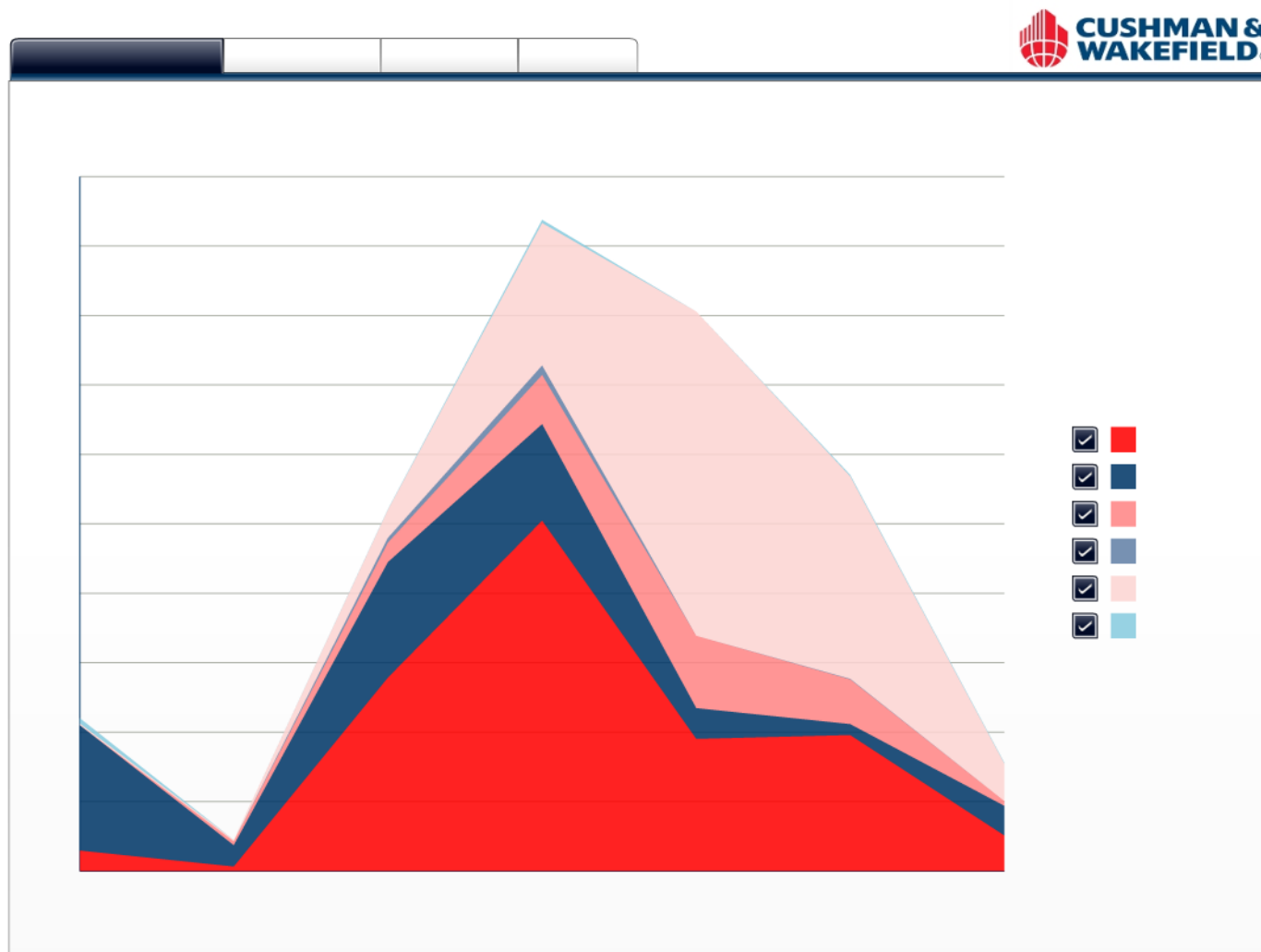
RENTAL RATES IN LARGE RUSSIAN CITIES  
АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Source: Cushman &amp; Wakefield

## INTERACTIVE CHARTS / ИНТЕРАКТИВНЫЕ ГРАФИКИ

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





# MARKETBEAT

Moscow/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q3 2013

## MARKET INDICATORS

## APPENDIX I

MOSCOW PROPERTY MARKET INDICATORS  
ИНДИКАТОРЫ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

|                                  |           | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | Q1      | 2013<br>Q2 | Q3      | Q4 |
|----------------------------------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|---------|----|
| <b>OFFICE</b>                    |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |            |         |    |
| Stock class A,                   | '000 sq m | 162     | 186     | 281     | 357     | 529     | 668     | 917     | 1 268   | 1 670   | 1 966   | 2 240   | 2 459   | 2 535   | 2 555      | 2 683   |    |
| Stock class B (B+ and B-)        | '000 sq m | 2 277   | 2 631   | 3 208   | 3 845   | 4 499   | 5 218   | 6 461   | 8 318   | 9 296   | 9 907   | 10 283  | 10 636  | 10 820  | 10 881     | 10 931  |    |
| New Construction, A              | '000 sq m |         | 24      | 95      | 76      | 172     | 139     | 248     | 351     | 403     | 296     | 274     | 219     | 76      | 20         | 128     |    |
| New Construction, B (B+ and B-)  | '000 sq m |         | 354     | 577     | 638     | 653     | 719     | 1 244   | 1 857   | 978     | 610     | 376     | 353     | 182     | 66         | 121     |    |
| Vacancy rate class A             |           | 0,9%    | 1,3%    | 0,9%    | 2,3%    | 1,6%    | 3,3%    | 3,4%    | 10,6%   | 21,1%   | 19,9%   | 17,8%   | 16,6%   | 16,6%   | 19,1%      | 19,6%   |    |
| Vacancy rate class B (B+ and B-) |           | 0,2%    | 0,3%    | 0,2%    | 1,9%    | 4,0%    | 2,9%    | 4,2%    | 6,0%    | 11,0%   | 11,4%   | 11,1%   | 11,4%   | 11,6%   | 11,5%      | 11,2%   |    |
| Take up class A,                 | '000 sq m | 29      | 62      | 72      | 153     | 188     | 297     | 488     | 471     | 182     | 376     | 679     | 465     | 70      | 100        | 82      |    |
| Take up class B (B+ and B-)      | '000 sq m | 244     | 345     | 571     | 601     | 791     | 840     | 1 009   | 1 246   | 552     | 922     | 1 230   | 1 514   | 343     | 292        | 307     |    |
| Rental rates class A             |           | \$460   | \$480   | \$500   | \$540   | \$600   | \$710   | \$930   | \$1 090 | \$710   | \$640   | \$740   | \$790   | \$850   | \$870      | \$860   |    |
| Rental rates class B (B+ and B-) |           | \$420   | \$390   | \$390   | \$450   | \$470   | \$530   | \$630   | \$810   | \$510   | \$420   | \$460   | \$460   | \$490   | \$500      | \$500   |    |
| Prime capitalization rates       |           | -       | -       | -       | 13,5%   | 12,5%   | 8,5%    | 7,5%    | 12%     | 13%     | 9%      | 8,5%    | 8,75%   | 8,50%   |            | 8,50%   |    |
| <b>QUALITY SHOPPING CENTERS</b>  |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |            |         |    |
| Total stock                      | '000 sq m | 182     | 472     | 613     | 967     | 1 337   | 1 674   | 1 893   | 2 272   | 2 850   | 3 252   | 3 449   | 3 542   | 3 542   | 3 645      | 3 676   |    |
| New construction                 | '000 sq m |         | 290     | 141     | 354     | 370     | 337     | 219     | 379     | 578     | 402     | 197     | 152     | 3       | 132        | 17      |    |
| Vacancy rate                     |           | -       | -       | 1,6%    | 1,3%    | 0,7%    | 0,7%    | 1,0%    | 3,0%    | 5,0%    | 2,1%    | 0,4%    | 0,50%   | 1,20%   | 0,50%      | 1,20%   |    |
| Rental rate indicator*           |           | \$1 400 | \$1 370 | \$1 545 | \$1 260 | \$1 600 | \$1 950 | \$2 600 | \$3 200 | \$2 300 | \$2 300 | \$2 425 | \$2 500 | \$2 500 | \$2 500    | \$2 500 |    |
| Prime rental rate indicator **   |           |         |         |         |         |         | \$3 000 | \$3 125 | \$3 750 | \$2 500 | \$2 600 | \$2 700 | \$3 800 | \$3 800 | \$3 800    | \$3 800 |    |
| Prime capitalization rates       |           | -       | -       | -       | 13,5%   | 12,0%   | 9,5%    | 9%      | 12%     | 13%     | 10%     | 9,25%   | 9,50%   | 9,25%   | 9,25%      | 9%      |    |
| <b>WAREHOUSE AND INDUSTRIAL</b>  |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |            |         |    |
| Total stock, class A             | '000 sq m | 95      | 144     | 531     | 744     | 1 080   | 1 943   | 3 129   | 3 723   | 4 352   | 4 676   | 4 933   | 5 598   | 5 748   | 5 902      | 6 104   |    |
| Total stock, class B             | '000 sq m | 522     | 580     | 970     | 1 326   | 1 664   | 1 789   | 1 978   | 2 060   | 2 109   | 2 157   | 2 264   | 2 317   | 2 317   | 2 329      | 2 361   |    |
| New construction, class A        | '000 sq m |         | 49      | 387     | 213     | 336     | 863     | 1 186   | 594     | 629     | 324     | 257     | 664     | 150     | 154        | 203     |    |
| New Construction, class B        | '000 sq m |         | 59      | 390     | 356     | 338     | 126     | 188     | 82      | 49      | 48      | 107     | 53      | 0       | 11         | 32      |    |
| Vacancy rate class A             |           | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 10,5%   | 8,0%    | 1,0%    | 1,0%    | 1,0%    | 1,0%       | 1,0%    |    |
| Vacancy rate class B             |           | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 2,0%    | 5,9%    | 6,1%    | 1,5%    | 1,5%    | 1,5%    | 1,5%       | 1,5%    |    |
| Net Absorption Class A           |           | -       | 48      | 380     | 208     | 329     | 846     | 1 162   | 582     | 247     | 409     | 580     | 658     | 148     | 152        | 201     |    |
| Net Absorption Class B           |           | -       | 57      | 382     | 348     | 331     | 123     | 185     | 80      | -33     | 40      | 205     | 53      | 0       | 11         | 32      |    |
| Rental rates class A             |           | \$140   | \$140   | \$130   | \$137   | \$128   | \$136   | \$130   | \$140   | \$105   | \$110   | \$135   | \$135   | \$135   | \$135      | \$135   |    |
| Rental rates class B             |           | \$80    | \$88    | \$109   | \$124   | \$123   | \$121   | \$117   | \$125   | \$90    | \$92    | \$130   | \$130   | \$130   | \$130      | \$130   |    |
| Prime capitalization rates       |           | -       | -       | -       | 16,0%   | 14,0%   | 10,5%   | 9,25%   | 13,0%   | 14%     | 10,5%   | 10,5%   | 11,5%   | 11,5%   | 11,5%      | 10,75%  |    |
| <b>INVESTMENTS, MN US\$</b>      |           |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |            |         |    |
| Office                           |           | 65      | 5       | 99      | 272     | 126     | 1 244   | 1 719   | 3 159   | 1 998   | 3 283   | 3 322   | 2 854   | 1 648   | 64         | 844     |    |
| Retail                           |           | -       | -       | -       | 130     | 971     | 2 225   | 2 216   | 2 029   | 30      | 459     | 2 043   | 2 585   | 1 213   | 866        | 250     |    |
| Warehouse                        |           | -       | -       | -       | -       | 19      | 616     | 723     | 110     | -       | 81      | 1 080   | 660     | 600     | -          | 33      |    |
| Other                            |           | -       | -       | -       | 90      | 522     | 475     | 696     | 501     | 228     | 172     | 1 102   | 1 338   | -       | 233        | -       |    |

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

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

Source: Cushman &amp; Wakefield

## APPENDIX II

NOTABLE INVESTMENT TRANSACTIONS IN RUSSIA IN 2013  
НЕКОТОРЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ В 2013 Г.

| CATEGORY               | QTR | PROPERTY NAME  | MARKET  | OFFICE<br>RENTABLE,<br>SQ M | RETAIL<br>GLA,<br>SQ M | WAREHOUSE<br>AREA, SQ M | ROOMS | GRADE   | PRICE<br>ESTIMATION,<br>USD | INVESTOR NAME                       |
|------------------------|-----|--|---|-----------------------------|------------------------|-------------------------|-------|---------|-----------------------------|-------------------------------------|
| SINGLE TRANSACTIONS    |     |  |   |                             |                        |                         |       |         |                             |                                     |
| RETAIL                 | Q2  | Aura   | Novosibirsk   |                             | 60 439                 |                         |       |         | 750                         | RosEvroDevelopment                  |
|                        | Q2  | Mozaika (50%)  | Moscow  |                             | 68 000                 |                         |       |         | 100                         | OST Group                           |
|                        | Q1  | Metropolis   | Moscow  |                             | 80 000                 |                         |       |         | 1 200                       | Morgan Stanley Real Estate Fund VII |
|                        | Q1  | Frunzensky univermag   | St. Petersburg                                      |                             | 5 500                  |                         |       |         | 12,5                        | Imperia Holding                     |
| OFFICE                 | Q3  | White Gardens  | Moscow  | 63 900                      |                        |                         |       | A       | 740                         | Milhouse Capital                    |
|                        | Q3  | iCube  | Moscow  | 15 256                      |                        |                         |       | B+      | 90                          | OI Properties                       |
|                        | Q2  | International Commercial bank building   | St. Petersburg                                      | 8 000                       |                        |                         |       | B+      | 64,1                        | Gazprom OAO                         |
|                        | Q1  | Dvintsev BC bldg B   | Moscow  | 12 003                      |                        |                         |       | A       | 67,5                        | Central Properties                  |
|                        | Q1  | Aquamarine BC Phase III (50%)  | Moscow  | 55 422                      |                        |                         |       | A       | 230                         | AFI Developments                    |
|                        | Q1  | Olympia Park   | Moscow  | 45 966                      |                        |                         |       | A       | 350                         | Kaspersky Labs                      |
|                        | Q1  | White Square office center   | Moscow  | 73 526                      |                        |                         |       | A       | 1 000                       | OI Properties                       |
| INDUSTRIAL             | Q3  | Terminal SV  | St. Petersburg                                      |                             |                        | 20 000                  |       | A       | 22,7                        | Admiral                             |
|                        | Q1  | Tomilino   | Moscow region                                       |                             |                        | 52 328                  |       | A       | 100                         | BIN Group                           |
| HOSPITALITY            | Q2  | Renaissance Moscow Hotel   | Moscow  |                             |                        |                         | 475   | upscale | 170                         | Alexander Klyachin (Azimut Hotels)  |
| PORTFOLIO TRANSACTIONS |     |  |   |                             |                        |                         |       |         |                             |                                     |
| HOSPITALITY            | Q2  | ALROSA hotel portfolio (ALROSA na Kazachyem, Vedensky, Zarnitsa, Pur-Navolok, Polyarnaya Zvezda) | Moscow, St. Petersburg, Mirny, Arkhangelsk, Yakutsk |                             |                        |                         | 516   | upscale | 63,5                        | Nord OOO                            |
| INDUSTRIAL             | Q1  | Eurasia Logistics portfolio (Tolmachevo, Biek Tau, Pyshma)                                       | Novosibirsk, Kazan, Ekaterinburg                    |                             |                        | 930 594                 |       | A       | 500                         | IQ Property management              |

Source: Cushman &amp; Wakefield

## APPENDIX III

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

## EUROPEAN OFFICE INDICATORS

|   | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    |         |    |    |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----|----|
|   |         |         |         |         |         |         |         | Q1      | Q2      | Q3 | Q4 |
| <b>PRIME RENTS (AVG) \$ / SQ M / YEAR</b> |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| London                                    | \$1 897 | \$2 623 | \$2 330 | \$1 290 | \$1 451 | \$1 711 | \$1 778 | \$1 716 | \$1 823 |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | \$898   | \$1 091 | \$1 185 | \$956   | \$994   | \$1 060 | \$1 048 | \$1 053 | \$1 107 |    |    |
| Budapest                                  | \$288   | \$347   | \$393   | \$354   | \$321   | \$347   | \$328   | \$324   | \$340   |    |    |
| Warsaw                                    | \$286   | \$456   | \$536   | \$404   | \$381   | \$430   | \$414   | \$401   | \$413   |    |    |
| Madrid                                    | \$469   | \$640   | \$742   | \$527   | \$452   | \$453   | \$392   | \$378   | \$397   |    |    |
| <b>PRIME YIELDS (EOY), %</b>              |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| London                                    | 3,50%   | 4,75%   | 6,00%   | 4,75%   | 4,00%   | 4,00%   | 4,00%   | 3,75%   | 3,75%   |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 4,25%   | 3,80%   | 5,00%   | 5,50%   | 4,75%   | 4,50%   | 4,25%   | 4,25%   | 4,25%   |    |    |
| Budapest                                  | 5,75%   | 6,00%   | 6,75%   | 7,50%   | 7,25%   | 7,25%   | 7,25%   | 7,50%   | 7,50%   |    |    |
| Warsaw                                    | 5,25%   | 5,25%   | 6,75%   | 7,00%   | 6,50%   | 6,25%   | 6,25%   | 6,25%   | 6,25%   |    |    |
| Madrid                                    | 3,50%   | 4,50%   | 6,00%   | 6,00%   | 5,75%   | 6%      | 6%      | 6%      | 6%      |    |    |
| <b>STOCK (EOY), '000 SQ M</b>             |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| London (Central)                          | 22 185  | 22 484  | 22 884  | 23 388  | 23 757  | 23 813  | 23 886  | 23 922  | 23 922  |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 48 817  | 49 453  | 50 208  | 51 459  | 52 066  | 52 715  | 53 217  | 53 245  | 53 363  |    |    |
| Budapest                                  | 1 730   | 1 856   | 2 108   | 2 401   | 2 561   | 2 592   | 2 643   | 2 572   | 2 595   |    |    |
| Warsaw                                    | 2 557   | 2 708   | 2 979   | 3 248   | 3 436   | 3 597   | 3 859   | 3 935   | 4 011   |    |    |
| Madrid                                    | 10 311  | 10 632  | 10 842  | 11 081  | 11 259  | 11 310  | 11 486  | 11 537  | 11 537  |    |    |
| <b>VACANCY RATE (EOY), %</b>              |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| London                                    | 6,6%    | 4,3%    | 5,7%    | 7,8%    | 7,0%    | 6,9%    | 5,7%    | 6,2%    | 6,45%   |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 6,4%    | 5,7%    | 6,6%    | 8,0%    | 7,8%    | 7,1%    | 7,3%    | 7,7%    | 7,76%   |    |    |
| Budapest                                  | 12,8%   | 12,2%   | 16,8%   | 21,9%   | 24,7%   | 23,4%   | 25,4%   | 23,97%  | 24,31%  |    |    |
| Warsaw                                    | 5,4%    | 3,1%    | 2,9%    | 7,3%    | 7,2%    | 6,7%    | 8,8%    | 9,9%    | 10,46%  |    |    |
| Madrid                                    | 5,3%    | 4,5%    | 6,2%    | 9,6%    | 10,5%   | 10,7%   | 11,9%   | 11,62%  | 12,25%  |    |    |
| <b>TAKE UP, '000 SQ M</b>                 |         |         |         |         |         |         |         |         |         |    |    |
| London                                    | 1 044   | 1 026   | 886     | 567     | 1 056   | 678     | 680     | 201     | 222     |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 2 790   | 2 641   | 2 357   | 1 751   | 2 092   | 2 321   | 2 098   | 375     | 453     |    |    |
| Budapest                                  | 249     | 325     | 330     | 294     | 307     | 397     | 345     | 71      | 74      |    |    |
| Warsaw                                    | 412     | 492     | 524     | 280     | 549     | 576     | 606     | 155     | 179     |    |    |
| Madrid                                    | 680     | 861     | 478     | 309     | 436     | 339     | 269     | 150     | 60      |    |    |

## EUROPEAN RETAIL INDICATORS

|   | 2006    | 2007     | 2008     | 2009     | 2010    | 2011     | 2012     | 2013     |          |    |    |
|---|---------|----------|----------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|----|----|
|   |         |          |          |          |         |          |          | Q1       | Q2       | Q3 | Q4 |
| <b>PRIME HIGH STREET RENTS (AVG) \$ / SQ M / YEAR</b> |         |          |          |          |         |          |          |          |          |    |    |
| London (West End)                                     | \$8 164 | \$9 364  | \$8 614  | \$8 072  | \$9 257 | \$9 809  | \$10 293 | \$10 297 | \$11 267 |    |    |
| Paris (Avenue des Champs Elysees)                     | \$8 623 | \$10 392 | \$11 511 | \$10 745 | \$9 366 | \$10 381 | \$12 944 | \$17 021 | \$17 232 |    |    |
| Budapest (Vaci Utca)                                  | \$1 827 | \$2 004  | \$2 233  | \$1 688  | \$1 585 | \$1 614  | \$1 406  | \$1 387  | \$1 404  |    |    |
| Warsaw (Chmielna)                                     | \$973   | \$1 316  | \$1 519  | \$1 366  | \$1 220 | \$1 207  | \$1 097  | \$1 063  | \$1 076  |    |    |
| Madrid (Preciados)                                    | \$3 351 | \$4 008  | \$4 288  | \$4 051  | \$3 805 | \$3 966  | \$3 748  | \$3 698  | \$3 744  |    |    |
| <b>PRIME HIGH STREET YIELDS (EOY), %</b>              |         |          |          |          |         |          |          |          |          |    |    |
| London (West End)                                     | 3,50%   | 3,75%    | 4,00%    | 4,00%    | 3,00%   | 3,00%    | 3,0%     | 2,8%     | 2,75%    |    |    |
| Paris (Avenue des Champs Elysees)                     | 4,25%   | 4,00%    | 4,75%    | 5,00%    | 4,75%   | 4,50%    | 4,0%     | 3,8%     | 3,75%    |    |    |
| Budapest (Vaci Utca)                                  | 5,75%   | 5,50%    | 6,50%    | 7,75%    | 7,00%   | 6,50%    | 6,8%     | 7,0%     | 7,0%     |    |    |
| Warsaw (Chmielna)                                     | 7,75%   | 7,50%    | 8,50%    | 9,25%    | 8,50%   | 7,50%    | 7,8%     | 7,8%     | 7,75%    |    |    |
| Madrid (Preciados)                                    | 4,25%   | 4,25%    | 5,50%    | 5,35%    | 4,75%   | 4,9%     | 4,9%     | 4,9%     | 4,85%    |    |    |

## EUROPEAN INDUSTRIAL INDICATORS

|   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |        |    |    |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----|----|
|   |        |        |        |        |        |        |        | Q1     | Q2     | Q3 | Q4 |
| <b>PRIME RENTS (AVG) \$ / SQ M / YEAR</b> |        |        |        |        |        |        |        |        |        |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | \$110  | \$131  | \$147  | \$141  | \$136  | \$155  | \$156  | \$154  | \$208  |    |    |
| Budapest                                  | \$72   | \$75   | \$75   | \$64   | \$57   | \$58   | \$55   | \$54   | \$55   |    |    |
| Warsaw                                    | \$57   | \$45   | \$65   | \$83   | \$86   | \$96   | \$89   | \$85   | \$86   |    |    |
| Madrid                                    | \$117  | \$145  | \$150  | \$122  | \$96   | \$90   | \$82   | \$81   | \$78   |    |    |
| <b>PRIME YIELDS (EOY), %</b>              |        |        |        |        |        |        |        |        |        |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 6,00%  | 6,00%  | 7,25%  | 8,25%  | 7,00%  | 7,00%  | 7,25%  | 7,25%  | 7,25%  |    |    |
| Budapest                                  | 7,00%  | 6,75%  | 8,00%  | 9,50%  | 9,00%  | 9,00%  | 9,0%   | 9,0%   | 9,0%   |    |    |
| Warsaw                                    | 7,00%  | 6,75%  | 8,00%  | 8,50%  | 8,50%  | 7,75%  | 7,5%   | 7,5%   | 7,5%   |    |    |
| Madrid                                    | 5,8%   | 6,3%   | 7,5%   | 8,0%   | 7,8%   | 8,3%   | 8,25%  | 8,25%  | 8,25%  |    |    |
| <b>STOCK (EOY), '000 SQ M</b>             |        |        |        |        |        |        |        |        |        |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 9 250  | 10 235 | 11 138 | 11 507 | 11 782 | 11 966 | 12 367 | 12 418 | 12 443 |    |    |
| Budapest                                  | 902    | 1 064  | 1 327  | 1 487  | 1 805  | 1 807  | 1 823  | 1 825  | 1 823  |    |    |
| Warsaw                                    | 1 578  | 1 803  | 2 167  | 2 483  | 2 611  | 2 629  | 2 714  | 2 715  | 2 728  |    |    |
| Madrid                                    | 39 750 | 39 838 | 40 561 | 40 811 | 41 126 | 41 361 | 41 361 | 41 411 | 41 411 |    |    |
| <b>VACANCY RATE (EOY), %</b>              |        |        |        |        |        |        |        |        |        |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 8,9%   | 8,1%   | 9,9%   | 12,6%  | 10,2%  | 8,4%   | 8,1%   | 8,9%   | 8,04%  |    |    |
| Budapest                                  | 5,9%   | 17,2%  | 17,3%  | 18,8%  | 19,5%  | 20,8%  | 19,4%  | 21,7%  | 22,83% |    |    |
| Warsaw                                    | 8,9%   | 7,4%   | 11,2%  | 17,1%  | 19,4%  | 17,3%  | 14,6%  | 16,21% | 15,92% |    |    |
| Madrid                                    | 5,5%   | 3,8%   | 3,7%   | 5,5%   | 7,3%   | 8,4%   | 9,3%   | 9,5%   | 9,72%  |    |    |
| <b>TAKE UP, '000 SQ M</b>                 |        |        |        |        |        |        |        |        |        |    |    |
| Paris (Ile de France)                     | 1 005  | 700    | 640    | 601    | 814    | 837    | 563    | 208    | 58     |    |    |
| Budapest                                  | 152    | 229    | 308    | 280    | 210    | 327    | 355    | 31     | 21     |    |    |
| Warsaw                                    | 260    | 445    | 556    | 216    | 451    | 743    | 483    | 183    | 112    |    |    |
| Madrid                                    | 1 225  | 918    | 630    | 325    | 390    | 270    | 225    | 60     | 47     |    |    |

Source: Cushman &amp; Wakefield



## RESEARCH DEPARTMENT

## ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ



**DENIS SOKOLOV**  
PARTNER  
RESEARCH DIRECTOR

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



**LADA BELAYCHUK**  
ASSOCIATE DIRECTOR  
DEPUTY RESEARCH DIRECTOR

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



**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)



**MAXIM ILYIN**  
CONSULTANT  
CAPITAL MARKETS

[Maxim.ilyin@eur.cushwake.com](mailto:Maxim.ilyin@eur.cushwake.com)

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

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

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

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

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

© 2013 Cushman & Wakefield. All rights reserved.

