



## Общая характеристика рынка капитала

Первая половина 2009 г. характеризовалась некоторым ростом определенности и появлением первых сделок на рынке инвестиций в недвижимость. По данным Центрального банка РФ, по итогам апреля - июня 2009 г. впервые с сентября 2008 г. зафиксирован чистый приток капитала в Россию в размере \$7,2 млрд.

Основные риски связаны с сохраняющейся макроэкономической нестабильностью, ухудшающимися индикаторами основных отраслей экономики России и неопределенностью ситуации на внешних рынках. С другой стороны, со II квартала 2009 г. у участников рынка растет ощущение, что основное дно рынка пройдено, что отражается в увеличении числа потенциальных покупателей на рынке и нежелании девелоперов снижать стоимость активов ниже достигнутого на текущий момент ценового уровня.

## Рынок долгового финансирования

По сравнению с концом 2008 г., когда выдача строительных кредитов была фактически приостановлена, ситуация на долговом рынке сегодня имеет тенденцию к некоторому улучшению. Несмотря на то, что заемное финансирование по-прежнему осуществляется в крайне незначительных размерах, основным игрокам рынка все же удается получать кредиты, чаще всего, на основании личных договоренностей с банками. При этом кредиты для внешних игроков фактически отсутствуют.

Приостановлено финансирование проектов на самых ранних стадиях строительства. Кредиты можно получить только под качественные активы на завершающей стадии (от 70% готовности).

Кроме того, банки предпочитают реструктурировать кредиты для большинства заемщиков, поскольку, на текущий момент не заинтересованы брать на баланс девелоперские активы. Однако тенденция медленного перехода залоговых активов к банкам сохраняется (например, в течение I полугодия банк ВТБ стал основным собственником «Детского мира» на Лубянской площади в счет погашения долга «Системы-Галс»; «Сбербанку» отошел комплекс «Город Столиц» в ММДЦ «Москва Сити» от Capital Group; «Альфа банк» получил бизнес-центр «Северное сияние» и офисное здание на Красной Пресне в счет задолженности Korernik Group). Прогнозируется усиление этой тенденции к осени 2009 г.

## Спрос

В связи с некоторой стабилизацией экономической ситуации, в течение первого полугодия наблюдалось постепенное увеличение числа инвесторов на рынке недвижимости.

Однако потенциальные покупатели по-прежнему чрезвычайно консервативны в оценке объектов. Важно также отметить ограниченность ликвидности на рынке и стремление диверсифицировать риски, в связи с чем интерес инвесторов, прежде всего, направлен на объекты относительно небольших размеров (до 30 000 кв. м общей площади). Среди потенциальных покупателей объектов можно выделить:



- Фонды с достаточным собственным капиталом или имеющие доступ к недорогим кредитам. Продолжается тенденция формирования специальных фондов под покупку обесценивающихся активов.
- Крупные российские компании, имеющие намерение инвестировать собственный капитал в рынок недвижимости на выгодных условиях.

Кроме того, предпринимаются попытки интегрировать капитал инвесторов, располагающих небольшим объемом денежных средств, в фонды под покупку коммерческой недвижимости с помощью таких инструментов, как закрытые паевые инвестиционные фонды.

## Динамика ставок капитализации

Ожидания по ставке капитализации продавцов объектов класса А в сегменте офисной недвижимости и профессиональных объектов рынка торговой недвижимости Москвы достигают 13-15,5%, в сегменте складской недвижимости класса А – 14-15%. Девелоперы реструктурируют кредиты и, в целом, не готовы отдавать привлекательные активы по ставке капитализации выше уровня 15%. Поэтому, большинство инвесторов также скорректировало свои ожидания до 15-17%.

## Предложение

С учетом текущей ситуации на рынке, самыми ликвидными остаются наиболее удачно расположенные, готовые объекты торговой и офисной недвижимости небольших размеров, заполненные качественными арендаторами с длительными договорами аренды. При этом наименее ликвидными являются земельные участки и проекты, находящиеся на ранней стадии реализации.

## Основные события на рынке

Несмотря на улучшение ситуации на рынке, сделки на нем пока отсутствуют. Единственная сделка, отвечающая критериям инвестиционной продажи, завершилась в феврале 2009 г. в Санкт-Петербурге по ставке 14%:

Инвестор	Продавец	Сделка	Сумма сделки
Storm Real Estate Fund AS	Ruric AB	Покупка офисного центра класса В+ «Грифон Хаус» (Санкт-Петербург, ул. Достоевского, 19/12) общей площадью 6 970 кв. м	\$17 млн
Компания «Нафта Ко»		Покупка 50% долей торгово-офисного комплекса «Военторг»	
Russia Development Fund под управлением IMG		Покупка 30% акций компании «Квартстрой»	



COLLIERS INTERNATIONAL | ОБЗОР РЫНКА

# Инвестиции

МОСКВА | ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2009

Инвестор	Продавец	Сделка	Сумма сделки
Russia Development Fund под управлением IMG		Покупка 25% холдинга «Охта групп»	
ОАО «Интер РАО ЕЭС»	«Хорус Кэпитал»	Покупка бизнес-центра класса А «Луч» (Москва, ул. Б. Пироговская, 27) общей площадью 34 994 кв. м	\$140 млн

*Источник: Colliers International*

© Colliers International, 2009

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

**Игорь Пуцен**  
Заместитель Директора  
Департамент инвестиционных услуг

**I.Pushchen@colliers.ru**

Тел. (+7 495) 258 51 51  
Факс (+7 495) 258 51 52

Colliers International CIS





Инерционность предложения, хоть и снизившаяся в результате трудностей с получением финансирования, приводит при упавшем спросе, к усилению дисбаланса спроса и предложения, что продолжает влиять на ставки и уровень вакантных площадей: первые продолжают свое падение, последний – рост, начавшийся в конце прошлого года.

## Общее предложение и новое строительство

Во втором квартале 2009 г. общий объем нового строительства и реконструкции офисных площадей классов А и В составил около 315 тыс. кв. м (класс А – 36%, класс В – 64%) (см. Таблицу 1). Соотношение нового строительства и реконструкции составило 66% к 34%, соответственно. Таким образом, общий объем зданий классов А и В на конец первого полугодия 2009 г. составил 10,8 млн кв. м (см. График 1).

Таблица 1. Наиболее значимые проекты, введенные в эксплуатацию в первом полугодии 2009 г.

Здание	Класс здания	Арендваемая офисная площадь, кв. м
БЦ «Смирновский», Смирновская ул., д. 25	В	50 000
«9 акров», Научный пр-д, д. 6	В	36 300
«Метрополис», Здание 3, Ленинградское ш., д. 16, стр. 3	А	36 000
«Белая площадь», Здание А, Лесная ул., д. 13-15	А	29 900
«Белая площадь», Здание Б, Лесная ул., д. 13-15	А	26 400
БЦ «Авиатор», Кочновский пр-д, д. 4	В	20 500

Источник: Colliers International

График 1. Общее предложение и новое строительство, классы А и В



Источник: Colliers International



## Спрос

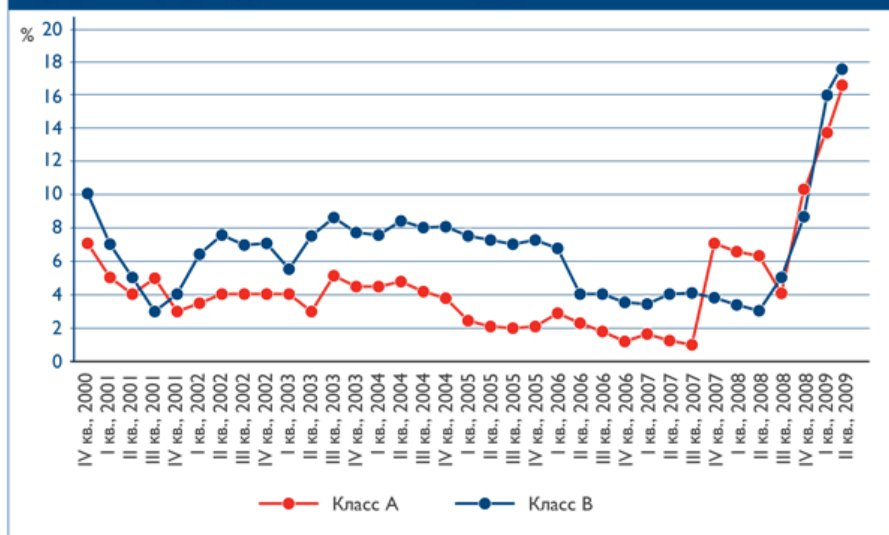
Во втором квартале 2009 г. поглощение на рынке аренды офисных площадей составило около 310 тыс. кв. м (помимо этого, около 48 тыс. кв. м было продано). Если до недавнего времени соотношение новых сделок и сделок по изменению коммерческих условий по существующим договорам аренды составляло 50/50, то в последнее время начинают преобладать сделки по новым договорам аренды.

Таблица 2. Наиболее значимые сделки первого полугодия 2009 г.

Арендатор	Здание	Класс здания	Тип сделки	Офисная площадь, кв. м
Газпром Центр Ремонт	Gas Field / Обручева ул., д. 27	B	Аренда	8 550
Holding MRSK	БЦ на Уланском пер., д. 26, стр. 1	B	Аренда	8 087
ABBYY	БЦ «Отрадный» / Отрадная ул., д. 2	B	Аренда	7 380
KES Holding	БП «Рига Лэнд», 1-я очередь / Новорижское ш., 7 км	B	Аренда	5 296
Alcatel-Lucent	«Ле Форт», 2-я очередь / Электrozаводская ул., д. 27	B	Аренда	4 560
Mail.ru	«Авион» / Ленинградский пр-т, д. 47	B	Аренда	4 500
АльфаСтрахование	БЦ на Золоторожском Вал ул., д. 11, стр. 22	B	Аренда	4 065

Источник: Colliers International

График 2. Средний уровень вакантных площадей



## Вакантные площади

В первом полугодии 2009 г. показатель уровня вакантных площадей в зданиях класса А составил 16,5% без учета субаренды и 21,2% с учетом субаренды, соответственно. Уровень вакантных площадей в офисах класса В достиг 17,6%.

Источник: Colliers International





## Ставки аренды, цены продажи

Несмотря на снижение цен предложения, сделок на рынке практически нет. Продавцов, предлагающих свои объекты на продажу, можно условно разделить на две категории. К первой относятся те, кому по разным причинам необходимо продать свои объекты, для кого это является мерой по спасению основного, либо непрофильного бизнеса. По сути, для них продажа является вынужденной мерой. Вторая категория – те, для кого продажа объекта является плановым мероприятием, готовившимся ранее. Для них заинтересованность в сделке зависит от заполненности объекта арендаторами и степени завершенности проекта. Девелоперы, чьи объекты приносят стабильный арендный доход, либо отложили возможную продажу «до лучших времен», либо поменяли свое решение о продаже.

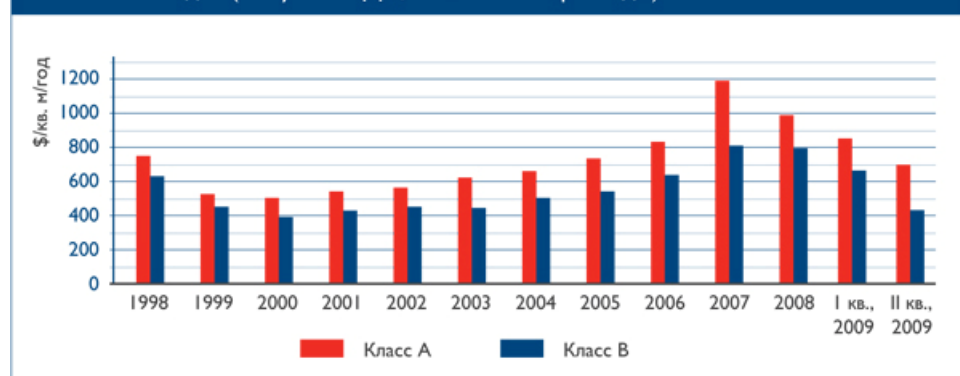
Таблица 3. Диапазон запрашиваемых арендных ставок и цен продажи

Класс здания	Ставка аренды, \$/кв. м/год* (не вкл. НДС и эксл. расходы)	Стоимость, \$/кв. м (не вкл. НДС)
Класс А	550–800	4 000–8 000
Класс В+	350–600	3 000–6 000
Класс В–	200–400	2 000–3 000

Источник: Colliers International

При этом ряд покупателей надеется на то, что цены продолжают свое снижение (связывая свои ожидания с тем, что на рынок могут выйти объекты, которые банки получают в качестве обеспечения по просроченным кредитам), поэтому решение о покупке откладывают на некоторое время.

График 3. Динамика средневзвешенных запрашиваемых арендных ставок\*\* по годам (без учета НДС, не вкл. эксл. расходы)



Источник: Colliers International

\* По курсу доллара на конец июня 2009

\*\* Ставки указаны на конец отчетного периода



COLLIERS INTERNATIONAL | ОБЗОР РЫНКА

# Офисная недвижимость

МОСКВА | ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2009

Кроме того, откладывание покупки может быть связано с тем, что объектов, интересных для покупки, на рынке практически нет. К таковым могут относиться небольшие готовые проекты, полностью либо частично сданные в аренду, которые представляют интерес для потенциальных арендаторов (последнее при текущем уровне вакантных площадей весьма актуально).

---

© Colliers International, 2009

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

**Пол Блэкман**  
Региональный Директор  
Департамент офисной недвижимости

**P.Blackman@colliers.ru**

Тел. (+7 495) 258 51 51  
Факс (+7 495) 258 51 52

Colliers International CIS

COLLIERS  
INTERNATIONAL

## Предложение

Планы развития девелоперских компаний, занимающихся реализацией складских комплексов, корректируются повсеместно. Причина тому – трудности с получениями кредитов на завершение строительства, давление кредиторов по существующим обязательствам, а также падение спроса со стороны арендаторов (причем, как текущее, так и потенциальное). Это приводит к уменьшению масштабов развития и резкому сокращению числа проектов, находящихся в стадии активной реализации. В отношениях с арендаторами девелоперам приходится быть более уступчивыми: снижаются ставки аренды, сокращаются сроки действия договоров, применяется более гибкая политика предоставления мезонинных и офисных площадей для обязательной аренды.

За первое полугодие на рынок складской недвижимости московского региона вышло около 300 тыс. кв. м площадей. Общий объем существующего предложения складских комплексов класса А московского региона на начало июля составляет около 2 300 000 кв. м.

Таблица 1. Наиболее значимые складские проекты, введенные в эксплуатацию в 1-м полугодии 2009 г.

Объект	Девелопер	Местоположение	Фаза, площадь, кв. м
SLT («Южный логистический терминал»)	Raven Russia/Строительная компания «Феликс»	Варшавское ш., 21 км от МКАД	I фаза, 18 000
Индустриальный парк «Восточный»	«Эспро Девелопмент»/Raven Russia	Горьковское ш., 44 км от МКАД	I фаза, 121 400
Индустриальный парк «Истра»	«Эспро Девелопмент»	Новорижское ш., 40 км от МКАД	IV фаза, 26 000
ПНК-Чехов	PNK Group	Симферопольское ш., 50 км от МКАД	I фаза, 135 000

Источник: Colliers International

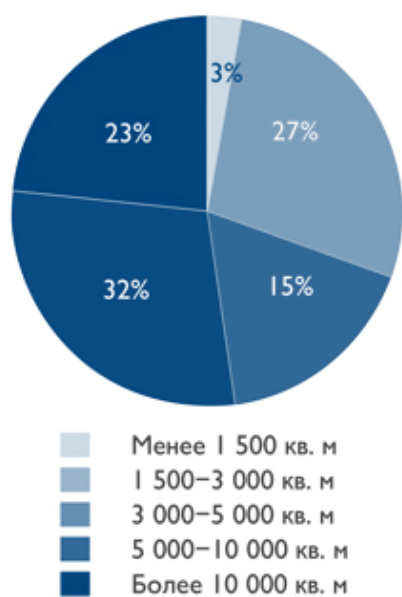
## Спрос

В числе основных факторов, влияющих на объем и структуру спроса на складские площади являются трудности с получением кредитов (известно, что операторы развиваются на кредитные средства, к примеру, на оборудование склада площадью около 10 000 кв. м необходимы инвестиции в размере около \$1 млн), изменение курсов валют (подавляющее большинство договоров заключалось в долларах, евро, либо бивалютных единицах, а валютные кредиты девелоперов делали их не очень сговорчивыми в переговорах о переходе на ставки, номинированные в рублях). Кроме того, снижение товарооборота и планов по расширению торговых операторов привело к тому, что спрос на услуги логистических операторов (которые, как известно предъявляют наибольший спрос на площади) упал, и, как следствие, резко сократилась их потребность в площадях. Учитывая тот факт, что ожидая дальнейшего роста спроса на их услуги, а также роста ставок на складские площади, они арендовали площади с избытком, теперь возникла проблема появления высокой доли арендованных, но неиспользуемых площадей, которая может составлять от 10% до 70% от площади, занимаемой оператором. Но не только логистические операторы, но и ряд других традиционных арендаторов складских площадей



свертывают планы по развитию. Все это приводит к отказу от части занимаемых площадей, либо попыткам сдать их в субаренду. Подавляющее большинство операторов ведет переговоры с собственниками о снижении ставки аренды по заключенным договорам.

Диаграмма I. Распределение спроса по запрашиваемым площадям\*, II квартал 2009 г.



Основным следствием текущего положения стало увеличение доли вакантных площадей, которая к концу июня достигла 19% (и около 25% с учетом площадей, предлагаемых в субаренду), а также снижение ставок аренды. Изучение заявок на складские площади показывает снижение спроса на площади менее 1 500 кв. м (с 14% в начале года до 3%). Кроме того можно отметить увеличение (с 13% в начале года до 32%) спроса на блоки размером от 5 000 кв. м до 10 000 кв. м, спрос на которые предъявляют преимущественно операторы формата FMCG и торговые операторы.

Источник: Colliers International

\* По количеству поступивших заявок

## Ставки аренды

Ставки аренды складских площадей класса А составляют около \$110/кв. м/год (не включая НДС, эксплуатационные и коммунальные платежи), складских площадей класса В – около \$100/кв. м/год (не включая НДС, эксплуатационные и коммунальные платежи).



Источник: Colliers International

Операционные расходы, которые включают в себя три основных компонента: эксплуатационные расходы (вывоз мусора, охрана территории по периметру, уборка снега, содержание общественных зон, площадей общего пользования и парковки в надлежащем санитарном состоянии, техническое обслуживание инженерных систем), возмещение налога на имущество и налога на землю, а также вознаграждение управляющей компании, варьируются в диапазоне от \$30 до \$40 за кв. м в год.

## Тенденции и прогнозы

- Происходит откладывание срока ввода в эксплуатацию, что связано преимущественно с тем, что собственники объектов не хотят выводить на рынок проекты с высоким уровнем вакантных площадей.
- Происходит пересмотр ставок по ранее заключенным договорам аренды.
- Продолжает увеличиваться доля вакантных площадей, причем ее стабильное увеличение связано с тем, что новые объекты, пополняющие общий объем предложения, вводятся с высоким уровнем вакантных площадей.
- Продолжается рост доли площадей, предлагаемых арендаторами в субаренду.
- Продолжается рост ставок капитализации
- Появляется значительное число складских объектов, предлагаемых на продажу.

# Складская недвижимость

МОСКВА | ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2009

*Источник: Colliers International*

© Colliers International, 2009

Данный отчет размещен на сайтах компании [www.colliers.ru](http://www.colliers.ru) / [www.colliers.com](http://www.colliers.com) и является общим исследованием рынка недвижимости; он основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

**Владислав Рябов**  
Директор Департамента  
Индустриальной и складской недвижимости

**V.Ryabov@colliers.ru**

Тел. (+7 495) 258 51 51  
Факс (+7 495) 258 51 52

Colliers International CIS





Первое полугодие 2009 г. было особенно непростым для игроков рынка торговой недвижимости. Находясь под сильным давлением негативной макроэкономической ситуации, они стали в еще большей степени оказывать влияние друг на друга. Сказать, что в этой игре есть выигравшие и проигравшие нельзя: негативные последствия кризиса ощущают на себе все, последствия зависят лишь от того, какую позицию занимает тот или иной участник на рынке, какую политику он вел все предыдущие годы, и как ведет себя в настоящее время.

## Предложение

Если еще в начале текущего года было заявлено к выходу около 1 485 400 кв. м (GLA – 763 200 кв. м) торговых площадей, то уже на середину года стало понятно, что не более 50% из них действительно выйдет на рынок (включая те проекты, открытие которых уже состоялось в 2009 г. (см. Таблицу 1)). Причем, большинство (более 50%) выходящих и заявленных к выходу проектов – это незавершенные в срок проекты, которые должны были выйти в предыдущие годы. На конец июня общее предложение профессиональной торговой недвижимости в Москве составляет 4 376 000 кв. м (общая площадь; GLA – 2 258 000 кв. м).

Таблица 1. Торговые центры, открытые в 2009 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Торговая площадь, кв. м	Основные арендаторы	Дата открытия
«Метрополис»	Ленинградское ш., д. 16	205 000	80 000	Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «М.видео», кинотеатр Kinostar de Lux, универсам Stockmann	Январь
«Мегаполис»	Андропова пр-т, д. 8а	72 000	44 000	Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «Техносила»	Февраль
«Спектр»	Новоясеневский пр-т, д. 1	54 000	38 000	Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «М.видео», кинотеатр «Каро Фильм»	Март
«Филион»	Багратионовский пр-д, д. 5	87 600	55 000	Гипермаркет Carrefour, гипермаркет спортивных товаров Decathlon, 10-зальный кинотеатр «Синема Парк Starlight»	Июнь

Источник: Colliers International

## Спрос

В целом, несмотря на многочисленные сообщения о сворачивании планов развития, закрытия магазинов и финансовых затруднениях нельзя говорить о том, что торговые операторы перестали развиваться. Есть ряд игроков, для которых бремя кредитов оказалось непосильным и вынудило их объявить о технических дефолтах, либо уйти с российского рынка торговой недвижимости совсем. Большинство федеральных торговых операторов на неопределенный срок приостановили развитие в региональных городах, а некоторые из них выводят из региональных торговых центров бренды, рассчитанные на



покупателей с доходом средним и выше среднего, оставляя лишь демократичные торговые марки. Однако есть ряд операторов, которые продолжают развиваться, а также те, кто выходит на российский рынок впервые. Среди таких хотелось бы отметить гипермаркет Carrefour (открытие которого состоялось 18 июня в торговом центре «Филион»), гипермаркет мебели и товаров для дома Kika, универмаг H&M, а также такие марки, как River Island, Ipekyol, New look, Bebe и Gap. Кроме того, на рынок торговой недвижимости планируют выход универмаги Debenhams и Harvey Nichols, магазин товаров для дома Habitat, английский супермаркет Sainsbury's, универмаг игрушек Hamleys, вторая по величине в мире сеть закусочных Burger King, а также сеть семейных развлекательных центров Babylon (первый откроется в ТЦ «Филион»). Желание в краткий срок занять долю на российском рынке торговой недвижимости побуждает крупные сетевые гипермаркеты – Carrefour и Wal-Mart – вести переговоры о покупке существующих сетей: Carrefour ведет переговоры о покупке сети «Седьмой континент», Wal-Mart – петербургской сети «Лента».

## Ставки аренды

В торговых центрах происходит пересмотр ставок аренды, причем процент снижения ставки зависит от многих факторов, в числе основных – популярность объекта у потенциальных посетителей (и, как следствие, у торговых операторов). При этом в ряде объектов пересмотра ставок не происходит, либо их снижение носит временный характер. Снижение оборотов приводит к тому, что схема оплаты с фиксированным минимумом и процентом от оборота становится взаимовыгодной как для арендатора, так и для собственника объекта: первому он позволяет снизить риски падения оборотов торговли, второму – сохранить арендный доход и не потерять арендатора.

## Уровень вакантных помещений

Проблемы торговых операторов, среди которых трудности с кредитованием и падение платежеспособного спроса, привели к сокращению планов развития, дефолтам и уходу с рынка ряда операторов. Выросла ротация арендаторов, уровень вакантных площадей в Москве достиг 15%, в ряде региональных городов этот показатель достигает 25%.

## Рынок торгово-розничных помещений (Street Retail)

Выросло количество выставленных на продажу помещений, спрос на которые находится на высоком уровне. Среди продавцов много тех, кто через продажу объектов пытается финансировать другие проекты собственного бизнеса. Покупатели – преимущественно частные инвесторы, не конечные пользователи, которые самостоятельно, либо с кем-то в партнерстве покупают помещения, не рассчитывая получить прибыль в самом ближайшем будущем, но готовые ждать, когда вложенные деньги начнут приносить доход.

Ставки аренды на протяжении второго квартала текущего года оставались сравнительно стабильными, и резких колебаний отмечено не было (см. Таблицу 2). Однако по отдельным наиболее востребованным улицам (Тверская, Петровка) стали появляться единичные предложения аренды со ставками более 5 000 \$/кв. м/год.



COLLIERS INTERNATIONAL | ОБЗОР РЫНКА

# Торговая недвижимость

МОСКВА | ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2009

**Таблица 2. Ставки предложения на основных торговых улицах Москвы**

Улица	Ставка предложения (аренда), \$/кв. м/год без НДС и эксплуатационных расходов
Тверская ул.	1 800–5 000
1-я Тверская-Ямская ул.	1 200–2 500
Кузнецкий Мост ул.	1 200–2 500
Арбат ул.	1 500–2 700
Пятницкая ул.	1 000–2 000

*Источник: Colliers International*

© Colliers International, 2009

Данный отчет размещен на сайтах компании [www.colliers.ru](http://www.colliers.ru) / [www.colliers.com](http://www.colliers.com) и является общим исследованием рынка недвижимости; он основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

**Татьяна Ключинская**  
Директор  
Департамент торговой недвижимости

**[T.Klyuchinskaya@colliers.ru](mailto:T.Klyuchinskaya@colliers.ru)**

Тел. (+7 495) 258 51 51  
Факс (+7 495) 258 51 52

Colliers International CIS

