

MARKETBEAT

RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication

Q4 2014



CONTENTS



MACRO REVIEW

МАКРОЭКОНОМИКА



CAPITAL MARKETS

РЫНКИ КАПИТАЛА



RETAIL

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



OFFICES

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



WAREHOUSE

СКЛАДЫ

MOBILE APPS



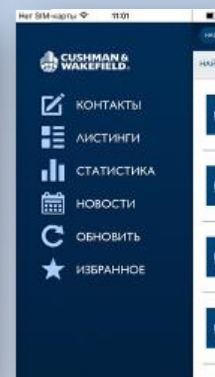
Cushman and Wakefield

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



C&W Interactive maps

COMMERCIAL REAL ESTATE ON THE MAP
ИНТЕРАКТИВНАЯ КАРТА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
РОССИИ



MACRO REVIEW

Russia

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q4 2014

GDP GROWTH FORECASTS ПРОГНОЗЫ РОСТА ВВП

	2014	2015	2016	2017
Ministry of Economic Development	0.6%	-0.8%	-	-
Central Bank	0.6%	-4.5%	-0.9%	5.6%
Citigroup	0.5%	-1%	1.7%	

SUMMARY

By the end of 2014 the most relevant economic forecast came from the Russian Central Bank. The scenario was developed for USD60 per barrel of crude oil. According to this scenario GDP, will shrink by 4.5% in 2015 and recovery will not start prior to 2017.

The depth of economic correction will become clear after Q1 2015 when FX market volatility will calm down and inflation will fully roll out.

A significant amount will depend on government's ability to cope with high inflation that could easily reach 20%.

We expect the Ministry of Economic Development to review its base case scenario for 2015-2016 in Q1 2015.

КРАТКИЙ ОБЗОР

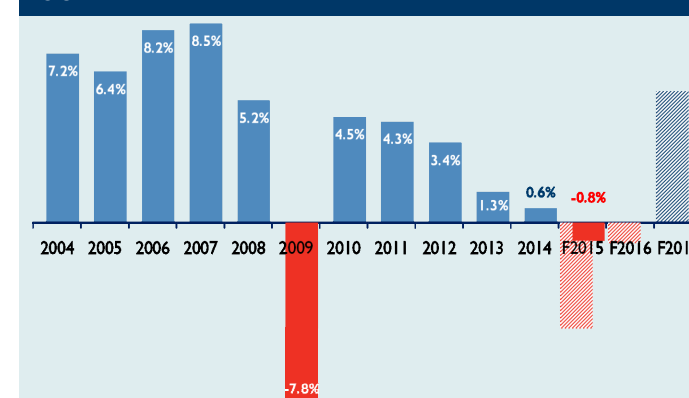
По состоянию на конец 2014 года в качестве базового прогноза рассматривается сценарий ЦБ РФ, рассчитанный для цены нефти в 60 долларов. Он предусматривает снижение ВВП на 4,5% и восстановление положительной динамики не ранее 2017 года.

Реальная глубина падения экономики станет ясна к концу первого квартала, когда завершатся колебания валютного курса и в полной мере раскроются инфляционные процессы.

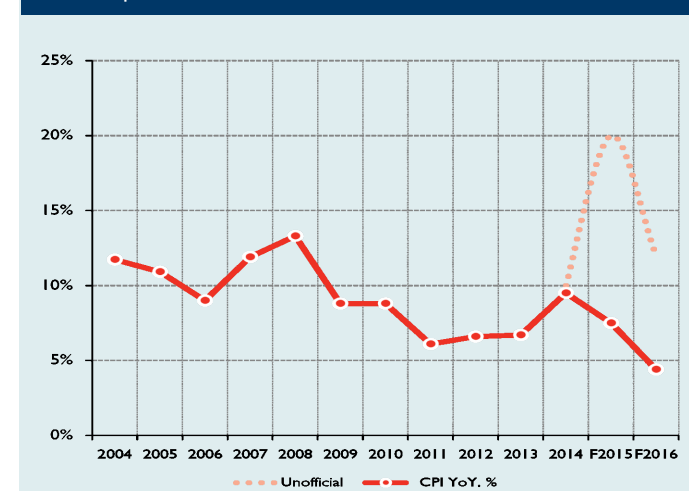
Многое будет зависеть от того, как правительство будет справляться с высокой инфляцией, которая, вполне вероятно, может достичь 20%.

Мы ожидаем пересмотра базовых прогнозных показателей от Минэкономразвития в первом квартале.

GDP GROWTH РОСТ ВВП



INFLATION ИНФЛЯЦИЯ



CONSUMER MARKET

The consumer market will swiftly react to the economic downturn. Devaluation, inflation, decrease in income will severely hit consumer spending. The Ministry of Economic Development forecasts that retail sales and services will shrink next year by 1.8%. However next year we expect that this forecast, made before the major wave of devaluation, will be downgraded in Q1.

Consumer credit will stop fuelling retail sales because new loans will be offered at significantly higher interest rates.

We expect modern retail may shrink next year by 15-20%. However? due to the resilience of the sector it may recover in 2016—sooner than the Russian economy.

There are 2 factors that will help the retail sector to pass through difficult times.

1. Small-scale retail. While retail chains will try to adapt to new pricing and consumption patterns, small business may take the chance and fill available niches. Small retailers will optimize tax payments to fit the new market reality. In some regions, this retail format may even become an employment driver.
2. Consumer habits. The urban population had already adopted modern consumption patterns. Economic and political shifts will obviously affect them but on a minor scale. As a result, the decrease in disposable income will affect consumption of more expensive goods, but spending for leisure may suffer less.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Потребительский рынок быстрее всего ощутит снижение экономической активности в стране. Девальвация, инфляция, снижение занятости и доходов заметно ударит по потребительской активности. Минэкономразвития ожидает в следующем году снижение оборота розничной торговли на 1,8% в реальном исчислении. Однако, эта оценка была сделана еще до девальвации рубля. Поэтому мы считаем, что сокращение рынка может быть более значительным.

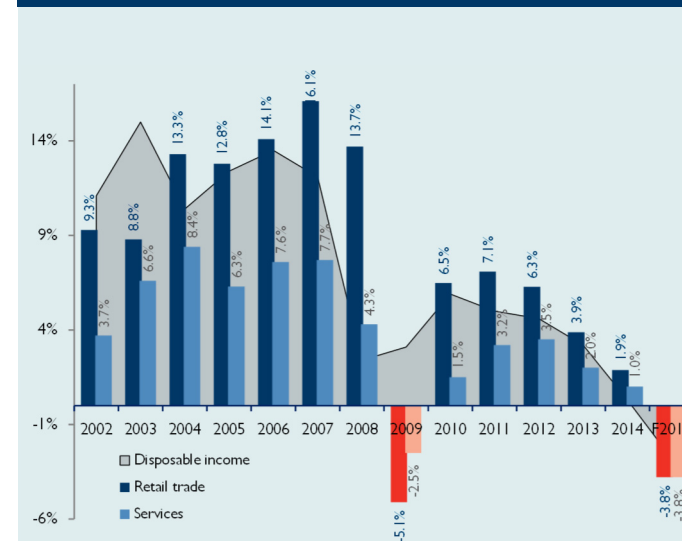
Потребительское кредитование окончательно перестанет поддерживать ритейл, так как повышенные ставки не позволят рефинансировать старые долги.

Мы полагаем, что в целом, форматная торговля в 2015 г сократится на 15-20%, однако, благодаря высокой способности этого сегмента к адаптации, восстановление произойдет уже в 2016 г.

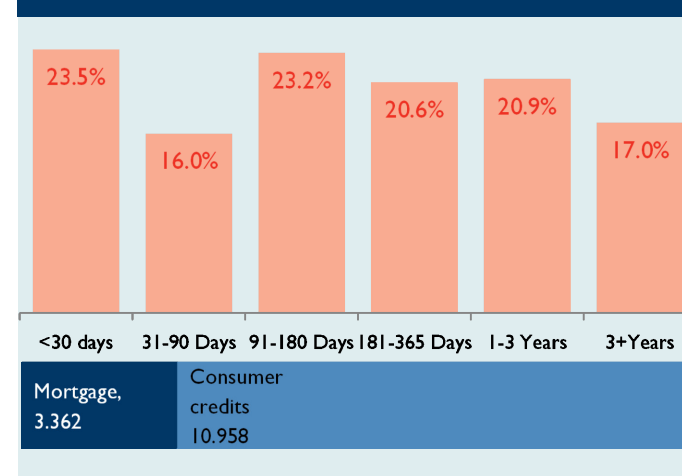
Однако есть несколько факторов, которые будут поддерживать потребительский рынок в 2015 г.

1. Неформатная торговля. Пока торговые сети будут пытаться адаптировать бизнес-модели к новым условиям, возникнет ниша для неформатной торговли с оптимизированными затратами. В регионах развитие такой торговли может даже стать драйвером рынка труда.
2. Потребительские привычки. Население крупных городов уже привыкло к современным форматам торговли и общественного питания. Поэтому не исключено, что общее сокращение располагаемых доходов в первую очередь скажется на спросе на дорогие товары длительного использования. Тогда как расходы на развлечения оптимизируются незначительно.

RETAIL TRADE, SERVICES AND DISPOSABLE INCOME
РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, УСЛУГИ И РАСПОЛАГАЕМЫЕ ДОХОДЫ



CONSUMER CREDITS RATES AND STRUCTURE
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ. СТРУКТУРА И СТАВКИ



CAPITAL MARKETS

Russia

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q4 2014

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

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

2014	2015
4.1 bn	2.5 bn
11.00 %	
11.00 %	
13.00 %	

SUMMARY

In 2014, the total volume invested in commercial real estate in Russia was US\$ 4.1 bn. The number is significantly lower than the volumes invested in 2011—2013 (US\$ 7.5—8.1 bn) and comparable to the volume during the 2010 recovery (US\$ 4.0 bn).

The global and domestic macroeconomic situation forced us to dramatically decrease our 2015 forecast to US\$ 2.5 bn.

In Q4 2014, the CBR increased the key rate up to 17% pointing to the oil price downturn, toughed sanctions and the need to limit inflation / devaluation risks. Following the CBR and overall market trends, we have increased the capitalization rates 1.75 pp, 1.50 pp, 1.50 pp for offices, prime retail and warehouse objects, respectively, setting them at 11.00%, 11.00% and 13.00%. At the same time, these new capitalization rates do not fully reflect new financing terms including the key rate at 17%.

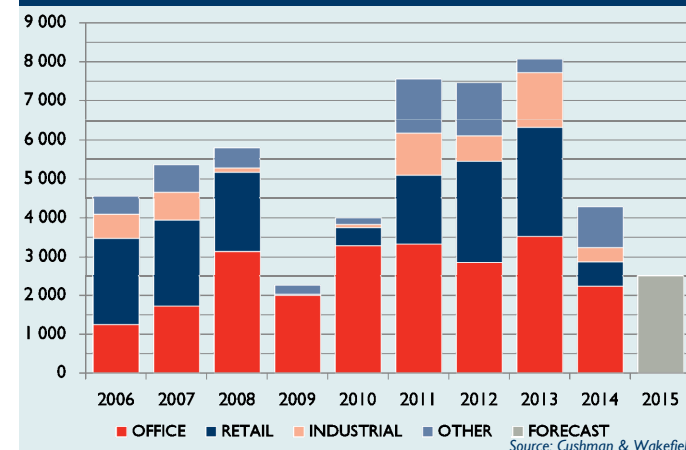
КРАТКИЙ ОБЗОР

В 2014 г. суммарный объём инвестиций в коммерческую недвижимость России составил 4,1 млрд долл. США, что значительно ниже показателей 2011 — 2013 гг. (7,5 — 8,1 млрд долл. США) и сравнимо с показателем 2010 г. (4,0 млрд долл. США).

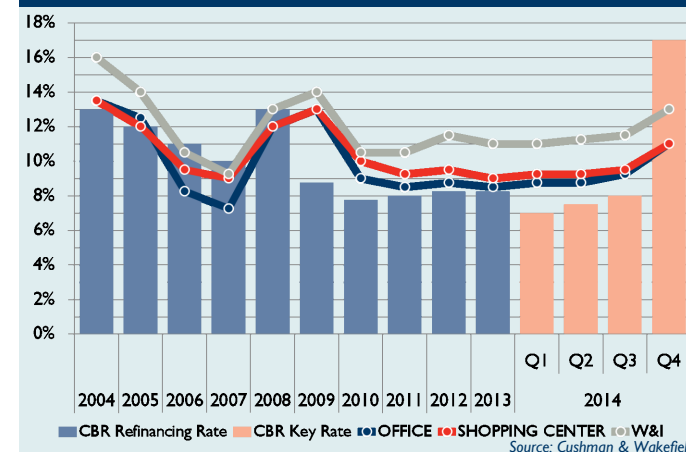
Ситуация в мире и стране заставляет нас понизить прогноз на 2015 г. до 2,5 млрд долл. США.

В IV кв. 2014 г. ЦБ РФ трижды повышал ключевую ставку (в последний раз — до 17%), аргументируя свои решения падением цены на нефть, усиливающимися санкциями и необходимостью ограничить девальвационные и инфляционные риски. В соответствии с позицией ЦБ и имеющими место на рынке трендами мы повысили оценку ставок капитализации до 11.00%, 11.00%, 13.00% для офисных, торговых и складских объектов соответственно. В то же время наша оценка не полностью отражает новые условия финансирования, включающие значение ключевой ставки, равное 17%.

TOTAL INVESTMENTS BY SECTOR, US\$ MN
ИНВЕСТИЦИИ ПО СЕКТОРАМ, МЛН ДОЛЛ. США



MOSCOW PRIME CAPITALIZATION RATES
СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ «ПРАЙМ» В МОСКВЕ



STRUCTURE

In 2014, US\$ 3.4 bn and US\$ 0.8 bn were invested by domestic and foreign companies, respectively. Foreign companies' investments fell 67% (from US\$ 2.4 bn in 2013 to US\$ 0.8 bn) though the total volume decreased 49% (from US\$ 8.1 bn in 2013 to US\$ 4.1 bn). European and American investors spent more than six times less than in 2013 (US\$ 371 mn vs US\$ 2.4 bn). At the same time, Asian companies invested US\$ 410 mn.

The office sector remains the most attractive for investors. US\$ 2.2 bn (54%) was invested in the office sector (including US\$ 2.0 bn invested in Moscow and US\$ 200 mn invested in St. Petersburg). We believe two investment trends will typify the nearest future — decreasing total volume and an increasing office share. The market will be concentrated around the high quality office buildings in million-plus cities.

We expect that the erosion in purchasing power will decrease the existing cash flow from retailers to landlords (which will definitely affect the investment attractiveness of retail properties).

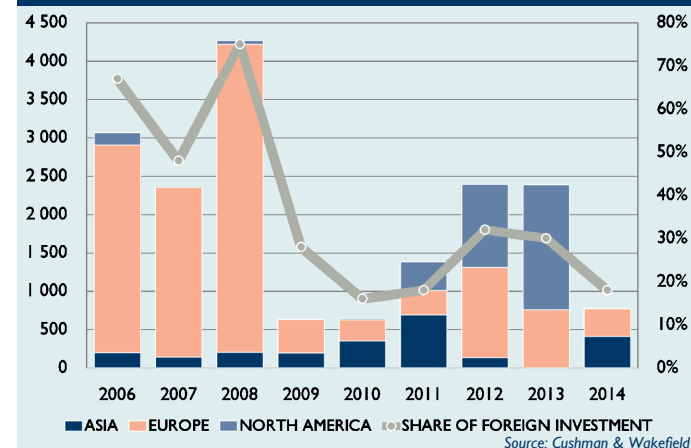
СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ

В 2014 г. местные и иностранные компании инвестировали 3,4 и 0,8 млрд долл. США соответственно. Инвестиции иностранных компаний упали на 67% (с 2,4 млрд долл. США в 2013 г. до 0,8 млрд долл. США). В то же время суммарный объём уменьшился на 49% (с 8,1 млрд долл. США в 2013 г. до 4,1 млрд долл. США). Европейские и американские компании инвестировали более чем в шесть раз меньше средств, чем в 2013 г. В то же время азиатские компании инвестировали 410 млн долл. США (0 долл. США в 2013 г.).

Офисы остаются для инвесторов наиболее привлекательным сектором. 2,2 млрд долл. США (54%) были инвестированы в офисную недвижимость (включая 2,0 млрд долл. США инвестиций в Москве и 200 млн долл. США — в Санкт-Петербурге). Мы считаем, что ближайший период времени будет характеризоваться двумя тенденциями — уменьшением общего объёма и увеличением доли инвестиций в офисы. Рынок будет сконцентрирован вокруг высококачественных офисных зданий в городах-миллионниках.

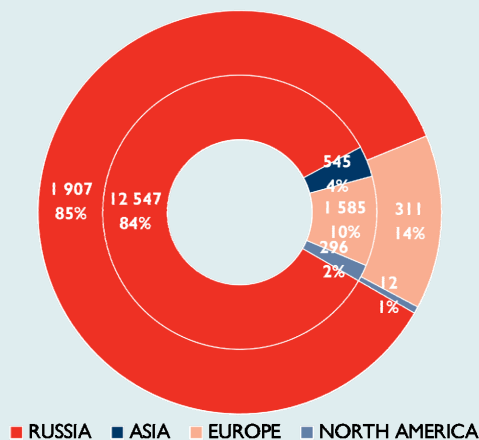
Мы ожидаем, что снижение покупательной способности населения приведёт к истощению денежных потоков от арендаторов к арендодателям, что неминуемо скажется на инвестиционной привлекательности торговой недвижимости.

TOTAL INVESTMENTS BY ORIGIN, US\$ MN
ИНВЕСТИЦИИ ПО ПРОИСХОЖДЕНИЮ, МЛН ДОЛЛ. США

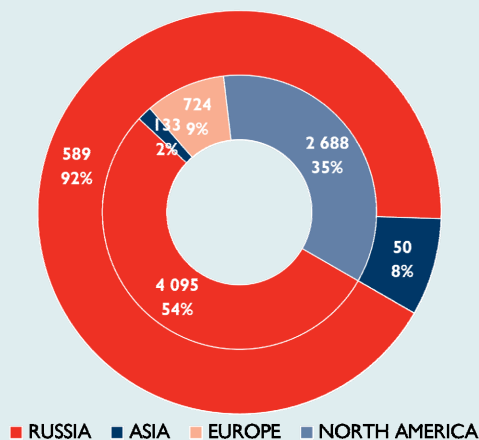


INVESTMENT VOLUME BY ORIGIN, 2014 VS 2009—2013, US\$ MN | ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ПРОИСХОЖДЕНИЮ, 2014 VS 2009—2013, МЛН ДОЛЛ. США

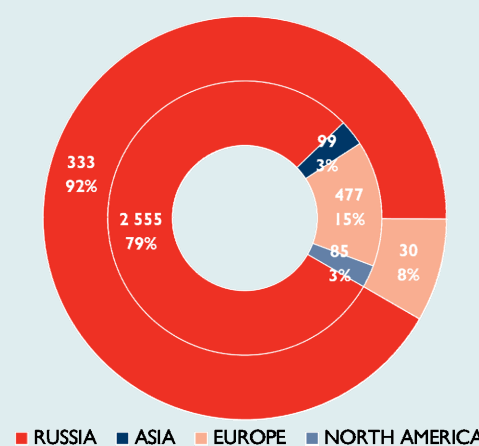
OFFICE | ОФИСЫ



RETAIL | ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ



WAREHOUSES | СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ



RETAIL

MOSCOW/RUSSIA

A Cushman & Wakefield Research Publication



2014



VACANCY RATE PRIME / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПРАЙМ (prime shopping centers, Moscow) / (действующие прайм ТЦ, Москва)	1,5%
VACANCY RATE / ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ (quality shopping centers, Moscow) / (действующие качественные ТЦ, Москва)	10%
PRIME RENTAL RATE INDICATOR / ПРАЙМ ИНДИКАТОР АРЕНДНЫХ СТАВОК (prime shopping center retail gallery, Moscow) / (галереи в прайм ТЦ, Москва)	US\$ 2,625
TOTAL QUALITY STOCK, RUSSIA ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В РОССИИ	19.16 mln sq m 660 quality projects*

OUTLOOK

In 2014 the retail real estate, market being under pressure of the economic and political changes started the structural transformation. In 2015 consumer' spending will decline, especially in H1. Retailers' activity will be aimed at business model optimization and cost (and above all real estate costs) reduction. The vacancy rate in existing shopping malls will increase significantly (a number of retailers are likely to close their stores). The greatest problem of new malls (along with the lack of financing) will be bringing in tenants. Despite a huge construction pipeline, most of the announced projects will be frozen in 2015-2016.

Within the next year, Russian ruble will become the main currency in retail lease agreements. The downward correction of rent will happen for all tenant profiles (both for existing and pre-lease agreements).

ПРОГНОЗ

В 2014 году рынок торговой недвижимости в России, находясь под давлением экономических и политических факторов, начал процесс фундаментальной структурной трансформации. В 2015 году покупательская активность россиян будет низкой, особенно в первой половине 2015 года. Многие ритейлеры займут выжидательную позицию, концентрируясь на управлении существующими портфелями. Уровень вакантности в существующих торговых центрах значительно повысится (многие торговые точки будут закрываться). Привлечение арендаторов в новые торговые центры будет одной из главных проблем (наряду с вопросами финансирования) для строящихся торговых центров. Несмотря на высокие объемы заявленных проектов, большая часть из них в 2015-2016 гг. будет заморожена.

В течение 2015 года договорные отношения в сегменте торговой недвижимости полностью перейдут в рублевую зону. Коррекция ставок аренды будет проведена для всех групп ритейлеров как по существующим, так и по новым договорам.

NEW CONSTRUCTION, RUSSIA

2014

2.2 mn sq m

63 projects

2015

1.5 mn sq m

35 projects

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

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

RETAILERS

The demand for retail premises has decreased significantly mid 2014. Only market segment leaders announce their expansion plans.

The main problems of retailers are:

- Cost' increase: The retail price increase is lower than the purchase price increase.
- Variety reduction and a sales volume drop in the near future. The main reasons for these are import restrictions and high purchase prices.
- Future uncertainty elevates the risk of investment in renting and marketing new retail locations and signing long-term lease agreements.
- After extremely high sales in December 2014, the decrease in sales volumes is expected in the beginning of 2015. It is connected with a drop in consumer activity while the level of operational expenses is the same or is increasing.

Since Q3 2014, tenants have started to renegotiate lease contracts with landlords due to growing costs and expected sales decrease in 2015. In order to attract retailers to new spaces it is now important to show possible sales volumes (incomes) and marketing expenses for new locations (costs). On the basis of this information, retailers assess their allowable costs for real estate.

The most sustainable will be retailers with optimized logistics costs for deliveries from producer to consumer. Federal and international chain retailers will also be relatively stable. We expect DIY and children goods segments to be relatively consistent as well.

ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ

Начиная с середины 2014 года, спрос на торговые площади существенно снизился. О планах развития объявляют в основном лидеры рынка в своих сегментах.

Основными проблемами торговых операторов являются:

- Рост затрат. Рост цен на продаваемые товары отстает от растущих закупочных цен.
- Сокращение ассортимента, являющееся предпосылкой снижению объемов продаж в ближайшем будущем. Основными причинами сокращения ассортимента является ограничение импорта и высокие закупочные цены.
- Непредсказуемость будущего, которая повышает риски инвестиций в аренду и маркетинг новых торговых точек, а также подписание долгосрочных договоров аренды.
- После бума продаж в декабре 2014 года, в начале 2015 года ожидается снижение объемов продаж, связанное со снижением потребительской активности, при сохраняющихся или растущих операционных расходах.

Растущие расходы и ожидание снижения объемов продаж в 2015 году приводит к тому, что арендаторы торговых площадей с конца 3 кв. 2014 г. начали инициировать пересмотр договорных отношений с арендодателями. Для привлечения торговых операторов на новые торговые площадки наиболее важным аргументом является доказательная оценка возможного объема продаж (доходы) и затрат на маркетинг новой торговой точки (расходы). На основании этих данных проводится оценка допустимых расходов на недвижимость.

Наиболее устойчивыми будут ритейлеры с эффективными затратами на логистику поставок от производителя до потребителя. Относительно стабильными будут федеральные и международные сетевые операторы. По товарным группам мы ожидаем относительную устойчивость сегментов товаров для детей и DIY.



NEW CONSTRUCTION 2014

Quality retail construction in 2014 was at a record level in Moscow and in Russia. At a whole 60 new shopping centers with a total GLA of 2.1 sq m were delivered in 49 Russian cities.

In Moscow 14 new shopping centers with a total GLA of 0.67 sq m were delivered. In 2014 a record volume of new retail spaces was delivered in Moscow.

The biggest mall in Europe, AviaPark, was opened in Moscow in November.

Outside of Moscow, 46 shopping centers with a total GLA of 1.54 mln sq m.

In the majority of shopping centers, soft openings took place—anchor tenants and just a portion of the retail gallery were opened.

СТРОИТЕЛЬСТВО—ИТОГИ 2014

2014 год стал рекордным по объемам новых торговых площадей как в Москве, так и по всей России. Всего было введено 2,1 млн кв. м торговых площадей в 60 торговых центрах в 49 городах России.

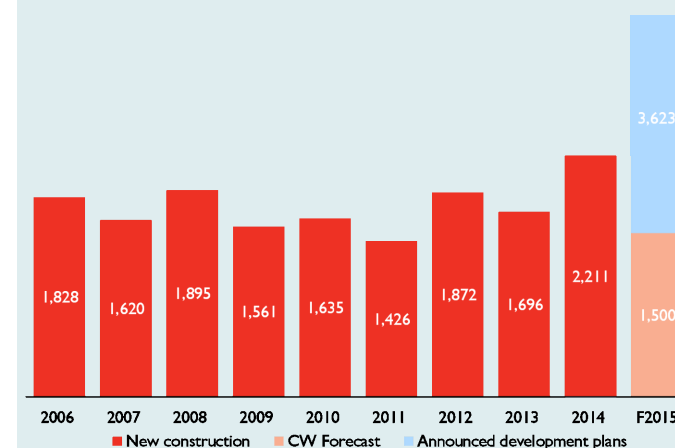
В Москве было открыто 14 новых торговых центров общей торговой площадью 0,67 млн кв. м. 2014 год стал рекордным для Москвы по объемам новых торговых площадей за всю историю развития торговых центров.

Важнейшим событием в Москве стало открытие крупнейшего в Европе торгового центра Авиапарк.

Вне Москвы было построено 46 торговых центров общей торговой площадью 1,54 млн кв. м. В большинстве торговых центров прошли лишь технические открытия, в торговых галереях много свободных помещений.

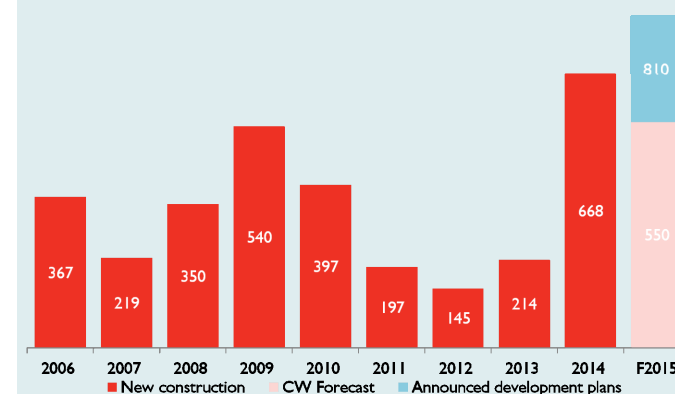
В основном строятся районные торговые центры среднего размера (GLA 20-30 000 кв. м).

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



Source: Cushman & Wakefield

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



Source: Cushman & Wakefield



PLANETA, NOVOKUZNETSK (GLA 72,900 sq m)



AVIAPARK, MOSCOW (GLA 230,000 sq m)

VODNIY (GLA 32,500 sq m) VODNIY (GLA

NEW CONSTRUCTION - FORECAST

Construction activity will slow in 2015-2016 due to the following factors:

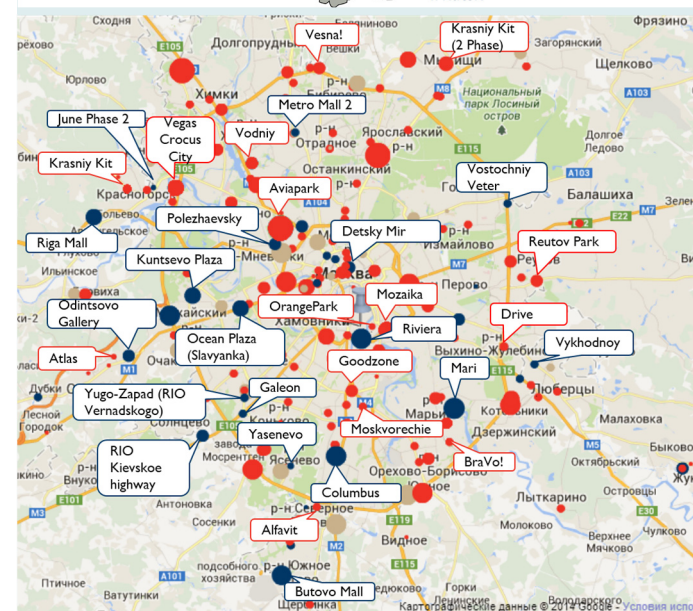
- Vacancy rate in existing shopping centers which started to increase in 2014 and will continue its growth in 2015.
- Vacancy rate in new shopping centers. The growing vacancy rate in existing shopping centers leads to high competition for tenants between landlords of existing and new retail spaces. In these conditions old shopping centers with formed catchment areas and a predictable target audience will have an advantage over new projects. We expect new projects to have problems with occupancy and demand elasticity will be low. The high vacancy rate will cause a slowdown in construction process and delivery dates will be moved for an indefinite term (until tenants are found).
- Exchange risks. Before 2014, new projects were generally financed in foreign currency (US Dollars). Many lease agreements are now being reviewed and their currency is being changed to rubles because of the unstable exchange rate. The currency loan service has to be restructured. This process can affect the construction speed of the shopping centers that are planned for 2015-2016 delivery.
- Loans in rubles. Since the beginning of 2014, the credit provision to construction projects in Russia was made by Russian investors and is mostly carried out in Russian rubles. The high interest rate for ruble-denominated credits (15%) increases the risk of investing in real estate and can lead to a decrease in the number of new projects. A decrease in construction activity stabilizes demand and supply.

СТРОИТЕЛЬСТВО—ПРОГНОЗ

В 2015-2016 годах строительная активность будет сдерживаться следующими факторами:

- Вакантность в существующих торговых центрах, которая начала расти 2014 г. и рост продолжится в 2015 г.
- Заполняемость новых торговых центров. Растущая вакантность в уже существующих торговых центрах приводит к высокой конкуренции за арендаторов между старыми торговыми центрами и новыми площадками. В этих условиях старые площадки с сформировавшимися зонами охвата и предсказуемой целевой аудиторией будут иметь преимущества перед новыми проектами. Новые проекты будут испытывать существенные проблемы с заполняемостью, эластичность спроса на новые площадки будет низкой. Низкая заполняемость будет приводить к замедлению темпов строительства и переносу сроков открытия на неопределенный срок (до привлечения арендаторов).
- Валютные риски. До 2014 г. финансирование торговых проектов проходило в основном в валюте (доллары США). В связи с массовым переходом на рублевые договоры аренды и нестабильность обменного курса, обслуживание валютных кредитов необходимо реструктурировать. Этот процесс может отразиться на темпах строительства тех торговых центров, которые планируются к выводу на рынок в 2015-2016 гг.
- Кредиты в рублях. С начала 2014 года кредитование строительных проектов в России стало ограничено узкой группой российских инвесторов и все чаще проводится в российских рублях. Высокая ставка рублевых кредитов (от 15%) повышает риски инвестиций в недвижимость, что может привести к снижению количества новых проектов. Снижение строительной активности стабилизирует баланс спроса и предложения.

NEW CONSTRUCTION 2014 НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2014 ГОДУ



* Moscow: red—delivered in 2014, blue—planned for 2015

* Москва: красным цветом обозначены торговые центры, открытые в 2014 году, синим—планируемые к открытию в 2015.

Source: Cushman & Wakefield

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

LOCATION	PROPERTY NAME	RETAIL GLA, SQ M	DELIVERY
Novokuznetsk	City Mall	63,000	Q1
Ekaterinburg	Greenvich (phase IV)	55,000	Q1
Murmansk	Severnoe Nagornoe (phase 2)	30,000	Q1
St. Petersburg	Zanevskiy kaskad (phase 3)	24,440	Q1
Ivanovo	Topol' (phase 2)	21,000	Q1
Sochi	Gorki Gorod Mall	18,000	Q1
Saratov	Oranzheviy	46,000	Q2
Tomsk	Izumrudniy gorod	32,000	Q2
Tver	Torgovy Park №1	24,900	Q2
Tambov	RIO	20,000	Q2
Kemerovo	Avrora	18,000	Q2
Arzamas	Omega	15,026	Q2
Samara	Ambar	90,000	Q3
Petrozavodsk	Lotos Plaza	62,800	Q3
St. Petersburg	Monpansie	30,500	Q3
Ufa	Arkada	25,000	Q3
Rubtsovsk	Raduga	24,000	Q3
Arkhangelsk	Evropark	21,000	Q3
Surgut	Surgut City Mall (phase 2)	20,348	Q3
Yaroslavl	Yarkiy	15,685	Q3
Krasnoyarsk	Planeta (phase 3)	15,000	Q3
Ussuriysk	Moskva	10,000	Q3
Barnaul	Arena	75,000	Q4
Novokuznetsk	Planeta	72,900	Q4
St. Petersburg	Evropolis	60,000	Q4
Novosibirsk	Galereya Novosibirsk	52,500	Q4
Irkutsk	KomsoMall	47,700	Q4
Smolensk	Maxi	47,500	Q4
Sterlitamak	Fabri (phase 2)	42,000	Q4
Orenburg	KIT (phase 1)	38,200	Q4
Arkhangelsk	Titan Arena	31,000	Q4
Kursk	Evropa (phase 1)	30,000	Q4
Ivanovo	Yasen'	25,000	Q4
Saratov	Happy Mall (phase 2)	25,000	Q4
Ioshkar-Ola	Yolka	24,000	Q4
Izhevsk	Petrovskiy (phase 2)	11,900	Q4
Barnaul	Prazdnichiy	11,036	Q4
Ufa	Planeta (phase 2)	9,500	Q4
Orsk	Evropeyskiy (phase 2)	9,000	Q4
TOTAL GLA RUSSIA 2014 (without Moscow and Moscow region)		1,293,935	

Source: Cushman & Wakefield

NEW CONSTRUCTION 2014, MOSCOW REGION
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2014 ГОДУ, МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

LOCATION	PROPERTY NAME	RETAIL GLA, SQ M	DELIVERY
Moscow	Goodzone	56,000	Q1
	Moskvorechye	19,780	Q1
	Vegas Crocus City	112,500	Q2
	Vesna!	56,000	Q2
	Otrada (phase 3)	11,542	Q2
	Caramel	5,000	Q2
	Vodniy	32,500	Q3
	BraVo!	21,000	Q3
	Alfavit	11,000	Q3
	Aviapark	230,000	Q4
	Mozaika	68,000	Q4
	Drive	26,000	Q4
	OrangePark	10,200	Q4
	Outlet Village Belaya Dacha (phase 2)	9,000	Q4
Total GLA Moscow 2014		668,522	
Reutov	Reutov Park	42,600	Q1
Krasnogorsk	Krasniy Kit	21,000	Q1
Sergiev Posad	Kapitoliy	25,000	Q3
Noginsk	007-M7 Retail Park	77,400	Q4
Mytishi	Krasny Kit (phase 2)	47,500	Q4
Stupino	Kurs	21,000	Q4
Odintsovo	Atlas	14,000	Q4
Total GLA Moscow Region (without Moscow) 2014		248,500	

Source: Cushman & Wakefield

Качественные форматы торговли—торговые центры, многофункциональные комплексы, аутлеты и т.д. В таблицу включены проекты крупнейших торговых объектов, планируемые к вводу в 2015, и все уже построенные качественные торговые объекты в 2014 году (любой площади).

RUSSIA (EXCL/ MOSCOW) NEW CONSTRUCTION 2015
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2015 ГОДУ, РОССИЯ

LOCATION	PROPERTY NAME	RETAIL GLA, SQ M	DELIVERY
Moscow, GLA > 25,000 sq m			
Moscow	Columbus	136,000	Q1
	Riviera	97,000	Q4
	Kuntsevo Plaza	65,000	Q1
	Ocean Plaza	61,818	Q4
	Butovo Mall	57,000	Q3
	Yugo-Zapad (RIO Vernadskogo)	53,000	Q4
	Mari	50,000	Q1
	TPS Nedvizhimost project on Polezhaevskaya	49,000	Q4
	RIO Kievskoe highway	40,300	Q1
	Detsky Mir	34,000	Q2
Moscow region, GLA > 25,000 sq m			
Zelenograd	Zelenopark	110,000	Q1
Krasnogorsk	Riga Mall	80,000	Q4
Electrostal	Torgovy Park №1	61,143	Q4
Noginsk	Sphera Mall	60,000	Q3
Zhukovsky	Torgovy Park №1	45,488	Q2
Odintsovo	Odintsovo Gallery	39,000	Q3
Lyubertsy	Vykhodnoi	27,177	Q2
Other regions, GLA > 40,000 sq m			
Samara	Gudok	115,000	Q3
Voronezh	Chizhov Gallery (phase 3)	89,000	Q3
Chelyabinsk	Almaz	85,000	Q2
Tula	Maxi	85,000	Q4
St. Petersburg	Hollywood	71,000	Q3
Nizhny Novgorod	Nebo	69,650	Q1
Lipetsk	Riviera	64,000	Q4
Tumen	ARSIB Tower	58,936	Q2
Arkhangelsk	Maxi	55,050	Q4
Tumen	Star City Mall	54,000	Q4
Irkutsk	Silver Mall	53,000	Q2
Murmansk	Murmansk Mall (phase 2)	45,000	Q1
Vladivostok	Sedanka-City	45,000	Q1
Saratov	Tay Gallery	45,000	Q2
Novosibirsk	Evropeyskiy	45,000	Q4
Perm	SpeshiLove	43,700	Q1
Izhevsk	Italmas	40,000	Q1
Bryansk	Aero Park City (phase I part 2)	40,000	Q3
TOTAL GLA (all announced for delivery projects), R		3,623,024	

* Quality shopping malls, mixed-use buildings and other quality formats. The table includes selected 2015 projects and all completed in 2014 quality schemes.

Source: Cushman & Wakefield

COMMERCIAL TERMS

Currently, a new pricing policy for commercial real estate is being formed. Two fundamental principles of the lease relationships that were unique to Russia and first appeared in the 1990s to early 2000s, when there was a lack of quality retail space, are no longer relevant.

- **Fixed rent.** In conditions of economic instability, unpredictable turnovers and the costs of retailers, it is very risky to use fixed rents. Tenants consider it fair to share real estate risks with landlords. This means that real estate costs should be relevant to sales volumes generated by the retail unit. Before 2014, even tenants that paid a percentage of turnover also had some fixed part of rent. The most popular trend is that now tenants start to pay only a percentage of turnover without any fixed rent.
- **Payments in rubles.** Before 2014, lease agreements in rubles were only typical for anchor tenants and key tenants in retail gallery. Most contracts were denominated in US Dollars or in conditional currency units.

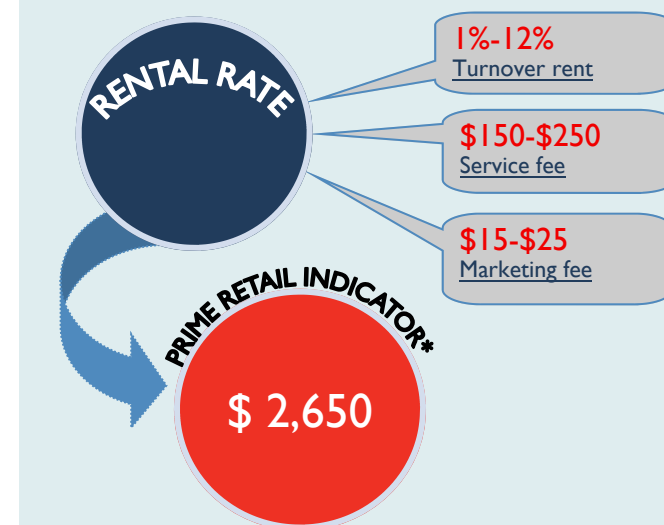
We expect that commercial real estate market will move to ruble agreements in the short-term perspective; before the end of 2015, the majority of lease agreements will be in rubles. Only in prime shopping centers lease contracts will remain in US Dollars or other foreign currency.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

В настоящее время формируется новая рыночная практика формирования цены на торговую недвижимость. Происходит полный отказ от двух фундаментальных принципов арендных отношений, которые были уникальны для России и появились на этапе зарождения рынка коммерческой недвижимости в условиях жесткого дефицита качественных торговых площадей в конце 1990-х — начале 2000-х гг.:

- **Фиксированная арендная ставка.** В условиях исключительной нестабильности и непредсказуемости динамики объемов продаж и затрат ритейлеров фиксированная плата за недвижимость становится недопустимым риском. Арендаторы считают справедливыми разделить риски, связанные с недвижимостью, с арендодателями. Это означает, что затраты на недвижимость должны находиться в соответствии с объемом продаж, генерируемым торговой точкой. До 2014 года даже те арендаторы, которые платили процент с оборота, часто еще и имели фиксированную часть арендного платежа. Переход от фиксированной ставки аренды к оплате недвижимости только процентами с оборота торговой точки становится наиболее популярной практикой.
 - **Расчеты в рублях.** До 2014 года рублевые договора аренды были типичны для якорных арендаторов и наиболее популярных у покупателей арендаторов торговых галерей. Наиболее распространены были договора аренды в долларах США или условных единицах.
- Рынок торговой недвижимости перейдет на расчеты в рублях в краткосрочной перспективе, по нашим оценкам до конца 2015 г. подавляющее большинство договоров аренды будет заключаться в рублях. Валютные (или их аналоги — условные единицы) договора останутся лишь в исключительных случаях в прайм-объектах.

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



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

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

Source: Cushman & Wakefield

OFFICE MARKET

Moscow, Russia

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q4 2014

OVERVIEW

The essential decrease in demand for office premises, together with the development cycle peak led to negative trends for most market indicators during all of 2014. By the end of the year, we had a tenant's market.

Cost cutting is one of the most relevant occupier trend. One of the main options is economizing on the office lease, as well as, reducing staff. A decline in demand, especially in class A resulted in the average vacancy rate increasing, from 12% at the beginning of the year to 17.2% at year-end.

A record for the last five years in the volume of new construction made matters even worse.

A sharp Russian ruble devaluation in Q4 2014 made companies look for alternative to US Dollar denominated rental rates. Now, dedollarization is most common in class B. In 279 out of 457 vacant properties, landlords are ready to offer Russian ruble denominated rental rates.

In class A this tendency is not so obvious, but, even here landlords are ready to provide a currency corridor. The dedollarization of the Moscow office market will be the main trend in 2015.

ОБЗОР РЫНКА

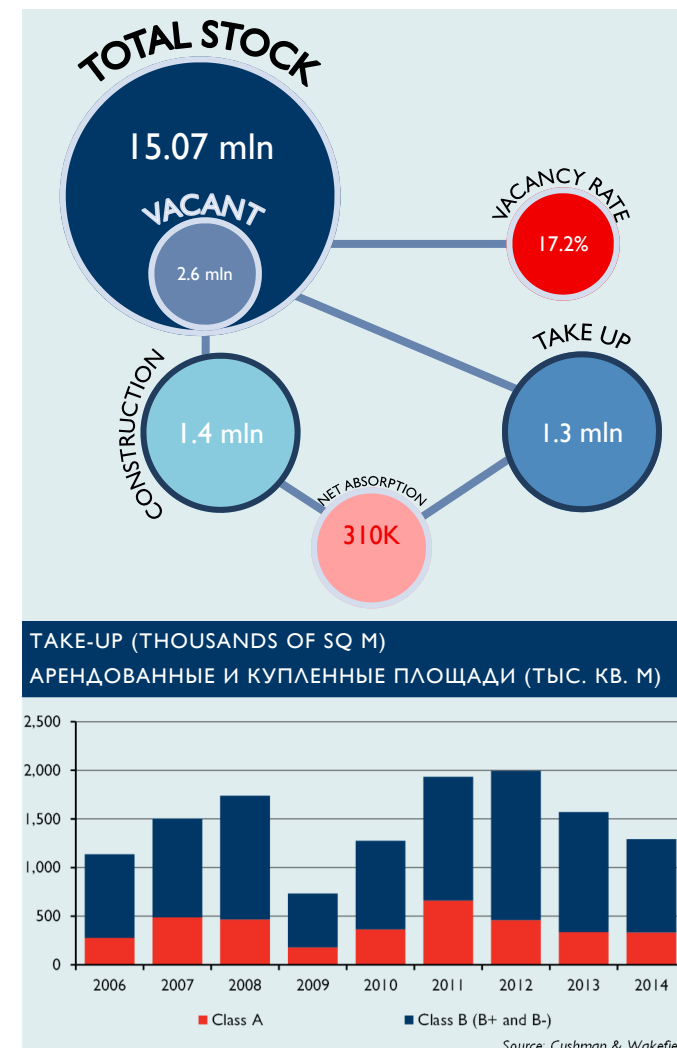
Существенное снижение спроса на пике девелоперского цикла привело к тому, что на протяжении всего 2014 года рынок показывал отрицательную динамику по основным рыночным показателям и к концу года окончательно стал рынком арендатора.

Вслед за сокращением численности персонала, экономия на аренде офиса – одна из ключевых возможностей снижения издержек компаний. Падение спроса, особенно на дорогие офисные помещения класса А, привело к росту среднего уровня вакантных помещений с 12% в начале года до 17,2% в конце.

Рекордный за последние пять лет объем нового предложения офисных помещений еще больше усугубил ситуацию.

Резкое падение курса рубля по отношению к доллару США в 4 квартале заставило компании искать альтернативу традиционному номинированию ставки аренды в долларах США с последующей оплатой в рублях по курсу Центрального банка. В настоящее время наиболее активно переход в рублевую зону заметен в классе В – из 457 зданий с вакансиями, ставки в рублях готовы предложить в 279 из них.

В классе А эта тенденция пока не столь выражена, но и здесь собственники готовы предлагать валютные коридоры. Дедолларизация будет основным трендом следующего года на московском офисном рынке.



ABSORPTION

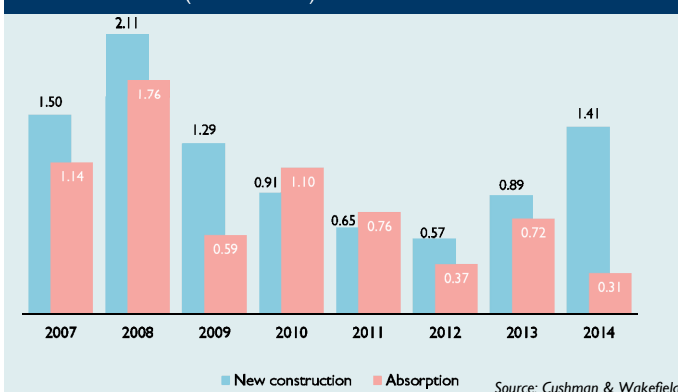
1.29 mln sq m of high quality office premises were leased and purchased during 2014. The take-up volume for office premises has decreased three years in a row. The 17.5% reduction in 2014 compared with 2013 resulted in a volume equal to the 2010 indicator.

In 2014 the net absorption was only 310,000 sq m – four and a half times less than the new construction volume.

Most companies tries to reduce office lease expenses. There has been almost no staff increase; on the contrary, more and more companies are cutting staff and redistributing work among remaining employees. One more popular way of cost-cutting is the optimization of office space usage – moving to more efficient premises or not using a portion of rented office space.

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

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



ПОГЛОЩЕНИЕ

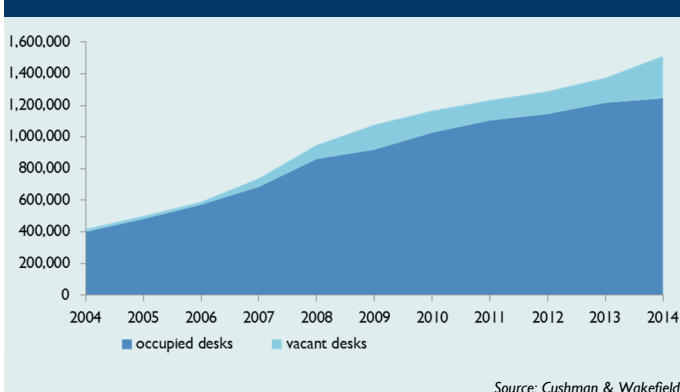
В течение 2014 года было арендовано и куплено 1,29 млн кв. м качественных офисов. Общий оборот офисных помещений снижается третий год подряд. Снижение в 2014 году на 17,5% по сравнению с предыдущим годом вернуло объем сделок к показателю 2010 г.

При этом, объем спроса на дополнительные офисные помещения (чистое поглощение) в 2014 году составил только 310 тыс. кв. м – в 4,5 раза меньше объема нового строительства.

Компании стремятся сократить затраты на офисные помещения. Расширений персонала практически нет, наоборот, все большее количество компаний сокращают персонал, перераспределяя объем работ на оставшиеся ресурсы. Другим инструментом снижения издержек является оптимизация использования офисного пространства – переезд в более эффективный офис или отказ от части арендуемого помещения.

* **Поглощение** отражает изменение объема занимаемого арендаторами офисного пространства в течение периода. Рассчитывается как разница между общим объемом всех занятых помещений в начале и конце периода

NUMBER OF WORKSTATIONS IN MODERN OFFICE BUILDINGS
КОЛИЧЕСТВО ОФИСНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В СОВРЕМЕННЫХ ОФИСНЫХ ЦЕНТРАХ



2014 OFFICE DEALS
CLASSES A AND B, 2,000 + SQ M
СДЕЛКИ АРЕНДЫ И ПОКУПКИ, 2014
КЛАССЫ А И В, 2 000 + КВ. М

TENANT	AREA, SQ M	PROPERTY	INDUSTRY	
Systematika	17,370	Comcity	Business Services	Q1
PepsiCo	13,009	Alcon	Manufacturing	Q1
TNT-Teleset	7,117	Diamond Hall	Media	Q4
Soglasie	7,033	Yuzhnyi Port	Insurance	Q3
Lokomotivnye tekhnologii	6,646	Yakovoapostolsky	Services	Q4
Oracle	6,368	Comcity Phase Alpha	ITT	Q3
Teva	4,906	Wall Street	Manufacturing	Q3
Shtokman	4,748	Fusion Park	Oil&Gas	Q1
Emerson	4,666	Kvartal City	Engineering	Q3
Modny Kontinent	4,310	Arma	Retail	Q4
MAYKOR	3,963	Pokryshkina ul., 7	ITT	Q4
Modis	3,954	Wall Street	Retail	Q1
Consyst - os	3,259	Diagonal House	ITT	Q3
Tele2	2,830	Metropolis (bld. A)	ITT	Q2
Gazprom centremont	2,740	Cherry Tower	Oil & gas	Q3
Independence GC	2,687	MFC Kasatkina	Retail	Q2
EAE Consult	2,583	Slobodskoy BC	ITT	Q3
Flat&Co	2,390	Diamond Hall	Construction	Q4
Spetsstroyzhineering	2,361	Newton Plaza	Services	Q4
Eli Lilly Vostok S.A.	2,336	Naberezhnaya Tower	Pharmaceutical	Q1
TLScontakt	2,327	Delta Plaza	Business Services	Q2
Inline Technologies	2,306	Leningradsky pr., 44	ITT	Q4
2GIS	2,245	ARMA	ITT	Q2
avito.ru	2,200	White Gardens	ITT	Q1
RESO-Leasing	2,082	Newton-Plaza	Banking & Finance	Q4
Norilsk Nickel	2,067	Naberezhnaya Tower	Mining	Q3

Source: Moscow Research Forum

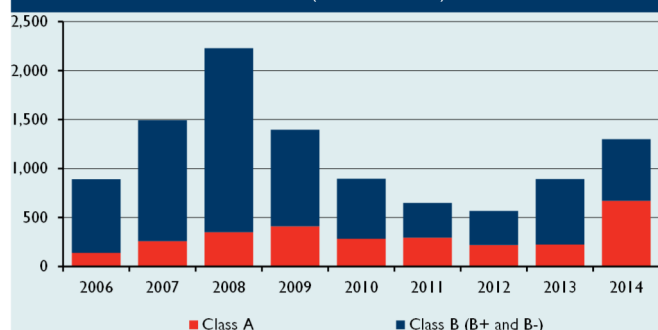
NEW CONSTRUCTION

2014 marked the highest level of new construction since 2009: 1.4 mln sq m of offices were delivered in 54 office buildings. The biggest one are the President Plaza Business Center (114,695 sq m), the first phase of the business park Comcity (107,546 sq m) on the New Moscow territory and two more developments at the Moscow International Business Center Moscow City – OKO Tower (110,000 sq m) and Steel Summit (93,878 sq m).

The newly constructed schemes show a trend to be larger. The average amount of delivered office premises started to increase in 2010: from 12,000 sq m in 2010 to 27,000 sq m in 2014. In 2015, this indicator should exceed 31,000 sq m.

The volume of premises under construction is still high – currently it is around 2.3 mln sq m. Schemes at the high level of construction will be delivered in the near future, however, developers are tending to stop work on new projects, as they are experiencing leasing difficulties. We are expecting a decrease in the volume of new deliveries in 2015 to 2013 level (around 900,000 sq m) and an even sharper decrease in 2016 – 500,000 sq m.

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



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

2014 год стал рекордным по объемам строительства офисов за последние 5 лет: в эксплуатацию было введено 1,4 млн кв. м офисных площадей в 54 офисных зданиях. Крупнейшие из них бизнес-центр Президент Плаза (114 695 кв. м), первая фаза бизнес-парка Комсити (107 546 кв. м) на территории Новой Москвы и два объекта на территории ММДЦ Москва-Сити – башни ОКО (110 000 кв. м) и Стальная Вершина (93 878 кв. м).

Объекты имеют тенденцию к укрупнению. Средний объем офисных помещений в введенных в эксплуатацию объектах стал значительно расти в 2010 году: с 12 тыс. кв. м в 2010 до 27 тыс. кв. м в 2014 г. По предварительным оценкам в 2015 году этот показатель превысит 31 тыс. кв. м.

Объем строящихся помещений продолжает быть высоким – всего строится около 2,3 млн кв. м новых качественных офисов. Объекты в высокой стадии строительной готовности будут вводиться в эксплуатацию, однако уже сейчас, наблюдая сложную ситуацию с реализацией помещений, девелоперы приостанавливают работу по новым проектам. Мы ожидаем снижение объема ввода новых помещений в 2015 году до уровня 2013 г. (примерно до 900 тыс. кв. м) и более существенное снижение - до уровня 500 тыс. кв. м – в 2016 г.



OFFICE NEW SUPPLY, 2014, 5,000 SQ M+

НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ, 2014, 5,000 КВ. М+

BUILDING NAME	SUB-MARKET	CLASS	RENTABLE AREA, sq m	DELIVERY
DOWNTOWN			TOTAL*: 69,993 sq m	
Rozhdestvenka ul., 8/15	CBD	B+	19,000	Q1
Avrora Business Park III	ZAM	A	9,930	Q2
RochDel	BEL	B+	6,955	Q1
Kozhevnikeskaya ul., 10,	ZAM	B-	6,160	Q3
Romanov Dvor III	CBD	A	5,815	Q3
CENTRAL			TOTAL*: 760,425 sq m	
President Plaza	KUT	A	114,695	Q2
OKO	CTY	A	110,000	Q4
Steel Summit	CTY	A	93,878	Q1
Poklonnaya ul., 3	KUT	B+	79,539	Q2
Savelovsky City, 1st phase	NOV	B+	56,762	Q3
ARCUS III	SOK	A	34,305	Q2
Mirax Plaza, building G	KUT	B+	33,656	Q2
Aerodom	SOK	B+	26,712	Q3
Minskaya Plaza	KUT	B+	26,417	Q4
Vorontsovskaya ul., 41-43	TAG	B+	19,800	Q1
Arma, bld. 19	BAS	B+	19,049	Q2
Zavod Vladimira Il'icha	SCH	B-	19,000	Q3
Krasnoselskaya Verkh. ul., 3	NOV	B+	17,362	Q3
Arma 4-5a	BAS	B+	16,000	Q4
Krasnaya Roza, Demidov	FRU	A	15,896	Q4
Zavoda Serp i Molot pr., 3	BAS	B+	13,763	Q3
Krasnaya Roza, Morozov II	FRU	A	13,607	Q1
Dominion Tower	TAG	A	9,556	Q3
Bankside	BAS	B+	9,386	Q3
Sukharevskaya Mal. Sq. 5	NOV	B+	9,104	Q4
Schepkinskiy BC	NOV	B+	7,170	Q2
OTA			TOTAL*: 575,953 sq m	
ComCity, Alfa	NMO	A	107,546	Q3
Lotos BC	SW	A	88,404	Q3
Vereyskaya Plaza III	NW	B+	76,000	Q3
Port Plaza	SE	B+	62,700	Q4
Vodny, 1st phase	NW	A	52,335	Q3
Orbita, New building	NW	B+	39,400	Q4
Aero City	SUB	B+	32,635	Q4
Mebe One Khimki Plaza	SUB	A	29,937	Q1
Bosch Headquarter	SUB	B+	20,000	Q2
K2, bld. A	NMO	A	18,220	Q4
Mar'ina Roshcha BC	NE	B+	16,000	Q4
Solutions BP, bld. 3	SW	B+	14,432	Q1
Berezka II	SW	B+	6,040	Q1

* TOTAL — Office rentable area or all office buildings delivered in 2014 / Общая арендуемая площадь всех введенных в эксплуатацию зданий в 2014 г.

AVAILABILITY

There is a strong excess in availability on the market: the volumes of new construction exceed tenants' current demand for new spaces. Net absorption in 2014 was only 25% of new supply volume.

By the end of 2014, altogether, there were 2.6 mln sq m of vacant office premises in existing buildings. Another 727,000 sq m are being offered in buildings that are expected to be delivered by the end of 2015.

Office premises are available in all submarkets; however, there are areas, where the vacancy rate is much higher than average. The vacancy rate in Moscow-City has already reached 40%. Traditionally, non-central submarkets have higher vacancy rate than the central regions.

The reduction in demand for new working spaces, which has been observed since 2008, caused the growth in the vacancy rate. By the end of the year, 17.2% of all existing office premises in Moscow were vacant. The total volume of available space in existing buildings is growing mainly due to non-occupied newly constructed schemes.

The demand for expensive class A office premises fell more significantly which resulted in 31% vacancies by the end of 2014. In class B, 13% of premises were unoccupied.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

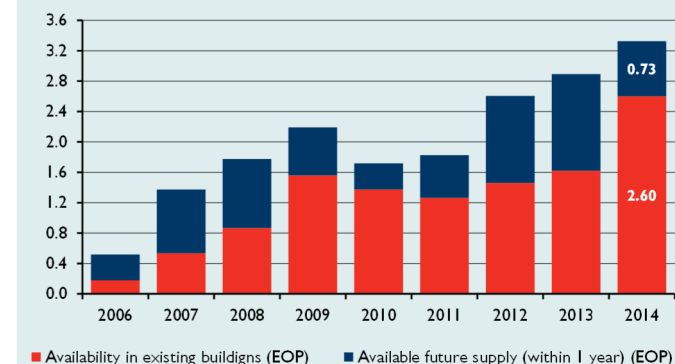
На рынке сформировалась устойчивая избыточность предложения: объемы нового строительства значительно превышают текущие потребности арендаторов в новых площадях. Чистое поглощение за год составило 25% от объема введенных в эксплуатацию площадей.

К концу 2014 года всего в Москве предлагалось в аренду или на продажу 2,6 млн кв. м офисов в существующих и 727 тыс. кв. м в зданиях, планируемых к вводу до конца 2015 года. Свободные офисные помещения есть во всех субрынках города, однако, есть районы, где уровень вакансий достигает 40%, как в Москва-Сити. Уровень вакансий в отдаленных районах традиционно выше, чем в центре.

С сокращением потребности в новых рабочих офисных местах, которое наблюдается с 2008 года, уровень вакансий растет. К концу года в Москве 17,2% всех существующих офисных помещений были не заняты. Прирост показателя в существующих зданиях происходит в основном за счет введения в эксплуатацию новых зданий, не заполненных арендаторами, а таких большинство.

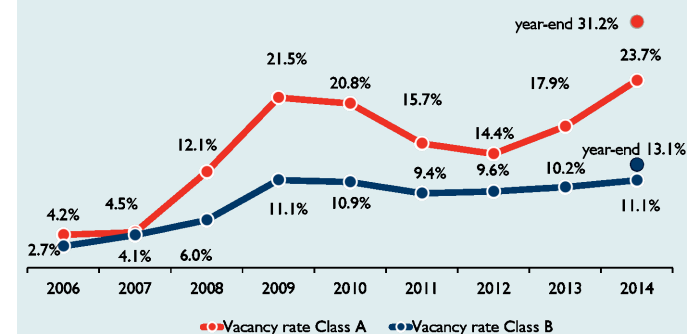
Особенно заметно упал спрос на дорогие офисные помещения класса А: в конце года таких свободных помещений было 31%. В классе В уровень вакансий к концу года вырос до 13%.

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



Source: Cushman & Wakefield

VACANCY RATES (%)
УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (%)



Source: Cushman & Wakefield

RENTAL RATES

During 2014, asking rental rates decreased. The most visible drop happened in Q4, when the average rental rate stood at \$463 per sq m per annum (30% lower compared with the Q4 2013 index).

The average asking base rent for vacant class A premises now is \$620 and is negotiable. A discount of 10-15% is possible during the negotiation process.

Considering other expenses and possible discounts, the occupancy cost for one workstation is now \$7,800 per year. In Class B, this figure stands at \$5,100.

Meanwhile it is a possible lease class B office space in Russian rubles. Currently for 279 out of 457 vacant properties, developers are ready to offer Russian ruble denominated rental rates.

A sharp Russian ruble devaluation in Q4 2014 made companies look for alternative to US Dollar denominated rental rates.

QUALITY OFFICE LEASE STRUCTURE СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ

Rent Payment	RUR, USD per sq m/yr. For currency exchange, landlords use the Central Bank of Russia's official rate.
Payments	Quarterly in advance.
Rent Deposit	1-3 months rent equivalent (a bank guarantee is optional).
Indexation	3-5% or at the level of the US CPI; ~15% for RUB denominated agreements. Sometimes step-rents are used.
Operational expenses	Average market payments: 100-150 USD / sq m / year for class A 80-120 USD / sq m / year for class B

VAT 18%

Source: Cushman & Wakefield

СТАВКИ АРЕНДЫ

В течение года средние ставки аренды в совершенных сделках падали каждый квартал. Особенно заметное снижение произошло в 4 квартале 2014 года, когда спрос на дорогие офисы упал и средневзвешенная ставка в сделках, заключенных за три месяца, составила \$463 за кв. м в год (снижение на 30% по отношению к показателю 4 квартала 2013).

Средневзвешенная запрашиваемая ставка на существующие вакантные помещения класса А сейчас составляет \$620, при этом в ходе переговоров арендаторы могут получить еще дисконт в среднем 10-15%.

Учитывая дополнительные расходы и возможные скидки, стоимость аренды одного рабочего места в бизнес-центре класса А в настоящее время в среднем составляет \$7 800 в год. В классе В за рабочее место можно заплатить \$5 100 в год.

На офисные помещения класса В в настоящее время возможно заключить рублевый договор аренды - из 457 зданий с вакансиями ставки в рублях готовы предложить в 279.

Резкое падение курса рубля по отношению к доллару США в 4 квартале заставило компании искать альтернативу традиционной номинации ставки аренды в долларах США с последующей оплатой в рублях по курсу Центрального банка РФ.

Деолларизация в том или ином виде будет основным трендом следующего года на московском офисном рынке.

TOP 20 METRO HUBS BY RENTAL RATE *, CLASSES A AND B ТОП 20 СТАНЦИЙ МЕТРО С НАИБОЛЕЕ ДОРОГИМИ ОФИ- САМИ *, КЛАССЫ А И В

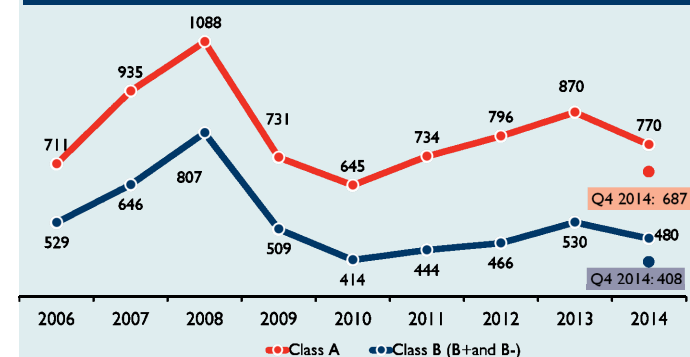
Metro	2012	2013	2014
Arbatskaya	969.68	1,208.89	1,171.78
Park kul'tury	763.46	908.91	1,055.67
Okhotnyy ryad	905.81	1,047.60	1,014.12
Smolenskaya	977.98	1,065.96	998.33
Universitet	826.32	898.03	950.00
Polyanka	890.52	999.88	941.98
Delovoi Center	803.77	890.63	911.10
Kropotkinskaya	865.44	792.95	907.40
Frunzenskaya	-	919.12	873.10
Kuznetskiy Most	700.81	794.37	861.59
Prospekt Vernadskogo	1,130.00	663.08	850.00
Krasnye vorota	690.58	702.23	849.19
Krasnopresnenskaya	757.58	860.87	839.38
Tret'yakovskaya	761.35	859.84	808.24
Sevastopolskaya	-	832.30	800.00
Tverskaya	787.29	823.93	785.79
Kitay-gorod	629.73	704.30	784.15
Tsvetnoy bul'var	987.19	892.65	780.78
Belorusskaya	819.50	797.58	753.49
Mayakovskaya	780.75	925.09	734.71

Source: Cushman & Wakefield

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

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

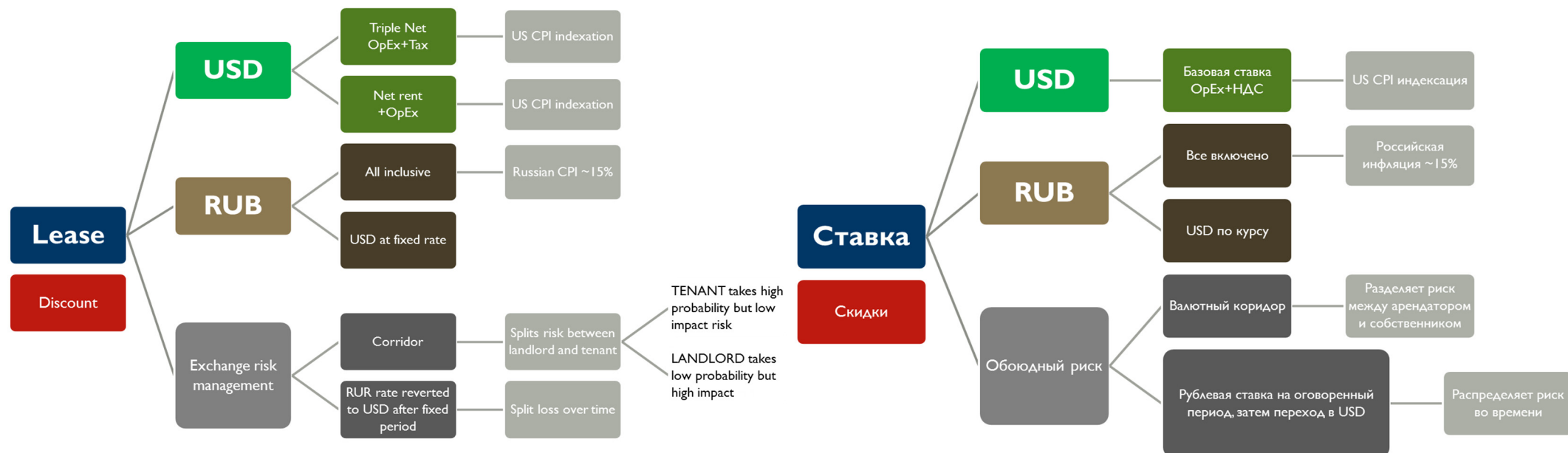
AVERAGE RENTAL RATES (\$ / SQ M / YEAR, TRIPLE NET) СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ (\$ / КВ.М / ГОД БЕЗ НДС И ОПЕ- РАЦИОННЫХ РАСХОДОВ)



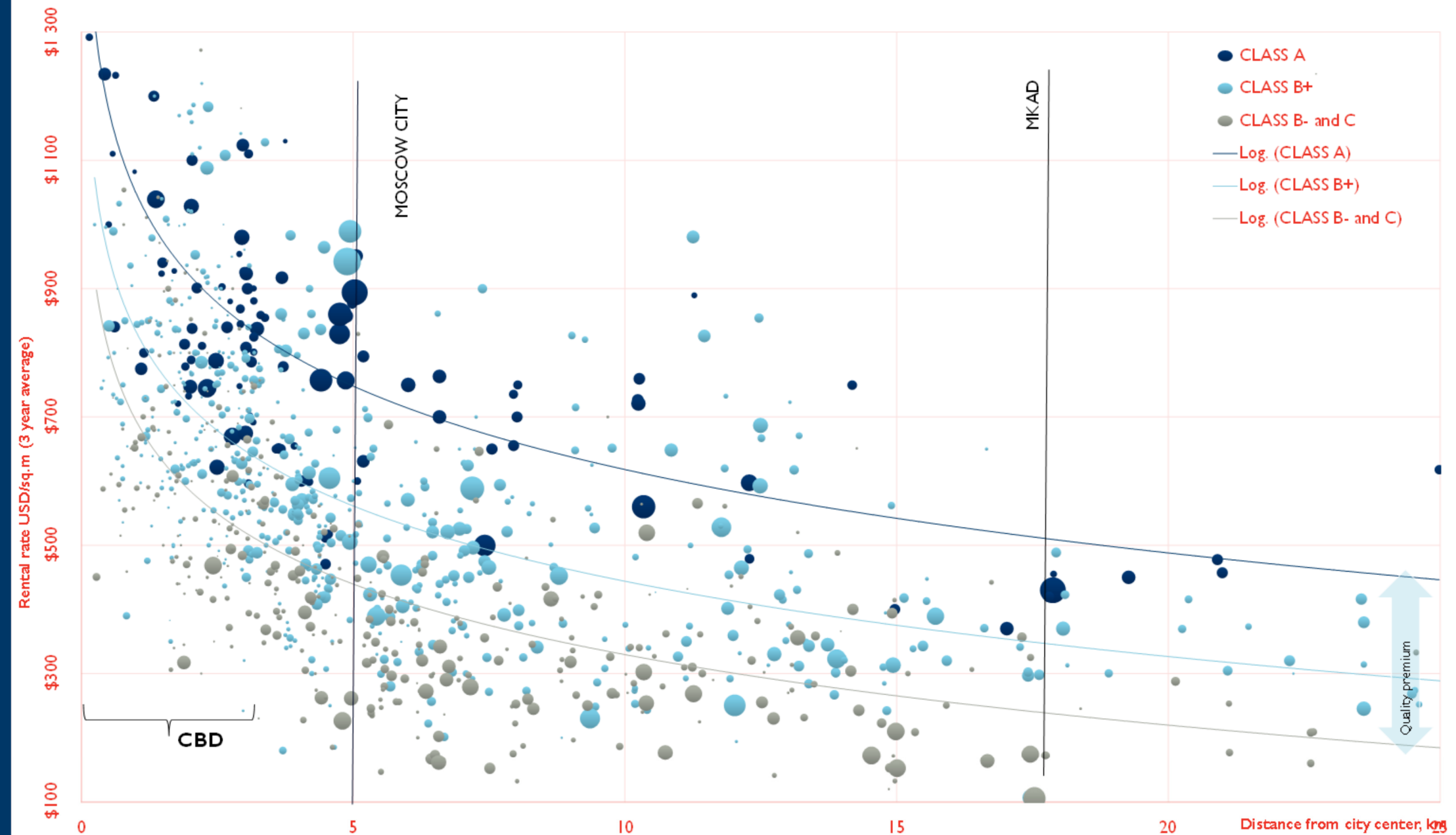
Source: Cushman & Wakefield

REAL ESTATE LEASE CONTRACTS BECOME MORE COMPLEX THAN USUAL

СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ УСЛОЖНЯЕТСЯ



MOSCOW OFFICE MARKET LOCATION AND QUALITY PREMIUM



WAREHOUSE & INDUSTRIAL

Moscow, Russia

A Cushman & Wakefield Research Publication



Q4 2014

NEW SUPPLY MOSCOW 2014 | НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, МОСКВА, 2014

1 670 000 sq m

VACANCY RATE FOR CLASS A | ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАСС А

7%

OUTLOOK

From the beginning of 2014, the warehouse real estate market in **Moscow region** has become more favorable for tenants. In H1 2014, the supply of quality warehouses increased significantly, which resulted in growth of vacancy rate. For the first time since 2011, the Tenants are finally able to choose not only warehouses under construction, but also existing space. From spring 2014, unstable and unpredictable situation in Russia has impacted tenant activity. The fundamentals of warehouse space demand remain strong, but the tenants tend to postpone long-term lease or purchase decisions. Excess supply, pent-up demand together with unstable economic situation have led to the necessity of searching for the commercial policy options in the short, medium and long terms for all quality warehouse market players in H2 2014.

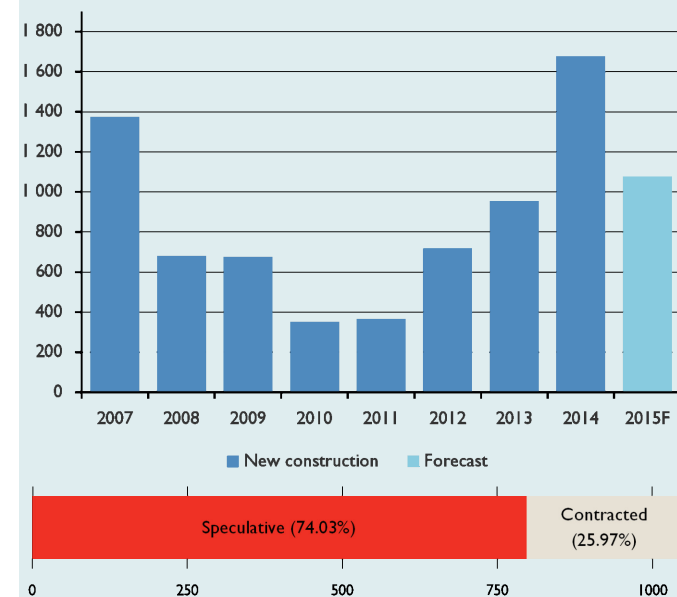
In the Regions, economic and political factors did not affect the market as much. During 2014, demand was persistently high.

ОБЗОР РЫНКА

С начала 2014 года рынок складской недвижимости в **Московском регионе** становится все более благоприятным для арендаторов. В первой половине 2014 года значительно увеличилось предложение качественных объектов, что привело к росту вакантных площадей. Впервые с 2011 года арендаторы получили выбор не только среди строящихся, но и существующих складских комплексов. Начиная с весны 2014 года, нестабильность ситуации в России и невозможность прогнозирования ее развития привела к снижению активности арендаторов. При этом потребности в складских помещениях остаются стабильно высокими, но многие арендаторы откладывают принятие решений по долгосрочной аренде или покупке. Совокупность накапливающегося предложения, отложенного спроса и внутренней экономической нестабильности, привела во второй половине 2014 года к необходимости поиска компромиссных вариантов коммерческой политики в кратко-, средне-, и долгосрочной перспективе для всех участников рынка качественных складских помещений.

За пределами Московского региона экономические и политические факторы оказывали на рынок меньшее влияние. В течение 2014 года спрос оставался на стабильно высоком уровне.

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



Source: Cushman & Wakefield

TRENDS

According to our forecast, in 2015, the following factors will influence warehouse market in the **Moscow Region**.

- **High construction volumes.** Record volumes of new construction in 2014 led to 4 pp vacancy rate increase during the year. Near-completion projects will be delivered in the beginning of 2015, which will lead to further vacancy rate increase in H1 2015. Construction activity will decrease in the second half of the year, which will stabilize vacancy rates at the level of 6-7%. This is a good indicator marking the gradual maturity of the market. Global best practice indicates that a vacancy rate of less than 10% is optimal for both developers and tenants.
- **Exchange rate risks.** Russian ruble instability leads to difficulties in long-term lease contract negotiations. Currently the market is searching for compromise solutions to neutralize the negative impact of currency risks for its participants.
- **Demand structure changes.** Non-food companies are in a difficult position. At the same time, food retailers and import-substitution production companies are growing.

In 2015, in the **Regions**, the negative effects from political and economic factors will be more evident than in 2014. However, the demand from food-retailers is not satisfied in all Russian regions. The new construction activity will remain high, as there is a lack of quality supply in many regions.

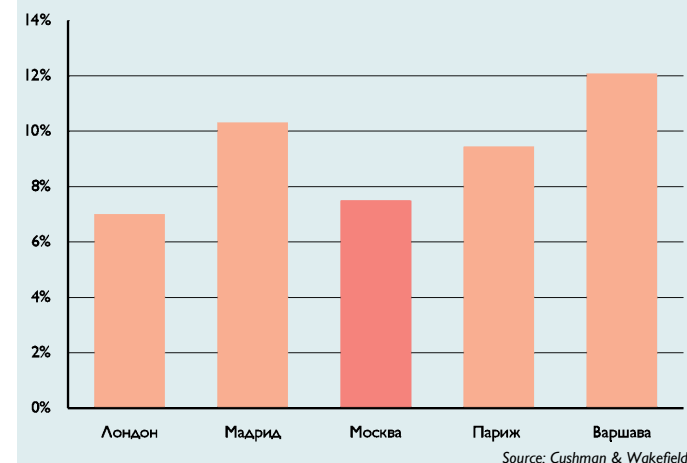
ТЕНДЕНЦИИ

По нашим прогнозам, в 2015 году основное влияние на рынок складской недвижимости в **Московском регионе** будут оказывать следующие факторы:

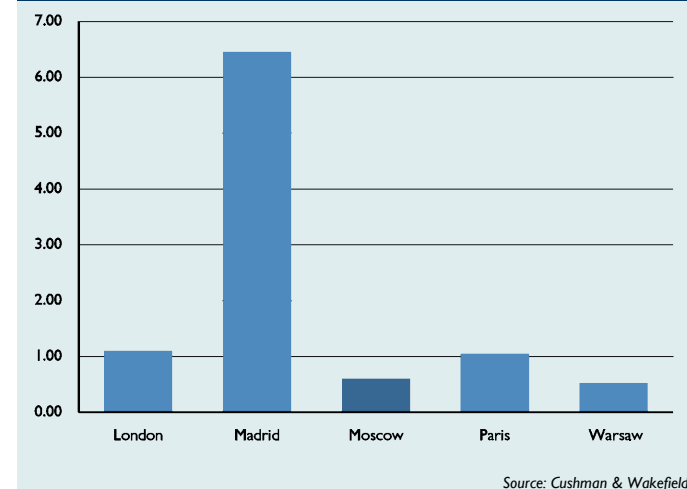
- **Высокие объемы строительства.** Рекордные объемы нового строительства в 2014 году привели к росту уровня вакантности на 4 пп. в течение года. Проекты высокой степени готовности будут введены на рынок в начале 2015 года, что приведет к дальнейшему росту вакантности в первой половине года. В связи с ограниченным объемом новых крупных заявленных проектов, во второй половине года объемы ввода новых площадей снизятся, что позволит сохранить баланс на рынке и стабилизировать уровень свободных помещений на уровне 6-7%, что в целом неплохой показатель для данного рынка, говорящий о его постепенном движении к стадии зрелости: согласно мировой практике, уровень вакантности менее 10% является оптимальным как для девелоперов, так и арендаторов.
- **Валютные риски.** Нестабильность российской валюты приводит к сложностям согласования параметров долгосрочных договоров аренды. В настоящий момент рынок находится в стадии поиска компромиссных решений, позволяющих нивелировать негативные влияния валютных рисков для его участников.
- **Изменение отраслевой структуры спроса.** Трудности испытывают торговые компании в непродовольственном сегменте. В то же время успешно развиваются торговые компании продовольственного сегмента и импортозамещающих производственных компаний.

В **регионах** в 2015 году отрицательное влияние политических и экономических факторов будет более ощутимо, чем в прошлом. Однако спрос компаний сегмента розничной торговли продуктами питания еще не удовлетворен во всех регионах. Дефицит качественного предложения во многих регионах продолжает являться драйвером для стабильно высоких темпов строительства.

MOSCOW VS. EUROPEAN CITIES, VACANCY RATE, CLASS A
МОСКВА VS ЕВРОПЕЙСКИЕ ГОРОДА, ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, КЛАСС А



MOSCOW VS. EUROPEAN CITIES, STOCK PER CAPITA, '000 SQ M, CLASS A, B
МОСКВА VS ЕВРОПЕЙСКИЕ ГОРОДА, ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, КЛАСС А, В

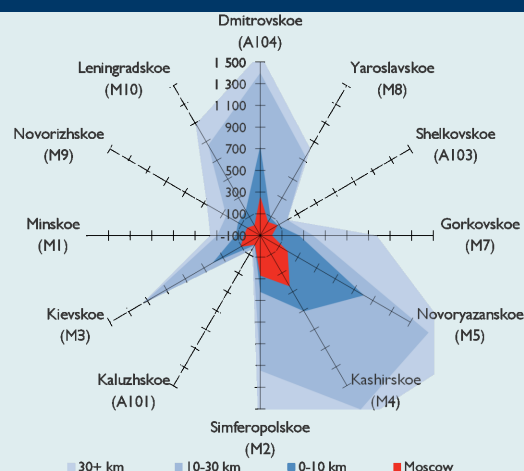


CONSTRUCTION

2014 was a record year in terms of new construction volumes in the history of warehouse real estate market in Russia:

- In **Moscow region** quality stock increased by 1,65 mn sq m and exceeded the results of the record pre-crisis 2007, when 1,4 mn sq m of warehouse space was delivered. High volumes of construction together with changing economic situation and decline in demand led to vacancy rate increase from 3% to 7% during the year.
- In the **Regions** about 1 mn sq m of quality warehouse space was delivered. Construction geography is expanding. In St. Petersburg quality stock increased by more than 370,000 sq m, in Rostov-on-Don—by 145,000 sq. m.

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



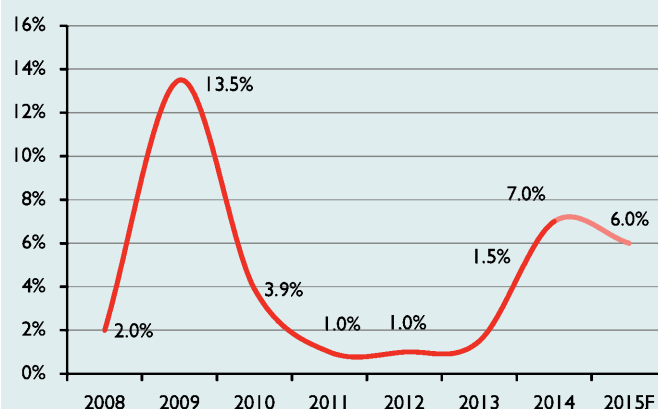
Source: Cushman & Wakefield

СТРОИТЕЛЬСТВО

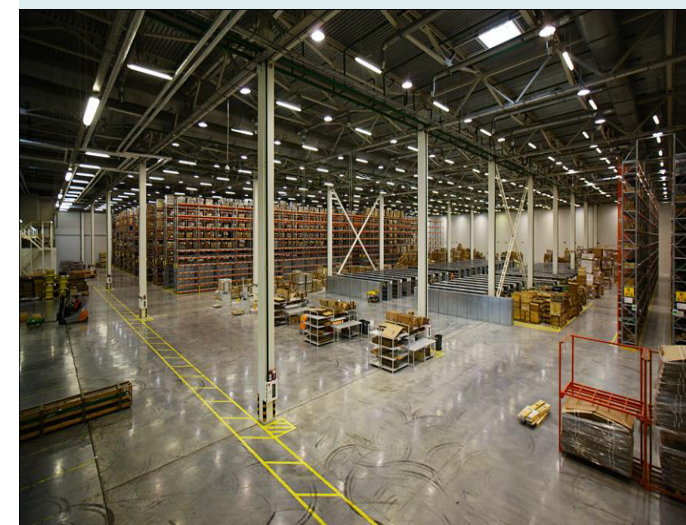
2014 год стал рекордным по объемам нового строительства за всю историю существования рынка складской недвижимости в России:

- В **Московском регионе** предложение выросло на 1,65 млн кв. м и превзошло результаты рекордного предкризисного 2007 года, когда в эксплуатацию было введено 1,4 млн кв. м складов. Высокие объемы строительства на фоне изменяющейся экономической ситуации и сниженной активности арендаторов привели к росту уровня вакантности в течение года с 3 до 7%.
- Вне Москвы, в **других регионах России**, в течение года было введено эксплуатацию около 1 млн кв. м качественных складских площадей. Расширилась география строительства. В Санкт-Петербурге предложение увеличилось более чем на 370 тыс. кв. м, в Ростове-на-Дону — на 145 тыс. кв. м.

VACANCY RATE, THE MOSCOW REGION, CLASS A
ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, КЛАСС А



Source: Cushman & Wakefield



MOSCOW NEW CONSTRUCTION*, 2014
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО*, МОСКВА, 2014 Г.

PROJECT	HIGHWAY	DISTANCE, KM	TOTAL AREA, '000 SQ M	DELIVERY, QUARTER
South Gate IP	Kashirskoye	27	225.00	Q3
Atlant park	Gorkovskoye	39	181.42	Q1, Q4
PNK- North	Rogachevskoye	27	157.85	Q1, Q3
PNK- Chekhov II	Simferopolskoye	50	141.57	Q2-Q4
SST	Novoryazanskoye	31	126.00	Q2, Q4
Nikolskoye LP	Rogachevskoye	35	106.84	Q3
Dmitrov LP	Dmitrovskoye	30	69.30	Q2
Nakhabino II	Novorizskoye	15	68.04	Q1
Nova Riga LP	Novorizhskoye	27	67.85	Q4
Bykovo LP	Novoryazanskoye	19	61.42	Q2

* Key quality warehouse projects * Основные качественные складские проекты

CONSTRUCTION (FORECAST)

A significant number of warehouse projects are in the planning and construction stage. According to the Cushman & Wakefield forecast, delivery of many of these projects will be delayed. The volume of new warehouse supply in 2015 will be lower than in 2014. A decline in construction volume will balance supply and demand in the medium term.

- **In Moscow Region** in 2015, new construction volume will be approximately 1.1 mn sq m (Cushman & Wakefield forecast). Approximately 26% of new construction is completion of previously sold or pre-lease space. Most speculative warehouse projects are expected to be delivered in H1 2015. Project realization, planned for the end of 2015-2016, is likely to be postponed. We expect an increase in vacancy rates in the first 2 quarters of 2015 with 2-3% decrease towards the end of the year. We forecast a 6% vacancy rate in Moscow region by the end of 2015.
- **In Russian regions** in 2015, new construction geography will continue to expand following the demand. New quality warehouse spaces are under construction in Vladivostok, Ul'yanovsk, Ufa and other regions. The St. Petersburg warehouse market is developing actively. More than 25% of combined new regional supply will be delivered there.

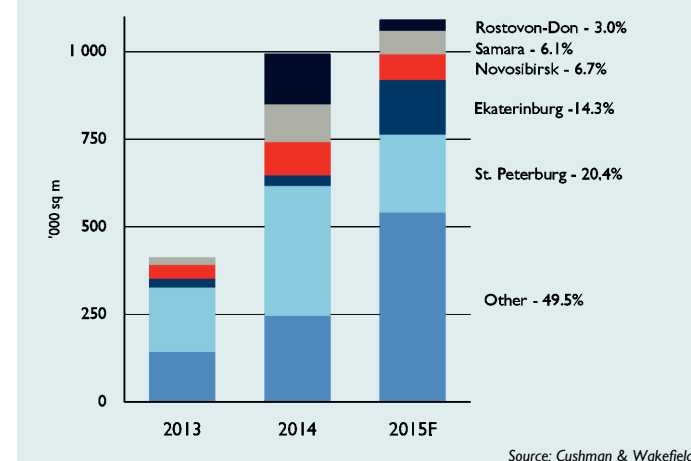
СТРОИТЕЛЬСТВО (ПРОГНОЗ)

На сегодняшний день к планированию и строительству заявлено значительное количество складских проектов или новых фаз существующих. Однако, согласно прогнозу Cushman & Wakefield, реализация многих из них будет отложена на более поздние периоды. В 2015 году объемы ввода в эксплуатацию новых складских площадей будут ниже чем в 2014 году. Снижение объемов строительства позволит сохранить баланс спроса и предложения в среднесрочной перспективе.

- **В Московском регионе** в 2015 году объем нового строительства составит около 1,1 млн кв. м (прогноз Cushman & Wakefield). Из прогнозируемого объема нового строительства около 26% площадей строятся под заказчика (заключены договора покупки или предварительной аренды, или склады строятся компаниями для собственного использования). Ввод в эксплуатацию большинства спекулятивных складских проектов ожидается в первом полугодии 2015 г. Реализация проектов, запланированных на конец 2015-2016 гг. скорее всего перенесется на более поздние периоды. В начале 2015 года мы ожидаем рост уровня вакантности, который начнет снижаться во второй половине года. По нашим оценкам, доля вакантных площадей к концу 2015 года будет на уровне 6% (на уровне конца 2014 года или ниже).
- **За пределами Москвы** в 2015 году география нового строительства продолжит расширяться вслед за спросом — новые качественные складские площади строятся во Владивостоке, Ульяновске, Уфе и др. регионах. Активно развивается складской рынок Санкт-Петербурга, на котором будет введено в эксплуатацию более 25% всего регионального нового строительства (без учета Московского региона).

NEW CONSTRUCTION EXCEPT THE MOSCOW REGION ('000 SQ M)

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА (ТЫС. КВ. М)



NEW CONSTRUCTION*

RUSSIA EXCEPT THE MOSCOW REGION, 2014

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО* РОССИЯ ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА, 2014

PROJECT	REGION	TOTAL AREA, '000 SQ M	DELIVERY, QUARTER
a2Logistic	Rostov-on-Don	132.62	Q2, Q4
Armada Park	St. Petersburg	78.88	Q3
PNK KAD	St. Petersburg	66.80	Q3, Q4
Samaratransavto	Samara	61.00	Q3
PNK-Tolmachevo	Novosibirsk	46.65	Q1
Osinovaya Roscha	St. Petersburg	45.00	Q3
Troitskiy logopark	St. Petersburg	42.75	Q4
A Plus Park Pushkin	St. Petersburg	40.00	Q2
Logocenter Kuban	Krasnodar	38.40	Q2
STS	St. Petersburg	33.95	Q2
Logocenter	Chelyabinsk	33.72	Q1
Ermolino	Kaluga	28.10	Q1

* Key quality warehouse projects * Основные качественные складские проекты

DEMAND

Demand for quality warehouse space is stable in both Moscow Region and throughout Russia. After the recessionary period in mid-2014 and the transition in contractual relationships, we expect that the market will enter the active phase of deal completion.

In Q4 2014 the total volume of transactions has traditionally been high for this period and amounted to almost half of the total take up in 2014 (40% in the Moscow region, 45% in the Regions).

- **In the Moscow Region**, a decrease in market activity for Q1 - Q3 resulted in a 27% decline in take up compared to 2013. In 2014, 870,000 sq m of warehouse space were leased and purchased.

The share of purchase transactions in 2014 was 29%, which is 9 pp lower than in 2013.

In 2014, the share of 3PL operators in sectoral demand structure significantly increased (from 16% to 27%). In both 2013 and 2014, retailers have leased and purchased 30-33% of total transacted space; and 18-20% belonged to distributors.

- **In the regions**, 545,000 sq m were purchased and leased in 2014. In comparison with 2013, the regional take-up increased by 29%.

The share of purchase transactions went down from 34% in 2013 to 23% in 2014.

The most active companies in the regional market are retailers (mainly food-retail) and production companies (primarily car components and industrial equipment production). In 2014, the market shares of these sectors were 65% and 22%, respectively. These figures are higher than 2013 indicators by 6 and 7 pp, respectively.

СПРОС

По сравнению с другими сегментами коммерческой недвижимости спрос на качественные складские помещения находится на стабильном уровне как в Московском регионе, так и по всей России. После некоторого периода спада в середине 2014 года и последующего периода выработки новых позиций по договорным отношениям, мы ожидаем, что рынок снова войдет в активную фазу заключения сделок.

В 4 квартале 2014 года общий объем сделок был традиционно высоким для этого периода и составил почти половину от общего поглощения в 2014 году (40% в Московском регионе, 45% вне Москвы).

- **В Московском регионе** снижение активности на рынке в I-3 кв. привело к тому, что в целом за год поглощение оказалось на 27% ниже, чем в 2013 году. В 2014 году было куплено и арендовано 870 тыс. кв. м складских площадей.

Доля сделок по покупке в 2014 году составила 29%, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 9 п.п.

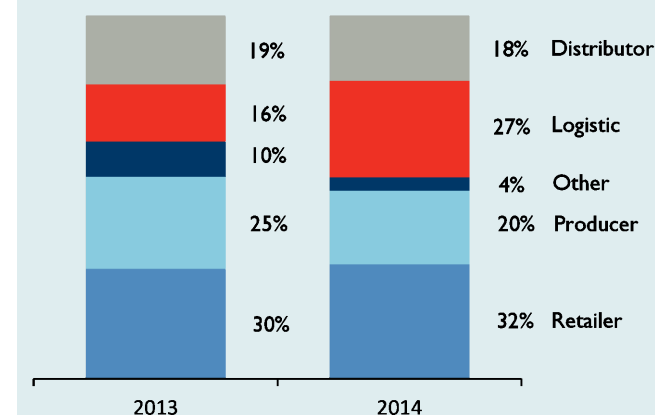
В 2014 в отраслевой структуре спроса значительно выросла доля логистических компаний (с 16% до 27%). Также как и в 2013 году, 30-33% площадей было арендовано и куплено компаниями сегмента розничной торговли, 18-20% - дистрибуторами.

- **За пределами московского региона** в 2014 было куплено и арендовано 545 тыс. кв. м. По сравнению с 2013 годом объем заключенных сделок вырос на 29%.

Доля сделок по покупке сократилась с 34% в 2013 году до 23% в 2014.

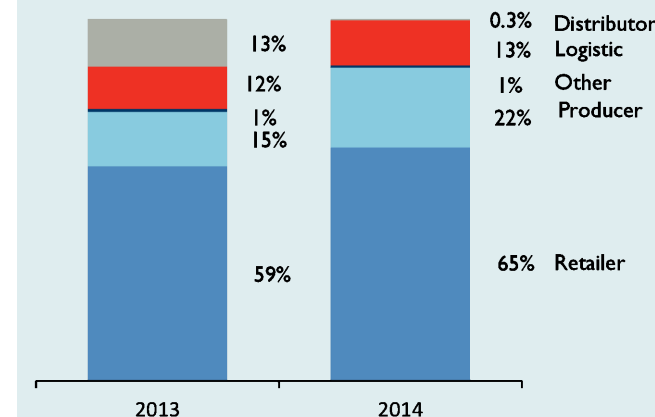
Наиболее активными на рынке регионов являются компании сегмента розничной торговли (преимущественно торговля продуктами питания) и производства (преимущественно производство автокомпонентов и промышленного оборудования). В 2014 году их доли рынка составили 65% и 22% соответственно, что выше соответствующих показателей 2013 года на 6 и 7 п.п.

DEMAND STRUCTURE, MOSCOW
СТРУКТУРА СПРОСА, МОСКВА



Source: Cushman & Wakefield

DEMAND STRUCTURE, REGIONS
СТРУКТУРА СПРОСА, РЕГИОНЫ



*consultant Cushman & Wakefield

Source: Cushman & Wakefield

DEMAND (FORECAST)

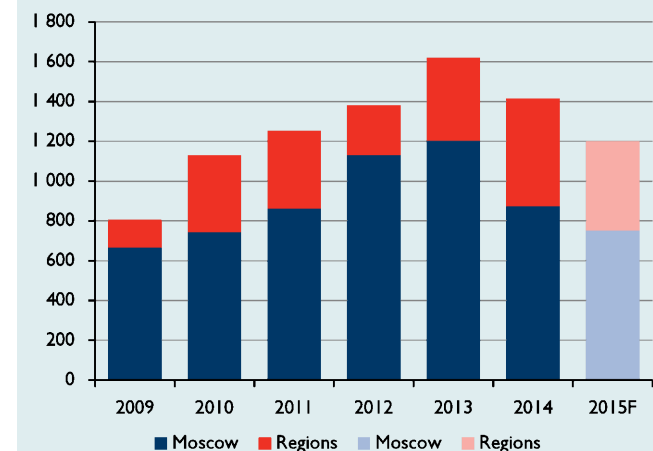
The demand for quality warehouse space remains stable. We forecast a moderate 10 - 15% decline in take-up volume (approximately 750,000 sq m in Moscow and 450,000 sq m in the regions). Food retail and production companies will be the drivers of the demand.

СПРОС (ПРОГНОЗ)

Спрос на рынке качественных складов сохраняется на стабильном уровне. Однако сложность выработки индивидуальных договорных отношений, меняющаяся экономическая среда и изменение отраслевой структуры спроса приведут к умеренному снижению объема заключаемых сделок, оценочно на 10-15%, (что составит порядка 750 тыс. кв. м в Москве и 450 тыс. кв. м в регионах). Локомотивами спроса будут компании сегмента розничной торговли продуктами питания и производственные компании.

TAKE UP, '000 SQ M

ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ (ТЫС. КВ. М)



Source: Cushman & Wakefield

MOSOW KEY LEASE DEALS 2014

КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ ПО АРЕНДЕ В МОСКВЕ В 2014

TENANT	PROJECT	TOTAL AREA, '000 SQ M
STS logistic	Sever II Logopark	39.79
Bubble Gum	TLC Tomilino	24.00
Delovye linii	WH on Podolskih Kursantov	21.21
Hoff	Absolut	20.39
KARI	Britovo LP	20.00
RuToys	Rodniki	19.97
Gulliver	Berezhki	19.87
Globus	Frost holding III	18.68
Pony Express	Bulatnikovo	18.50

Source: Cushman & Wakefield

RUSSIA EXCEPT MOSCOW REGION KEY LEASE DEALS 2014

КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ ПО АРЕНДЕ, РОССИЯ ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА В 2014

REGION	TENANT	PROJECT	TOTAL AREA, '000 SQ M
Novosibirsk	Holiday-Classic	PNK-Tolmachevo	49.09
St. Petersburg	X5 Retail Group	A Plus Park Shushary	33.45
Rostov-on-Don	X5 Retail Group	a2Logistic Rostov-On-Don	30.19
St. Petersburg	Confidential	Troitckiy	28.50
St. Petersburg	Auchan	A Plus Park Shushary	24.55
Rostov-on-Don	Itella	a2Logistic Rostov-On-Don	18.81
Chelyabinsk	Diksi	Logocentr Chelyabinsk	16.71
Elabuga	Faurecia	A Plus Elabuga	16.22
St. Petersburg	OKEY	Osinovaya Roscha	15.00

Source: Cushman & Wakefield

KEY SALE DEALS 2014

КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ ПО ПРОДАЖЕ В 2014

REGION	BUYER	PROJECT	TOTAL AREA, '000 SQ M
Moscow	Detskiy Mir	PNK-Bekasovo	70.57
Moscow	Confidential	PNK- North	53.19
St. Petersburg	Confidential	A+ Shushary	39.00
Moscow	Confidential	PNK-Chekhov 2	25.19
Novosibirsk	FixPrice	PNK-Tolmachevo	23.35
Moscow	X5 Retail Group	Oriflame Krasnogorsk	22.28
Moscow	DMD-Cargo	PNK-Bekasovo	21.75
Togliatti	Confidential	PNK-Togliatti	20.00
Moscow	Liger Group	Gorki Leninskiye	19.50

Source: Cushman & Wakefield

RENTAL RATES

In the Moscow Region, lease agreements for quality warehouses are historically US dollar-denominated. The Russian ruble devaluation that started in autumn 2014 has led the market to review the contractual terms for both existing leases and the vacant warehouse space. As a result, we observe a number of flexible solutions for lease terms: short-term change (1-2 years) of lease currency to rubles; fixing the exchange rate level; the option to review commercial contract terms based on the market during the lease etc.

In the long-term period (3-5 years), the market transition to ruble-denominated contracts is not feasible as ruble contracts imply rent indexation based on the Russian CPI and a high inflation rate of 10 percent or more per annum, according to our forecast, will lead to high annual rental cost increases that will not be economically acceptable for most tenants.

In the Regions, where the local developers used mainly ruble-denominated model, the ruble devaluation in the short-run did not significantly affect the market. From the beginning of 2014 and at present, average rents have been relatively stable. Federal developers with warehouse projects throughout Russia that usually had lease contracts denominated in foreign currency are offering temporary terms similar to the ones observed in the Moscow Region.

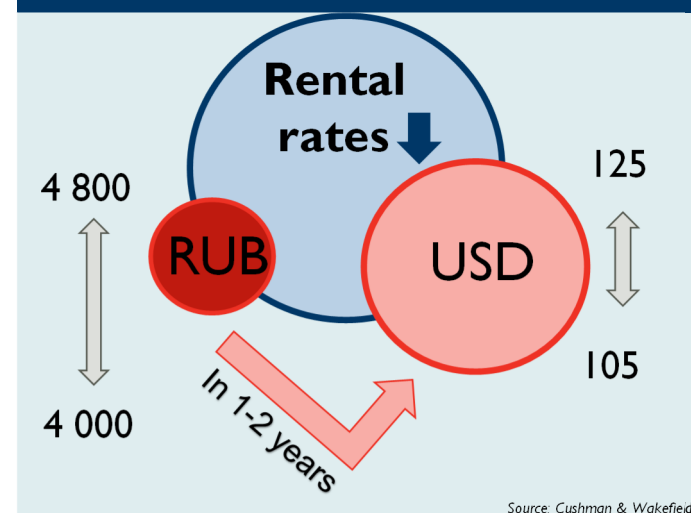
СТАВКИ АРЕНДЫ

Исторически в **Московском регионе** договоры аренды на качественные склады номинируются в основном в долларах США. Начавшаяся осенью 2014 года девальвация российского рубля привела к необходимости пересмотра договорных отношений как для существующих арендаторов, так и для предлагаемых новых складских площадей. В результате на рынке формируются многообразные гибкие схемы взаимодействия арендатора и арендодателя: временный (на 1-2 года) переход на рублевые платежи, фиксация обменного курса на внерыночном уровне, возможности регулярного пересмотра коммерческих условий в течение периода аренды и др. Для заключения сделки в настоящее время требуется разработка взаимовыгодных, часто индивидуальных, договорных отношений между арендатором и арендодателем.

В долгосрочной перспективе (3-5 лет) переход на рублевые договоры аренды не является выгодным для всех участников сделки, поскольку рублевые договоры аренды подразумевают индексацию арендных платежей в соответствии индексу потребительских цен в РФ. Высокая инфляция (по нашим прогнозам, это может быть более 10% в год) будет приводить к значительному росту затрат на аренду склада ежегодно.

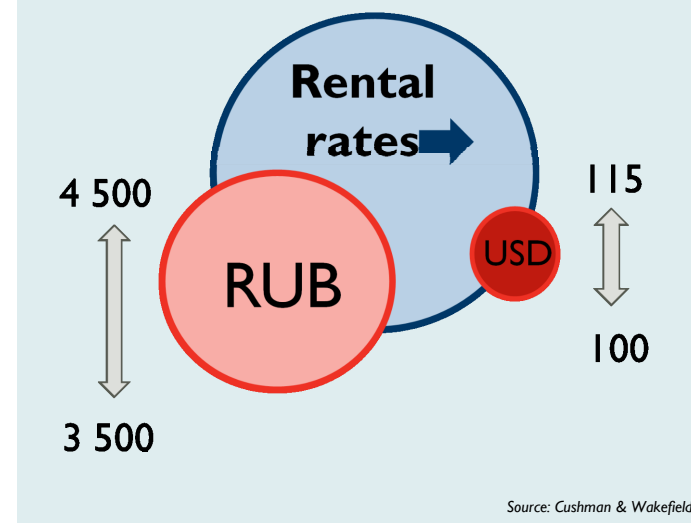
В регионах, где локальные девелоперы изначально использовали преимущественно рублевую модель, девальвация рубля в краткосрочной перспективе не оказала значительного влияния. С начала 2014 года и в настоящее время средние ставки аренды находятся на относительно стабильном уровне. Федеральные девелоперы, имеющие складские комплексы по всей России и чаще всего использующие валютные договора аренды, предлагают временные меры переходного периода, аналогичные московским.

RENTAL RATES IN MOSCOW REGION
СТАВКИ АРЕНДЫ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ



Source: Cushman & Wakefield

RENTAL RATES EXCEPT THE MOSCOW REGION
СТАВКИ АРЕНДЫ ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА



Source: Cushman & Wakefield

MOSCOW MAIN MARKET INDICATORS

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
OFFICE															
Stock class A *	'000 sq m	162	186	281	357	529	720	995	1 326	1 729	2 021	2 318	2 536	2 684	3 419
Stock class B (B+ and B-) *	'000 sq m	2 277	2 631	3 208	3 845	4 499	5 175	6 387	8 162	9 039	9 638	9 992	10 340	11 052	11 607
New Construction, A	'000 sq m		24	95	76	172	139	248	351	403	292	297	219	225	716
New Construction, B (B+ and B-) *	'000 sq m		354	577	638	653	719	1 244	1 857	882	599	352	348	674	646
Vacancy rate class A *		0.9%	1.3%	0.9%	2.3%	1.6%	3.3%	3.4%	10.6%	21.1%	19.9%	17.8%	16.6%	18.0%	32.0%
Vacancy rate class B (B+ and B-) *		0.2%	0.3%	0.2%	1.9%	4.0%	2.9%	4.2%	6.0%	11.0%	11.4%	11.1%	11.4%	10.2%	13.3%
Take up class A,	'000 sq m	29	62	72	153	188	297	488	471	182	376	679	465	333	317
Take up class B (B+ and B-)	'000 sq m	244	345	571	601	791	840	1 009	1 246	552	922	1 230	1 514	1 244	967
Rental rates class A		\$460	\$480	\$500	\$540	\$600	\$710	\$930	\$1 090	\$710	\$640	\$740	\$790	\$870	\$783
Rental rates class B (B+ and B-)		\$420	\$390	\$390	\$450	\$470	\$530	\$630	\$810	\$510	\$420	\$460	\$460	\$530	\$477
Prime capitalization rates **					13.50%	12.50%	8.25%	7.25%	12.00%	13.00%	9.00%	8.50%	8.75%	8.50%	11.00%
QUALITY SHOPPING CENTERS															
Total stock	'000 sq m	182	425	545	884	1 188	1 555	1 774	2 124	2 765	3 162	3 360	3 504	3 718	4 387
New construction	'000 sq m		243	120	339	304	367	219	350	540	397	197	145	214	669
Vacancy rate *		-	-	1.6%	1.3%	0.7%	0.7%	1.0%	3.0%	5.0%	2.1%	0.4%	0.5%	1.2%	1.5%
Prime rental rate indicator **							\$3 000	\$3 125	\$3 750	\$2 500	\$2 600	\$2 700	\$3 800	\$3 900	\$2 625
Prime capitalization rates ***					13.50%	12.00%	9.50%	9.00%	12.00%	13.00%	10.00%	9.25%	9.50%	9.00%	11.00%
WAREHOUSE AND INDUSTRIAL															
Total stock, class A	'000 sq m	95	144	531	744	1 080	1 943	3 129	3 723	4 352	4 676	4 933	5 598	6 456	7 852
Total stock, class B	'000 sq m	522	580	970	1 326	1 664	1 789	1 978	2 060	2 109	2 157	2 264	2 317	2 409	2 688
New construction, class A	'000 sq m		49	387	213	336	863	1 186	594	629	324	257	664	858	1 396
New Construction, class B	'000 sq m		59	390	356	338	126	188	82	49	48	107	53	92	279
Vacancy rate class A		2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	10.5%	8.0%	1.0%	1.0%	1.5%	7.0%
Vacancy rate class B		2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	5.9%	6.1%	1.5%	1.5%	2.0%	5.0%
Net Absorption Class A		-	48	380	208	329	846	1 162	582	247	409	580	658	817	944
Net Absorption Class B		-	57	382	348	331	123	185	80	-33	40	205	53	78	192
Rental rates class A		\$140	\$140	\$130	\$137	\$128	\$136	\$130	\$140	\$105	\$110	\$135	\$135	\$135	\$100
Rental rates class B		\$80	\$88	\$109	\$124	\$123	\$121	\$117	\$125	\$90	\$92	\$130	\$130	\$130	\$90
Prime capitalization rates **					16.00%	14.00%	10.50%	9.25%	13.00%	14.00%	10.50%	10.50%	11.50%	11.00%	13.00%
INVESTMENTS, MN US\$															
TOTAL		65	5	99	492	1 637	4 560	5 354	5 798	2 256	3 994	7 547	7 458	8 066	4 136
Office		65	5	99	272	126	1 244	1 719	3 149	1 998	3 282	3 322	2 854	3 517	2 230
Retail					130	971	2 224	2 216	2 029	30	459	1 767	2 585	2 798	639
Warehouse						19	616	723	110		81	1 080	660	1 395	363
Other					90	522	476	696	510	228	172	1 379	1 358	355	904

* Data at the end of a period

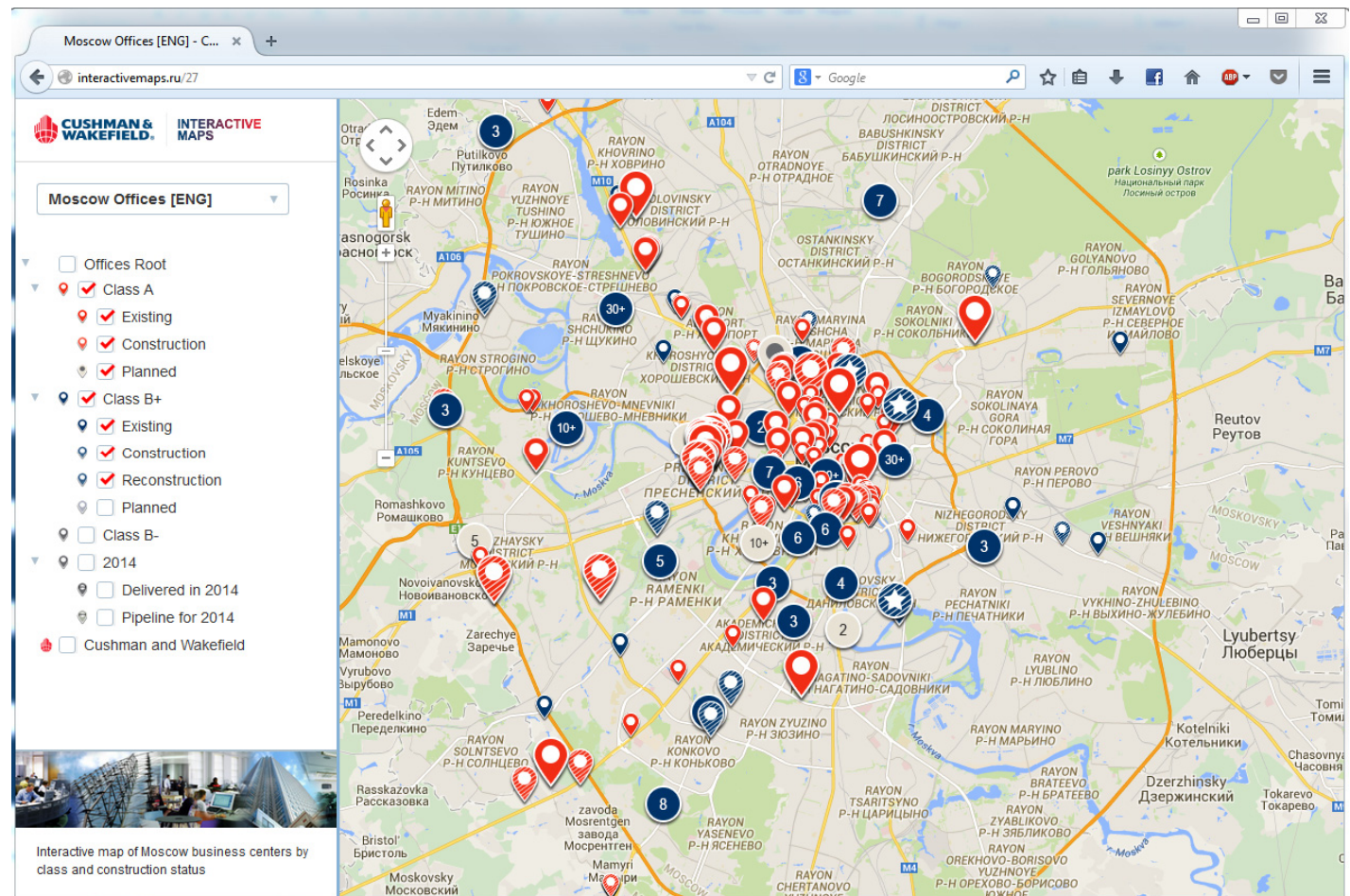
* Base rental rate for 100-150 sq m unit on the ground floor of retail gallery of prime shopping mall for fashion retailer

** Capitalization Rate at the end of a

WWW.INTERACTIVEMAPS.RU

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

MOBILE APPLICATION AVAILABLE



RESEARCH DEPARTMENT

ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ



DENIS SOKOLOV
PARTNER
RESEARCH DIRECTOR

Denis.Sokolov@eur.cushwake.com



LADA BELAYCHUK
ASSOCIATE DIRECTOR
DEPUTY RESEARCH
DIRECTOR

Lada.Belaychuk@eur.cushwake.com



TATYANA DIVINA
ASSOCIATE

Tatyana.Divina@eur.cushwake.com



ALEXANDER KUNTSEVICH
SENIOR ANALYST
W&I, PROJECT MANAGEMENT

Alexaner.Kuntsevich@eur.cushwake.com



YULIA BOGOMOL
HEAD OF MONITORING GROUP

Yulia.Bogomol@eur.cushwake.com



ANDREI VLADIMIRSKY
ANALYST

Andrey.Vladimirsky@eur.cushwake.com

MORE INFORMATION AND CONTACTS ARE AVAILABLE AT WWW.MARKETBEAT.RU
ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТДЕЛЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИИ ДОСТУПНЫ НА WWW.MARKETBEAT.RU

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

Ellina.Krylova@eur.cushwake.com