

# REAL ESTATE REVIEW

Обзор рынка недвижимости

RUSSIA | РОССИЯ

2010

ECONOMIC OVERVIEW | INVESTMENT | OFFICE | INDUSTRIAL | RETAIL | HOTEL

COLLIERS  
INTERNATIONAL

Our Knowledge is your Property®

## НАГРАДЫ | AWARDS



### 2009

Colliers International в списке Top 20 Leaders on The Global Outsourcing 100 list.  
Журнал FORTUNE

Colliers International in Top 20 Leaders on The FORTUNE Global Outsourcing 100 list



### 2008

Colliers International Санкт-Петербург – Консультант года.  
Commercial Real Estate Awards, Санкт-Петербург

Colliers International St. Petersburg – Consultant of the Year.  
Commercial Real Estate Awards, St. Petersburg



Colliers International в списке Top 20 Leaders on The Global Outsourcing 100 list.  
Журнал FORTUNE

Colliers International in Top 20 Leaders on The FORTUNE Global Outsourcing 100 list



### 2007

Colliers International Москва – Консультант года. Российский Совет Торговых Центров  
Colliers International Moscow – Consultant of the Year. Russian Council of Shopping Centers



### 2006

Colliers International Санкт-Петербург – Брокер года.  
Commercial Real Estate Federal Awards, Россия

Colliers International Saint Petersburg – Broker of the Year. Commercial Real Estate Federal Awards, Russia



Colliers International в списке Top 50 Leaders on The Global Outsourcing 100 list.  
Журнал FORTUNE

Colliers International in Top 50 Leaders on The FORTUNE Global Outsourcing 100 list



### 2005

Colliers International Москва – Брокер года. Commercial Real Estate Awards, Россия

Colliers International Moscow – Broker of the Year. Commercial Real Estate Awards, Russia



Colliers International Москва – Консультант года. Российский Совет Торговых Центров  
Colliers International Moscow – Consultant of the Year. Russian Council of Shopping Center

9 Экономический обзор

МОСКВА

13 Инвестиции

21 Офисная недвижимость

35 Складская недвижимость

43 Торговая недвижимость

51 Гостиничная недвижимость

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

59 Инвестиции

63 Офисная недвижимость

75 Складская недвижимость

83 Торговая недвижимость

91 Гостиничная недвижимость

Уважаемые коллеги и друзья,

2009 г. стал наиболее сложным годом десятилетия для нашей страны и для мировой экономики в целом. Не исключением был и сектор коммерческой недвижимости. Пострадали все сегменты, рынок существенно сжался. И мы не ожидаем быстрого возврата к тем показателям, которые рынок демонстрировал полтора года назад. Тем не менее, стоит отметить, что уже во второй половине 2009 г. все участники рынка наблюдали некоторую стабилизацию и тенденции роста.

При этом, если говорить о сегментах офисной и складской недвижимости, рынок изменился также и качественно. И если в последние годы вследствие сильного превышения спроса над предложением рынок «принадлежал» арендодателю, то весь 2009 наблюдалась обратная тенденция, когда из-за сокращения развития большинства компаний и увеличившегося предложения рынок развернулся в сторону арендатора. Резко возросло количество вакантных помещений, на рынок выплеснулись предложения по субаренде, что вызвало ощутимое снижение арендных ставок.

Если же говорить о рынке торговой недвижимости, то можно отметить, что сократили планы развития как сетевые девелоперы, так и почти все торговые операторы. Однако в России по-прежнему остается дефицит качественной торговой недвижимости, и спрос на хорошие объекты остается стабильным.

Несмотря на тяжелую ситуацию во всех сегментах рынка коммерческой недвижимости, в 2009 г. вышло несколько крупных объектов, которые были заложены еще до кризиса. При этом строительство новых объектов было практически сведено к нулю.

Интерес к инвестициям в российский рынок коммерческой недвижимости мы наблюдали преимущественно со стороны локальных инвесторов с достаточно высокими ожиданиями по доходности. Интерес же со стороны зарубежных инвестиционных фондов практически отсутствовал, институциональные инвесторы сосредоточились на своих «домашних» рынках. Как следствие, инвестиционные сделки носили единичный характер.

Несмотря на кризисные явления в экономике, не сбылись прогнозы относительно массового банкротства девелоперских компаний и банков и,

как результат, появления большого количества обесценившихся активов на рынке. Большинство девелоперов смогли решить свои проблемы и реструктурировать займы. Тем не менее, банки становятся активными участниками рынка коммерческой недвижимости, став обладателями залоговых объектов с низкой текущей ликвидностью, зачастую недостроенных. Крупнейшие банки начали создавать в своих структурах девелоперские подразделения для управления недвижимостью.

Вслед за рынком сократился и бизнес нашей компании по сравнению с 2008 г., однако мы, благодаря сильной команде, сохранили все свои направления деятельности, а по многим из них удержали лидирующие позиции на рынке. По всем сегментам бизнеса произошла адаптация к новым, качественно изменившимся реалиям рынка. На глобальном уровне компания Colliers International продолжала свою консолидацию, и сейчас Colliers International объединяет 480 офисов в 61 стране мира. Как результат, российское подразделение компании получило еще больший доступ к международным ресурсам и практикам.

Сейчас мы видим пространство на рынке для устойчивого роста и нацелены на активную работу и рост компании. Ключевым для нас сегодня является удержание высокого качества оказываемых услуг и сфокусированность на задачах наших клиентов. Мы уверены, что рынок коммерческой недвижимости в России еще будет переживать период бурного роста, и мы будем рады вместе с нашими клиентами выходить на новый виток развития рынка.

Мы всегда готовы к сотрудничеству.

С уважением,

Максим Гасиев,  
Генеральный директор  
Colliers International (Россия)



11 Economic Overview

MOSCOW

17 Investment

29 Office Sector

39 Warehouse Sector

47 Retail Sector

55 Hotel Sector

ST. PETERSBURG

61 Investment

69 Office Sector

79 Warehouse Sector

87 Retail Sector

93 Hotel Sector

Dear Colleagues and Friends,

2009 became the decade's most difficult year for our country and for the global economy as a whole. The commercial real estate sector was not an exception. All of its segments were negatively affected; the market shrank considerably. And we do not expect a quick return to the indicators it demonstrated a year and a half ago. Nevertheless, it is worth noting that in H2 2009 all market players could observe certain stability and growth trends.

At the same time, as far as the office and warehouse property segments are concerned, the market has undergone qualitative changes, as well. While in the previous several years it was the landlords' market as the demand far exceeded the supply, in 2009, the tables were turned: as most companies reduced their development, and supply increased, the market became more tenant-oriented. The vacancy rate increased sharply; a large number of sublease offers appeared in the market, which led to a noticeable decline in rental rates.

Speaking of the retail property market, it is possible to note that both chain developers and almost all retail operators scaled back their development plans. However, Russia continues to experience a shortage of quality retail space, and demand for high-quality professional properties remains stable.

Despite a difficult situation in all segments of the commercial real estate market 2009 was marked by the commissioning of several large-scale properties, the construction of which began before the crisis. At the same time, construction of new properties almost stopped.

Interest in investing in the Russian commercial real estate market was observed mainly from local investors with somewhat high yield expectations. Foreign investment funds expressed almost no interest, and focused on their domestic markets. As a result, there were few investment deals.

Despite the crisis affecting the economy, the forecasts of mass bankruptcy of developers and banks leading to a considerable influx of distressed assets to the market did not come to fruition. Most developers

managed to solve their problems and restructure their loans. Nevertheless, banks began to actively participate in the commercial real estate market as they became the owners of pledged assets with low current liquidity and often at the construction stage. The largest banks began to create development divisions within their organizations to manage real estate.

Following the market, our company's business activity also decreased as compared to 2008, although, thanks to our strong team, we managed to preserve all our business lines and retain leading positions in many of them. All our business segments adapted to new market realities. Globally, integration of Colliers International continued; and now Colliers International includes 480 offices in 61 countries of the world. As a result, our Russian division received even more expanded access to international resources and practices.

At present, we see room for sustainable growth in the market and aim for active work and company growth. The key issue for us today is maintaining high quality of the services provided and focusing on the objectives of our clients. We are certain that the Russian commercial real estate market still has a period of active growth ahead, and we will be glad to enter the new stage of the market development together with our clients.

We are always open for cooperation.

Sincerely yours,

Maxim Gasiev,  
Managing Director  
Colliers International (Russia)



Вслед за резким снижением цен на нефть и большинство металлов, а также массированным оттоком капитала, Правительство РФ начало проводить политику контролируемой девальвации национальной валюты

В конце 2008 г. стало очевидно, что Россия подвержена влиянию изменений в мировой экономике в большей степени, чем другие страны. Вслед за резким снижением цен на нефть и большинство металлов, а также массированным оттоком капитала, Правительство РФ начало проводить политику контролируемой девальвации национальной валюты. С января по март 2009 г. российский рубль подешевел относительно доллара США более

чем на 20%. Международные резервы за этот период снизились с \$426 млрд до \$380,5 млрд. Вслед за снижением цен на сырье, большинство предприятий снизили свою активность, что отразилось на индексе промышленного производства, который в январе 2009 г. упал на 19,9%. В дальнейшем индекс был подвержен переменной динамике и, несмотря на позитивную тенденцию, наметившуюся к концу 2009 г., с ноября 2008 г. по ноябрь 2009 г. общее снижение достигло 10%.

Оборот розничной торговли с января по ноябрь 2009 г. вырос до 12 991 млрд руб.

ЦБ РФ снизил ставку рефинансирования с 13% в начале года до 9% к IV кварталу 2009 г.

Таблица. **ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Темп роста ВВП, %	4,7	7,3	7,2	6,4	6,8	8,1	5,6	-9,1*
Международные резервы, \$ млрд	47,7	77,8	124,5	182,2	303,0	478,8	426	440,6
Внешнеторговое сальдо, \$ млрд	46,3	59,9	85,8	118,3	140,7	128,7	179,3	110,6
Профицит бюджета, % от ВВП	1,4	1,7	4,3	7,5	7,4	5,4	4,0	-5,9
Индекс потребительских цен, % (на конец периода, к декабрю предыдущего года)	115,1	112	111,7	110,7	109	111,9	113,3	108,8
Оборот розничной торговли, млрд руб.	3 765	4 529	5 642	7 041	8 690	10 866	13 919	12 991*
Прямые иностранные инвестиции, поступившие в указанный период, \$ млрд	2,46	4,82	5,65	13,07	13,68	27,80	27,03	10**
Темп роста реальных доходов населения (руб.), %	10,8	14,6	11,2	11,7	13,9	12,1	2,7	1,1*
Значение индекса РТС на конец года	359,1	567,3	614,1	1 125,6	1 921,9	2 290,5	631,9	1 426,9
Курс доллара США на конец года, руб.	31,8	29,5	27,7	28,8	26,3	25,5	29,4	30,24

\* Январь–ноябрь 2009 г. к аналогичному периоду прошлого года

\*\* Накоплено на конец сентября 2009 г.

Источники: Федеральная служба государственной статистики, Центральный Банк РФ, МЭР РФ



## В конце декабря 2009 г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's изменило рейтинг Российской Федерации с «Негативного» на «Стабильный»

Все эти изменения сопровождались увеличением безработицы и высоким уровнем инфляции, что привело к падению реальных денежных доходов населения. В I квартале 2009 г. цены выросли на 5,4%, однако в дальнейшем темп роста снизился, и по итогам 2009 г. значение инфляции составило 8,8%.

Для сравнения, в Евростране инфляция за 2009 г. составила лишь 0,3%. Оборот розничной торговли с января по ноябрь 2009 г., по сравнению с 2008 г., вырос на 531 млрд руб. – до 12 991 млрд руб., но в долларовом выражении тот же показатель снизился на 19,9%.

В I квартале 2009 г. ВВП в рублевом выражении снизился более чем на 20%, однако уже во II квартале 2009 г. продемонстрировал рост, который продолжался до конца года.

По результатам года Министерство Экономического Развития и Торговли зафиксировало падение ВВП на 8,5–8,7%, что несколько оптимистичнее оценок данного показателя на середину года. Позитивное влияние оказали меры Правительства РФ по поддержке финансовой системы страны, а также рост цен на сырье. Для поддержки финансового рынка, банковской системы, рынка труда, отраслей экономики, социального обеспечения населения было выделено 3,2 трлн руб. или 7,9% ВВП.

В номинальном выражении это на 20% больше, чем годом ранее. Центральный Банк РФ предпринял действия по смягчению денежно-кредитной политики, плавно снизив ставку рефинансирования с 13% в начале года до 9% к IV кварталу 2009 г.

В результате, ближе к концу 2009 г. наметилась стабилизация по большинству показателей, а по некоторым – умеренный рост. Темп роста инфляции снизился, международные резервы увеличились, фондовый рынок вырос более чем в 2,2 раза по сравнению с концом 2008 г. Несмотря на чистый отток капитала по результатам года (по предварительным данным он составил \$52,4 млрд), в октябре–декабре 2009 г. наблюдались положительные значения этого показателя в размере \$11,6 млрд. Также к позитивным тенденциям можно отнести то, что в конце декабря 2009 г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's изменило рейтинг Российской Федерации с «Негативного» на «Стабильный». Долгосрочный и краткосрочный рейтинги России по обязательствам в иностранной валюте подтверждены на уровне ВВВ/А-3, долгосрочный и краткосрочный рейтинги по обязательствам в национальной валюте – ВВВ+/А-2. Оценка риска перевода и конвертации валюты для отечественных несудебных заемщиков остается на уровне ВВВ.

По итогам 2009 г.  
значение инфляции  
составило 8,8%



## ECONOMIC OVERVIEW

Following the sharp drop in prices for oil and the majority of metals coupled with large-scale capital outflow, the Government of the Russian Federation began to pursue the policy of controlled depreciation of the national currency

By the end of 2008, it became obvious that Russia is affected by changes in the global economy to a larger extent than other countries. Following the sharp drop in prices for oil and the majority of metals coupled with large-scale capital outflow, the Government of the Russian Federation began to pursue the policy of controlled depreciation of the national currency. From January to March 2009, the value of the Russian ruble decreased by more than 20% against the US dollar. International reserves during the same period decreased from \$426 bln to \$380.5 bln. As the prices for raw materials went down, most enterprises reduced their activities, which influenced the industrial production index – it dropped by 19.9% in January 2009.

Later, the index fluctuated and, despite the positive changes registered by the end of 2009, from November 2008 to November 2009 it declined by 10% overall. All these changes were accompanied by increasing unemployment and high inflation, which resulted in a drop of the real income of the population. Despite the significant growth in consumer prices during Q1 2009, annual CPI stabilized at the level of 8.8%. For comparison, in the Eurozone inflation amounted to only 0.3% in 2009. Retail trade turnover in January–November 2009 increased by RUR 531 bln as compared to 2008 and amounted to RUR 12,991 bln. However, in US dollar terms, this indicator decreased by 19.9%.

Retail trade turnover in January–November 2009 amounted to RUR 12,991 bln

The Central Bank of the Russian Federation gradually lowered the refinancing rate from 13% at the beginning of the year to 9% by Q4 2009

Table. **RUSSIA'S MAIN ECONOMIC INDICATORS**

ECONOMIC INDICATORS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
GDP growth rate, %	4.7	7.3	7.2	6.4	6.8	8.1	5.6	-9.1*
International reserves, \$ bln	47.7	77.8	124.5	182.2	303.0	478.8	426	440.6
Trade balance, \$ bln	46.3	59.9	85.8	118.3	140.7	128.7	179.3	110.6
Budget surplus, % of GDP	1.4	1.7	4.3	7.5	7.4	5.4	4.0	-5.9
Consumer price index, % (as of the end of the period, as compared to December of the previous year)	115.1	112	111.7	110.7	109	111.9	113.3	108.8
Retail trade turnover, RUR bln	3,765	4,529	5,642	7,041	8,690	10,866	13,919	12,991*
Foreign direct investment flows, \$ bln	2.46	4.82	5.65	13.07	13.68	27.80	27.03	10**
Real income growth (RUR), %	10.8	14.6	11.2	11.7	13.9	12.1	2.7	1.1*
RTS stock market index	359.1	567.3	614.1	1,125.6	1,921.9	2,290.5	631.9	1,426.9
US dollar exchange rate at the end of year, RUR	31.8	29.5	27.7	28.8	26.3	25.5	29.4	30.24

\* January–November 2009 year-on-year

\*\* Accumulated by the end of September 2009

Sources: the Federal State Statistics Service, the Central Bank of the Russian Federation, the Ministry of Economic Development of the Russian Federation



### In late December 2009 the international rating agency Standard & Poor's raised Russia's rating from Negative to Stable

In Q1 2009, the GDP in ruble terms decreased by more than 20%. However, it showed growth as early as Q2 2009, and the growth continued through the rest of the year. As of the end of the year, the Ministry of Economic Development recorded a reduction of the GDP by 8.5–8.7%, which is somewhat more optimistic than the estimates of this indicator as of the middle of the year. The positive impact was due to the measures of the Government of the Russian Federation to support the country's financial system, as well as an increase in prices for raw materials. RUR 3.2 trln, or 7.9% of the GDP, were allocated to support the financial and the labor markets, the banking system, various sectors of economy, and social services to the population. In nominal terms, it was 20% higher than in 2008. The Central Bank of the Russian Federation acted to ease the monetary policy and gradually lowered the refinancing rate

from 13% at the beginning of the year to 9% by Q4 2009. As a result, closer to the end of 2009 most indicators started to stabilize, and some of them even increased slightly. Inflation rate declined, international reserves increased, the stock market grew more than 2.2 times as compared to the end of 2008. Despite the net capital outflow during the year (according to the preliminary data, it amounted to \$52.4 bln), October–December saw a capital inflow totaling \$11.6 bln. Another positive aspect is that in late December 2009 the international rating agency Standard & Poor's raised Russia's rating from Negative to Stable. Russia's long-term and short-term foreign currency ratings are BBB/A-3; its long-term and short-term domestic currency ratings are BBB+/A-2. Value transfer and currency conversion risks for domestic non-sovereign borrowers remains at BBB.

The annual CPI stabilized at the level of 8.8%

МОСКВА MOSCOW

# ИНВЕСТИЦИИ

На протяжении всего 2009 г. рынок находился в ожидании появления большого количества обесценившихся активов, чего, по общему мнению, так и не произошло

График 1. ДИНАМИКА СТАВОК КАПИТАЛИЗАЦИИ ПО ГОДАМ, 2003–2009 гг.



Источник: Colliers International

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА КАПИТАЛА ЗА 2009 г.

В начале 2009 г. на инвестиционном рынке продолжали свое развитие тенденции конца 2008 г., основными чертами которых были сокращение банковского финансирования, рост вакантных площадей, снижение арендных ставок и, как следствие, низкая инвестиционная активность. Во втором полугодии 2009 г., на фоне предпринимаемых мер по нивелированию последствий глобального кризиса, наметилось небольшое оживление инвестиционной активности. К примеру, суммарный объем сделок в III квартале 2009 г. составил \$987,8 млн, что превысило сумму аналогичных показателей за 4 предыдущих периода (III квартал 2008 г. – II квартал 2009 г.). Однако в первом полугодии произошла одна из наиболее заметных сделок 2009 г. – покупка «Сбербанком» бизнес-центра «Южный порт» за \$300 млн.

Также можно отметить следующие крупнейшие сделки 2009 г.:

- приобретение компанией «Нафта-Москва» контроля над бизнес-центром «Военторг» за \$300 млн;
- приобретение «БИНБАНКОМ» большей части портфеля офисных зданий компании «Хорус Кэпитал» за \$270 млн;
- сделка по продаже офисного центра Silver City западному фонду Evans Randall за €180 млн;
- продажа БЦ «Легион-П» Siemens за \$150 млн.<sup>1</sup>

Общий объем сделок за 2009 г. составил около \$2,26 млрд. Относительно показателя 2008 г. падение составило около 60%.

## ДОЛГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Помимо сокращения интереса со стороны иностранного капитала, одним из существенных ограничений инвестиционного спроса

явилось ужесточение денежно-кредитной политики банков. Ставки по кредитам в первой половине 2009 г. были запретительными. Кроме того, во втором полугодии 2009 г. банки неохотно кредитовали девелоперов, однако, по сравнению с началом года, среднерыночные ставки несколько снизились. К концу 2009 г. ставки по кредитам находились на уровне 17–19% в рублях и 12–14% в валюте. При этом конкретный размер ставки зависел от характера залога, финансового состояния девелопера, истории взаимоотношений с банком и других показателей. Наиболее выгодные условия кредитования получают девелоперы, привлекающие финансирование под залог функционирующих объектов, приносящих стабильный доход. Из последних сделок по кредитованию можно отметить рефинансирование компанией AFI Development двух займов общим объемом \$64 млн на 8 лет с увеличением кредитной линии до \$150 млн. Параметры сделки не раскрываются. Одна из крупнейших сделок по предоставлению финансирования в 2009 г. – кредитная линия «Сбербанка» сроком на 7 лет в размере \$338 млн, выданная строительной компании «Бриз», возводящей крупнейший торговый центр в Санкт-Петербурге «Галерея».

## СПРОС

Большинство сделок 2009 г. были совершены в отношении объектов офисной недвижимости. С торговой недвижимостью были проведены всего пять сделок – это продажа двух ТЦ в Новосибирске («Калина» и «Омега Плаза»), ТЦ «Тряпка» и ТЦ «Шоколад» в Москве и ТК «Грейт» в Санкт-Петербурге.

Средний размер сделки значительно снизился. Если в 2008 г. был закрыт ряд сделок объемом \$300–700 млн, то в 2009 г. сделок объемом более \$300 млн на рынке не наблюдалось.

Общий объем сделок за 2009 г. составил около \$2,26 млрд

Интерес к российскому рынку со стороны зарубежных инвесторов есть, и он постепенно растет



<sup>1</sup> Сделка не является инвестиционной, т. к. недвижимость была приобретена не в инвестиционных целях

К концу 2009 г. ставки по кредитам находились на уровне 17–19% в рублях и 12–14% в валюте

График 2. ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК ПО СЕКТОРАМ РЫНКА ЗА 2006–2009 гг.



Источник: Colliers International

Основными покупателями на рынке были российские компании. Западные инвестиционные фонды, составлявшие до кризиса более половины спроса, в основной своей массе были сосредоточены на локальных рынках и решении внутрикорпоративных проблем. Однако интерес к российскому рынку со стороны зарубежных инвесторов есть, и он постепенно растет. Основанием для такого предположения может служить сделка по покупке Silver City фондом Evans Randall.

По-прежнему интерес со стороны инвесторов был сфокусирован на Москве и Санкт-Петербурге. На протяжении всего 2009 г. рынок находился в ожидании появления большого количества обесценившихся активов, чего, по общему мнению, так и не произошло.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В течение всего 2009 г. девелоперы не стремились снижать цены на объекты недвижимости. Причиной этому было как нежелание пересмотра банками стоимости залогов, так и сохранявшееся ожидание восстановления рынка коммерческой недвижимости в целом.

Подобная тенденция привела к тому, что ближе к середине 2009 г. девелоперы, находясь в тяжелом финансовом положении, были вынуждены расставаться со своими активами за долги. Так, например, структурам «Альфа-Банка» отошли объекты «МИАН Девелопмент» (Korenik Group), банк «ВТБ» получил контрольные пакеты акций компаний «Система-Галс» и «Дон-Строй Инвест», «Сбербанк» стал совладельцем многофункционального комплекса «Город Столиц», возводимого Capital Group

на территории «Москва Сити», и т. д. В результате активы меняли собственников, не появляясь на открытом рынке.

Интерес к готовым объектам, приносящим доход, оставался в течение всего 2009 г., но в виду того, что цены оставались на достаточно высоком уровне, инвесторы стали рассматривать возможность покупки либо строящихся объектов, либо готовых, но не сданных в аренду. В подобных случаях ставка делалась на нереализованный потенциал таких объектов недвижимости, который можно будет раскрыть на более высоком рынке. Как правило, такие объекты обладают исключительным местоположением для своего сегмента. К тому же именно недостроенные объекты могли обеспечить желаемые ставки капитализации на уровне 16–18% и выше, хотя и при гораздо более высоком уровне риска.

## СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Ставки капитализации по действующим офисным и торговым объектам, не испытывающим проблем с арендаторами, не поднялись выше 13–15%. На конец 2009 г. разрыв между ожиданиями инвесторов и девелоперов значительно сократился и не превышал 2%.

Есть основания полагать, что в 2010 г. рынок продолжит стабилизацию, однако все будет определяться состоянием мировой экономики и уверенностью инвесторов. Для российского рынка в большей степени станет определяющим рост цен на энергоресурсы, дальнейшее снижение ставок по кредитам и возобновление интереса со стороны западных инвесторов.

Суммарный объем сделок в III квартале 2009 г. составил \$987,8 млн

# ИНВЕСТИЦИИ

Ставки капитализации по действующим офисным и торговым объектам, не испытывающим проблем с арендаторами, не поднялись выше 13–15%

Таблица 1. КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ 2009 г.

Инвестор	Продавец	Сделка	Сумма сделки (млн долл. США, если не указано иное)
«Сбербанк»	Midland Development	БЦ «Южный Порт»	300
«Нафта Москва»	«АСТ Групп»	БЦ «Военторг»	300*
«БИНБАНК»	«Хорус Кэпитал»	Портфель офисных зданий (БЦ «Вымпел» 55 000 кв. м, БЦ «Буревестник» 32 000 кв. м, БЦ «Диапазон», 1-я очередь 40 000 кв. м, БЦ «Диапазон», 2-я очередь 50 000 кв. м, БЦ на ул. Большая Почтовая 20 000 кв. м, БЦ «Оазис» 63 000 кв. м (в плане), БЦ на ул. Академика Пилюгина 55 000 кв. м (в плане))	270*
Evans Randall	RP Capital	БЦ Silver City	€180 млн
-	AFI Development	БЦ Espace	195
«Газфонд»	«Мосэнерго»	БЦ Energy House	150
Siemens	«Легион Девелопмент»	БЦ «Легион II»	150*
«Интер РАО»	«Хорус Кэпитал»	БЦ «Луч»	140
-	ОПИН	БЦ «Домников»	99,5
«Банк Развитие-Столица»	AI	БЦ «Северное Сияние»	90
«Роснано»	«Национальная Резервная Корпорация»	БЦ «Принципал Плаза» (15 000 кв. м)	75
«МосСитиГрупп»	«ВТБ» и McCo Hotels Management Ltd	Гостиница «Будапешт» (55%)	60
УК «Форт»	«Адамант»	Мебельный центр «Грейт», Санкт-Петербург	50*
ГК «Ташир»	Avenue Group	ТЦ «Тряпка»	30
Sun Investment Partners	RID Group	ТЦ «Омега Плаза», Новосибирск	30*
-	ООО «Невское»	Дворец Кушелева-Безбородко	740 млн руб.

На конец 2009 г. разрыв между ожиданиями инвесторов и девелоперов значительно сократился и не превышал 2%

\* Оценочные данные

Есть основания полагать, что в 2010 г. рынок продолжит стабилизацию, однако все будет определяться состоянием мировой экономики и уверенностью инвесторов

Таблица I. **КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ 2009 г.** (продолжение)

Инвестор	Продавец	Сделка	Сумма сделки (млн долл. США, если не указано иное)
Storm Real Estate	Ruric AB	БЦ Grifon House, Санкт-Петербург	17
Trans Inter Trade	«СибАкадемИнвест»	ТЦ «Калина», Новосибирск	400 млн руб.
«Концерн Питер»	«Росимущество»	Здание на Московском пр-те, д. 8, Санкт-Петербург	188,4 млн руб.
«Олда»	Фонд Имущества Санкт-Петербурга	Дом Культуры Цурюпы, Санкт-Петербург	74,2 млн руб.

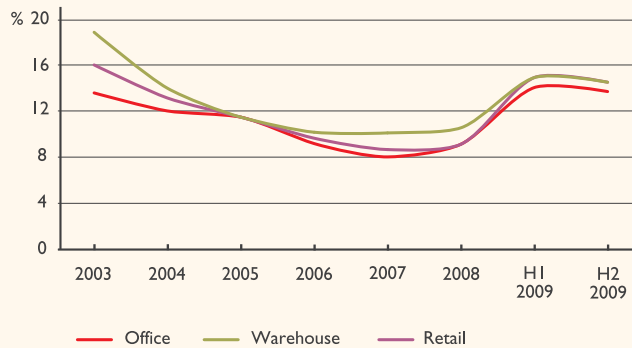
Источник: Colliers International

Основными покупателями на рынке были российские компании

# INVESTMENT

Moscow and St. Petersburg remained in the focus of investors' interest. During 2009, the market awaited appearance of a large number of distressed assets, which, by all accounts, never materialized

Chart I. CHANGES IN CAPITALIZATION RATES BY YEAR, 2003–2009



Source: Colliers International

## GENERAL OVERVIEW

In early 2009, the trends of late 2008 continued to develop in the investment market, including a decline in bank financing, growing vacancy rates, a decrease in rental rates, and, as a result, low investment activity. In H2 2009, against the background of measures taken to mitigate the consequences of the global crisis, investment activity increased somewhat.

For example, the total amount of deals in Q3 2009 was \$987.8 mln, which exceeded the aggregate amount for the four previous periods (Q3 2008–Q2 2009). However, one of the major deals in 2009 took place in the first half of the year – Sberbank purchased South Port business center for \$300 mln.

The following major deals of 2009 are also worth noting:

- Nafta Moskva acquired control over Voentorg business center for \$300 mln
- B&N Bank purchased most of Horus Capital's portfolio of office properties for \$270 mln
- Silver City office center was sold to a Western fund, Evans Randall, for €180 mln
- BC Legion II was sold to Siemens for \$150 mln<sup>1</sup>

The total value of deals in 2009 amounted to about \$2.26 bln, decreasing about 60% year-on-year.

## DEBT FINANCING MARKET

In addition to declining interest on the part of foreign investors, tougher lending policy adopted by banks became one of the major constraints for investment demand. Loan interest rates in H1 2009 were prohibitive. In addition, in H2 2009 banks were reluctant to provide loans to developers, although market average rates declined somewhat compared to the beginning of the year. By the end of 2009, loan rates were in the range of 17–19% for ruble loans, and 12–14% for foreign

currency loans. At the same time, a particular rate depended on the nature of collateral, developer's financial state, its banking history, and other parameters. The most favorable lending terms were offered to the developers securing loans by pledging operating properties generating stable income as collateral. Among recent lending deals, it is worth mentioning the refinancing of two loans totaling \$64 mln for 8 years, with the credit limit increased up to \$150 mln, by AFI Development. The terms of the deal were not disclosed. One of the largest financing deals in 2009 was the \$338 mln credit line for 7 years provided by Sberbank to Briz Construction Company, building Galleria, the largest shopping center in St. Petersburg.

## DEMAND

Most of 2009 deals involved office properties. Only five deals involving retail properties were completed: sale of two shopping centers in Novosibirsk (Kalina and Omega Plaza), SC Tryapka and SC Chocolate in Moscow, and SC Great in St. Petersburg.

The average deal amount declined considerably. While in 2008, a number of deals amounting to \$300–700 mln were closed, in 2009 no deals exceeding \$300 mln were observed on the market.

Buyers were mainly represented by Russian companies. Western investment funds, which had accounted for more than half of demand before the crisis, were largely focused on operating in their domestic markets and solving internal corporate problems. However, foreign investors show interest in the Russian market, and this interest has been gradually growing. This assumption is based on the purchase of Silver City by the Evans Randall fund. Moscow and St. Petersburg remained in the focus of investors' interest. During 2009, the market awaited appearance of a large number of distressed assets, which, by all accounts, never materialized.

The total value of deals in 2009 amounted to about \$2.26 bln

Foreign investors show interest in the Russian market, and this interest has been gradually growing



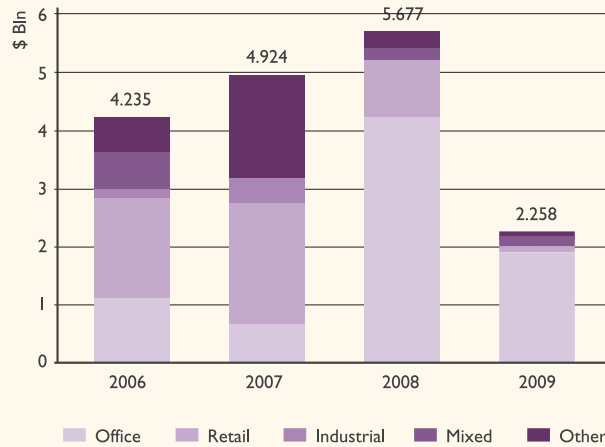
<sup>1</sup>This is not an investment deal, as the property was not purchased for investment purposes



# INVESTMENT

By the end of 2009, loan rates were in the range of 17–19% for ruble loans, and 12–14% for foreign currency loans

Chart 2. TRANSACTION VOLUME BY THE MARKET SEGMENTS IN 2006–2009



Source: Colliers International

## SUPPLY

During 2009, developers did not rush to decrease prices of commercial real estate properties. This was due to such reasons as the unwillingness of banks to revise collateral values and the continuing expectation of recovery in the commercial property market overall.

As a result of this trend, by the middle of 2009 the developers who suffered from financial difficulties had to sell their assets on the account of their debts. Thus, for instance, Alfa-Bank acquired the properties of Kopernik Group's division, MIAN Development; VTB acquired a majority interest in Sistema-Hals and Don-Stroy Invest; Sberbank became a part owner of mixed-use complex Capital City being developed by Capital Group on the territory of Moscow-City, etc. As a result, assets changed their owners without being available on the open market.

Investors retained interest in developed income-generating properties during 2009, but, as prices remained rather high, they started to consider the opportunity to purchase either properties under construction or completed properties that were not

yet leased out. In such cases, the betting was on the unrealized potential of these properties that can be captured in more favorable market conditions. Usually, such properties have outstanding locations for their segments. In addition, it is the properties under construction that could ensure the desired capitalization rates of 16–18% and more, though at a much greater level of risk.

## CAPITALIZATION RATES

Capitalization rates for functioning office and retail properties experiencing no problems with attracting tenants did not rise above 13–15%. By the end of 2009, the gap between the investors' and developers' expectations decreased considerably and did not exceed 2%.

There is reason to believe that in 2010 the market will continue to stabilize, although everything will be determined by the state of the global economy and investors' confidence. The situation in the Russian market will be largely determined by the growth of energy prices, further decrease of rental rates, and renewed interest on the part of Western investors.

The total amount of deals in Q3 2009 was \$987.8 mln

# INVESTMENT

Capitalization rates for functioning office and retail properties experiencing no problems with attracting tenants did not rise above 13–15%

Table I. MAJOR INVESTMENT DEALS OF 2009

Investor	Vendor	Deal	Deal amount (\$ mln, if not stated otherwise)
Sberbank	Midland Development	BC South Port	300
Nafta Moskva	AST Group	BC Voentorg	300*
B&N Bank	Horus Capital	A portfolio of office buildings (BC Vypel – 55,000 sqm, BC Burevestnik – 32,000 sqm, BC Diapazon, phase I – 40,000 sqm, BC Diapazon, phase II – 50,000 sqm, BC on Bolshaya Pochtovaya Ul. – 20,000 sqm, BC Oasis – 63,000 sqm (planned), BC on Akademika Pilyugina Ul. – 55,000 sqm (planned))	270*
Evans Randall	RP Capital	BC Silver City	€180 mln
-	AFI Development	Espace BC	195
Gazfond	Mosenergo	BC Energy House	150
Siemens	Legion Development	BC Legion II	150*
INTER RAO	Horus Capital	BC Lootch	140
-	OPIN	BC Domnikov	99.5
Development Capital Bank	AI	BC Severnoye Siyanie	90
RUSNANO	National Reserve Corporation	BC Principal Plaza (15,000 sqm)	75
MosCityGroup	VTB and McKo Hotels Management Ltd	Budapesht hotel (55%)	60
Fort Management Company	Adamant	Great furniture center, St. Petersburg	50*
Tashir Group of Companies	Avenue Group	SC Tryapka	30
Sun Investment Partners	RID Group	SC Omega Plaza, Novosibirsk	30*
-	Nevskoye	Count Kusselev-Bezborodko palace	RUR 740 mln

By the end of 2009, the gap between the investors' and developers' expectations decreased considerably and didn't exceed 2%

\* Estimates

# INVESTMENT

There is reason to believe that in 2010 the market will continue to stabilize, although everything will be determined by the state of the global economy and investors' confidence

**Table 1. MAJOR INVESTMENT DEALS OF 2009 (cont.)**

Investor	Vendor	Deal	Deal amount (\$ mln, if not stated otherwise)
Storm Real Estate	Ruric AB	SC Grifon House, St. Petersburg	17
Trans Inter Trade	SibAcademInvest	SC Kalina, Novosibirsk	RUR 400 mln
Piter Concern	Rosimushchestvo	A building at 8 Moskovsky Pr-t, St. Petersburg	RUR 188.4 mln
Olda	The Property Fund of St. Petersburg	Tsyurupa House of Culture, St. Petersburg	RUR 74.2 mln

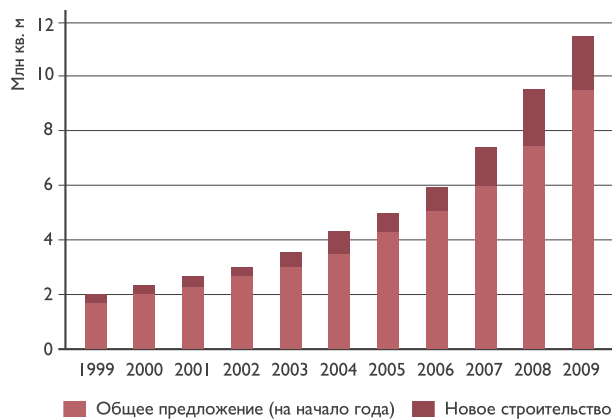
Source: Colliers International

Buyers were mainly represented by Russian companies

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

К концу первого полугодия рынок достиг «дна» — максимальный объем предложения на фоне самого низкого спроса

График I. ОБЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КЛАССЫ А И В



Источник: Colliers International

На рынке офисной недвижимости в 2009 г. реализовался наиболее драматичный по сравнению с остальными сегментами рынка сценарий развития кризиса, выразившийся в существенном увеличении объема вакантных площадей и значительном падении ставок аренды, в особенности в отношении вновь вводимых в эксплуатацию объектов.

Поскольку рынок недвижимости обладает значительной инерцией и реагирует на изменение общеэкономической ситуации с опозданием на несколько месяцев, то в начале 2009 г. мы наблюдали такие противоположные явления, как заключение сделок, начатых в 2008 г., и отсутствие какой-либо активности со стороны предложения и нового спроса. Далее последовал период, когда застройщики начали «замораживать» строительство объектов, тем самым ограничивая будущее предложение, а арендаторы начали освобождать помещения, предлагая их в субаренду. Таким образом, к концу первого полугодия рынок достиг «дна» — максимальный объем предложения на фоне самого низкого спроса, что позволило участникам рынка сформулировать адекватные условия аренды помещений (и, соответственно, их продажи). Со второго полугодия 2009 г. начал появляться спрос, и мы наблюдали его постепенное нарастание.

## ОБЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

В 2009 г. общий объем нового строительства и реконструкции офисных площадей классов А и В составил 1 689 000 кв. м (класс А — 22%,

класс В — 78%). При этом прогноз общего предложения на 2009 г., составленный в конце 2008 г., составлял 2 000 000 кв. м. Соотношение нового строительства и реконструкции в 2009 г. составило 65% и 35% соответственно. Таким образом, общий объем зданий классов А и В на конец 2009 г. составил 11 670 000 кв. м (см. График 1).

## СПРОС

Интересно отметить, что подавляющую долю спроса в 2009 г. сформировали российские компании (80%); причем, в сделках по купле-продаже офисных помещений доля российских компаний была выше, чем в сделках в аренды. В 2009 г. поглощение на рынке аренды офисных площадей составило 744 000 кв. м (доля сделок в офисных зданиях класса А — 28%). По сравнению с 2008 г. поглощение в 2009 г. на рынке аренды снизилось на 57%.

Из приведенных данных видно, что, несмотря на кризис, потребности в новых помещениях сохранились у компаний, работающих в следующих основных отраслях: товары народного потребления, финансовый сектор, добывающий сектор. Интересно отметить, что значительная доля спроса пришлась на компании, в которых крупным акционером является государство. Можно указать следующие основные причины, которые побудили компании арендовать новые офисные помещения: создание «недвижимого» фундамента для планируемого расширения бизнеса и оптимизация арендных расходов.

За 2009 г. уровень вакантных площадей поднялся почти в четыре раза

По сравнению с 2008 г. поглощение в 2009 г. на рынке купли-продажи снизилось на 63%



Таблица 1. **НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ ОБЪЕКТЫ,  
ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2009 г.**

Здание	Класс здания	Девелопер	Общая площадь, кв. м	Арендуемая офисная площадь, кв. м	Дата ввода в эксплуатацию*
«Город Столиц», 2-я очередь	A	Capital Group	288 700**	52 100	Декабрь 2009
«Румянцево», 2-я очередь	B	ООО «Стройинвест»	180 000	140 000	Январь 2009
«МонАрх»	B	«МонАрх»	167 900	55 000	Март 2009
Nordstar Tower	A	«ДС Девелопмент»	147 800	79 700	Март 2009
«Белая площадь»	A	Coalco, AIG/Lincoln	70 300	66 200	Март–апрель 2009
Московская область, Мякининская Пойма, д. 65-66, здания А, Б, В, Г	B	«Объединенная строительная компания»	66 900	39 300	Январь 2009
«Смирновский»	B	«Комплексные инвестиции»	60 000	50 000	Апрель 2009
«Двинцев»	A	Central Properties	57 848	49 100	Февраль 2009
«Метрополис», здание 3	A	Capital Partners	50 400	36 000	Апрель 2009
«9 акров», 1-я очередь	B	ЗАО «Гармет»	47 000	36 300	Июнь 2009
«Алексеевская Башня»	B	«Международный коммерческий союз»	44 000	31 600	Январь 2009
«Рябиновая Плаза»	B	«Плаза Констракшн»	43 700	35 400	Декабрь 2009
«Легион III», 2-я очередь	B	Legion Development	42 500	37 000	Март 2009
«Брент Сити», 1-я и 2-я очереди	B	«Фаворит»	41 400	30 500	Январь–май 2009

\* Получение акта госкомиссии

\*\* Указана площадь всего комплекса

Общий объем зданий классов А и В на конец 2009 г. составил 11 670 000 кв. м

Таблица 1. **НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ ОБЪЕКТЫ,  
ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2009 г.** (продолжение)

Здание	Класс здания	Девелопер	Общая площадь, кв. м	Арендуемая офисная площадь, кв. м	Дата ввода в эксплуатацию*
Б. Саввинский пер., д. 23, стр. 1	B	«Московский Шелк»	35 000	30 300	Декабрь 2009
«Принципал Плаза»	A	Principal Plus	33 400	25 300	Июль 2009
«Святогор 4»	B	Svyatogor	33 300	20 100	Сентябрь 2009
«Буревестник»	B	«Хорус Кэпитал»	32 500	29 100	Январь 2009
Victory Plaza	B	MR Group	31 000	21 700	Январь 2009
«Южный Порт», 2-я и 3-я очереди	B	Midland Development	30 400	30 000	Январь 2009
«Центр Международной Торговли – III»	A	«Центр Международной Торговли»	29 600	25 754	Декабрь 2009
«Солюшнз»	B	«МосКапСтрой»	28 000	11 500	Июль 2009
«Авиатор»	B	Capital Group	27 400	20 400	Апрель 2009
Бережковская наб., д. 20–22	B	Гаражный комплекс «Пластик 2000»	26 700	20 800	Ноябрь 2009
«Горизонт»	B	«Новый формат»	24 700	19 400	Сентябрь 2009
«Солюшнз», здание I	B	«Альфа-Дизайн», «МосКапСтрой», «МонАрх»	24 600	18 000	Июль 2009
«Павловский», 2-я очередь	A	Central Properties	18 600	12 400	Август 2009
«Моховая», 2-я очередь	A	MCD Group	10 400	7 100	Июль 2009

\* Получение акта госкомиссии

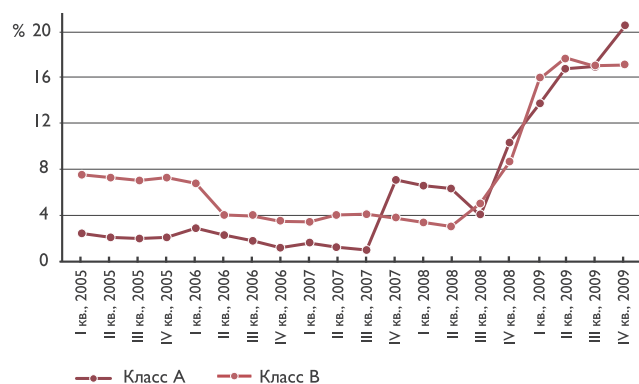
Источник: Colliers International

В 2009 г. общий объем нового строительства и реконструкции офисных площадей классов А и В составил **1 689 000 кв. м**

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Значительная доля спроса пришлась на компании, в которых крупным акционером является государство

График 2. СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ



Источник: Colliers International

В 2009 г. поглощение на рынке купли-продажи офисных площадей составило 277 000 кв. м. По сравнению с 2008 г. поглощение в 2009 г. на рынке купли-продажи снизилось на 63%. Почти 40% указанного поглощения составила сделка по продаже БЦ Espace (см. Таблицу 3); приблизительно 42% составили сделки по продаже зданий (целиком) площадью от 5 000–30 000 кв. м.

Данный отчет содержит информацию о сделках купли-продажи офисных площадей конечным пользователям; данные о сделках купли-продажи в инвестиционных целях содержатся в разделе «Инвестиции».

## ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ

Кризисные явления проявились, в частности, в увеличении объема вакантных площадей и падении ставок аренды (см. График 2).

За 2009 г. уровень вакантных площадей поднялся почти в четыре раза. Вакантные площади сформированы следующими основными источниками: введенные в эксплуатацию здания, не реализованные на основании предварительных договоров (для 2009 г. нехарактерна практика заключения сделок в отношении зданий, находящихся на этапе строительства и до введения их в эксплуатацию);

В 2009 г. поглощение на рынке аренды офисных площадей составило 744 000 кв. м

Таблица 2. НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ АРЕНДЫ 2009 г. («НОВЫЕ» ДОГОВОРЫ АРЕНДЫ)

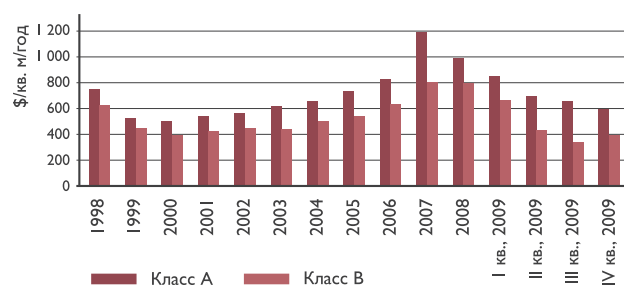
Арендатор	Здание	Класс здания	Арендуемая площадь, кв. м
«Спортмастер»	«Авиатор» (Кочновский пр-д, д. 4)	В	16 700
«Олимпстрой»	«Солюшнз» (Театральная аллея, д. 2)	В	11 481
Unilever Rus	Marr Plaza (Сергея Макеева ул., д. 13)	В	9 355
«Газпром Центр Ремонт»	Gas Field (Обручева ул., д. 27)	В	8 550
«Холдинг МРСК»	Уланский пер., д. 26, стр. 1	В	8 087
Deutsche Bank	Nordstar Tower (Хорошевское ш., д. 2–20)	А	7 877
АВВУУ	«Отрадный» (Отрадная ул., д. 2)	В	7 380
«Аэрофлот»	«Мидланд Плаза» (Арбат ул., д. 10)	В	6 900
«КЭС Холдинг»	«Рига Лэнд», 1-я очередь (Новорижское ш., 7-й км)	В	5 296
РТС	«Моховая» (Воздвиженка ул., д. 4–7, стр. 2)	А	5 096
Инвестиционная группа АТОН	Central City Tower I (Овчинниковская наб., д. 20, стр. 1)	В	4 905
Alcatel-Lucent	«ЛеФорт», 2-я очередь (Электrozаводская ул., д. 27)	В	4 560

Источник: Colliers International

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Текущий высокий для Москвы уровень вакантных площадей будет реализован достаточно быстро после завершения «кризисного» периода

График 3. ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЗАПРАШИВАЕМЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК\* ПО ГОДАМ (не вкл. НДС и эксл. расходы)



Источник: Colliers International

\* Ставки указаны по состоянию на конец соответствующего периода, указанного в графике

Таблица 3. НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ 2009 г.

Покупатель	Здание / Продавец	Класс здания	Площадь, кв. м
Конфиденциальный	Espace (Косинская ул., д. 9) / AFI Development	B	112 000
«Интер РАО ЕЭС»	«Луч» (Б. Пироговская ул., д. 7) / «Хорус Кэпитал»	A	30 000
Siemens	«Легион II», 1-я очередь (Б. Татарская ул., д. 13) / Legion Development	B	29 100
«Роснано»	«Принципал Плаза» (Пр-т 60-летия Октября, д. 12) / «Принципал Плюс»	A	15 000
Конфиденциальный	«Вест Сайд» (г. Одинцово, Молодежная ул., д. 21) / «Ризлт Строй»	B	14 000

Источник: Colliers International

По сравнению с 2008 г. поглощение в 2009 г. на рынке аренды снизилось на 57%

площади в действующих зданиях, освобожденные арендаторами вследствие переезда в иные здания. Столь резкое несоответствие между объемом нового строительства и поглощением объясняется тем, что все объекты, введенные эксплуатацию в 2009 г., были ориентированы на «докризисный» уровень спроса, при этом именно 2009 г. отмечен низким спросом. Мы ожидаем, что текущий высокий для Москвы уровень вакантных площадей будет реализован достаточно быстро после завершения «кризисного» периода.

## СТАВКИ АРЕНДЫ, ЦЕНЫ ПРОДАЖИ

В течение 2009 г. наблюдалось неуклонное снижение уровня средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды (см. График 3). Проанализировав динамику снижения ставок поквартально, можно отметить, что наибольшее

падение имело место в первом полугодии (участники рынка искали «равновесие»). Во втором полугодии падение замедлилось, и в конце года наметилась стабилизация ставок (сформировался спрос, который позволил зафиксировать приемлемый для участников рынка уровень ставок).

За 2009 г. средневзвешенные ставки аренды упали на 50% (класс А) и на 40% (класс В).

Интересно отметить, что ставки аренды в отношении зданий класса В продемонстрировали рост в IV квартале 2009 г. Мы объясняем данный факт спросом на здания класса В, что позволило их собственникам заявлять более высокие ставки по сравнению с теми, на которые они ориентировались ранее. Мы не можем судить, насколько показательно или устойчиво данное явление; нельзя исключить, что первое полугодие 2010 г. продемонстрирует противоположную тенденцию.



Основной объем сделок заключался в отношении помещений с выполненными отделочными работами



Таблица 4. **ДИАПАЗОН ЗАПРАШИВАЕМЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК И ЦЕН ПРОДАЖИ**

Класс здания	Ставка аренды, \$/кв. м/год (без учета НДС и эксплуатационных расходов)	Ставка продажи, \$/кв. м (без учета НДС)
A	550–800	4 000–8 000
B+	350–650	3 000–6 000
B–	150–500	2 000–3 000

Источник: Colliers International

За 2009 г. средне-взвешенные ставки аренды упали на 50% (класс А) и на 40% (класс В)

## ТЕНДЕНЦИИ

- Появилась тенденция к уменьшению срока договора аренды: средний срок аренды – 3–5 лет.
- Появилась тенденция к использованию рубля в качестве валюты договоров. Данная тенденция характерна для договоров, заключенных в отношении зданий класса В.
- Основной объем сделок заключался в отношении помещений с выполненными отделочными работами.
- Наибольшей корректировке подверглись условия предварительных договоров аренды (т. е. заключенных в отношении объектов, не имевших Свидетельства о собственности на момент заключения договора), подписанных до 2009 г.
- Меняется структура собственности на офисные здания: кредитуемые организации реализуют свое право на площади в кредитуемых объектах. Таким образом, объект недвижимости может иметь более одного собственника, каждый из которых может иметь собственную стратегию реализации данного объекта; что непосредственно влияет на условия аренды такого объекта.
- Реагируя на изменения экономических условий, арендаторы и арендодатели стремились найти

взаимоприемлемые решения в рамках действующих договоров аренды для сохранения арендных отношений, что подтверждается заявленными сделками. Совокупный объем сделок по изменению условий в действующих договорах аренды составил 196 000 кв. м. Данный тип сделок характерен исключительно для рынка, переживающего качественное изменение.

- Основной объем сделок состоялся в отношении офисных зданий, расположенных в пределах Третьего транспортного кольца. Таким образом, наибольшую активность арендаторы и покупатели проявили в отношении зданий, расположенных ближе к центру города.
- Некоторые застройщики предприняли экстраординарные усилия для привлечения арендаторов. Как правило, такие усилия предпринимались с целью реализации объектов, арендуемая площадь которых превышает 30 000 кв. м и которые были введены в эксплуатацию в 2009 г.
- В IV квартале ряд застройщиков объявили о возобновлении работ на ранее «замороженных» объектах, что отражает их уверенность в стабилизации рынка и ожидаемом восстановлении спроса.

В IV квартале ряд застройщиков объявили о возобновлении работ на ранее «замороженных» объектах, что отражает их уверенность в стабилизации рынка и ожидаемом восстановлении спроса

## **ПРОГНОЗ**

Сложившаяся ситуация является нестабильной, и сложно судить, в каком направлении она будет развиваться. Неустойчивость достигнутого баланса должна учитываться участниками рынка при принятии решений.

## **Ставки аренды**

Мы ожидаем, что диапазон ставок аренды, указанный в Таблице 4 и отражающий ситуацию на конец 2009 г., не подвергнется существенной корректировке в течение 2010 г.

## **Спрос**

Мы ожидаем, что в 2010 г. основной объем спроса сосредоточится на объектах, расположенных в пределах Третьего транспортного

кольца и принадлежащих застройщикам с сильной репутацией, с оформленными правами собственности, в отношении помещений с выполненными отделочными работами.

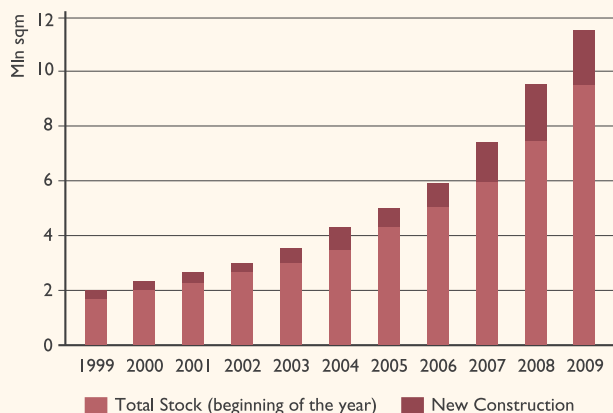
## **Активность банков-кредиторов объектов офисной недвижимости**

В 2010 г. банки, ставшие обладателями залоговых объектов недвижимости, могут стать заметными игроками рынка недвижимости. Для управления недвижимыми активами они будут создавать девелоперские подразделения в своих структурах, нанимать для управления девелоперские компании либо иным образом управлять полученными активами. Появление новых игроков может привести к изменениям стандартов рынка.

# OFFICE SECTOR

By the end of H1 2009, the market hit rock bottom: the highest supply was coupled with the lowest demand

Chart I. TOTAL STOCK & NEW CONSTRUCTION (CLASS A & B)



Source: Colliers International

The office market saw in 2009 perhaps the most dramatic crisis scenario among the market segments, namely, substantial growth of vacancy rates and sharp fall of rental rates, in particular, for new properties that were just put into operation.

As the real estate market is characterized by inertness and is often several months slow to respond to changes in the general economic situation, in early 2009 we could witness some contrary trends, such as completion of the deals started in 2008 and absence of any supply and new demand. Then a period followed when developers began to freeze construction, thus limiting the future supply, and tenants began to vacate premises, offering them for sublease. Thus, by the end of H1 2009, the market hit rock bottom:

the highest supply was coupled with the lowest demand, which allowed the market participants to define adequate lease (and sale) terms. In H2 2009, a certain demand appeared, and we could trace its gradual growth.

### SUPPLY AND NEW CONSTRUCTION

In 2009, the total new construction and reconstruction of Class A and B office space amounted to 1.689 mln sqm (Class A – 22%, Class B – 78%). At the same time, the total 2009 supply forecast performed in late 2008 amounted to 2 mln sqm. The percentage shares of new construction and reconstruction were 65% and 35% accordingly. Thus, the total stock of Class A and B properties as of the end of 2009 was 11.67 mln sqm (see Chart 1).

In 2009, the vacancy rate rose almost four times

Space take-up in the office property sales market declined 63% in 2009 as compared to 2008

Table I. MAJOR PROJECTS PUT INTO OPERATION IN 2009

Building	Building Class	Developer	Total Area, sqm	Rentable Office Area, sqm	Commissioning Date*
Capital City, Phase II	A	Capital Group	288,700**	52,100	December 2009
Rumyantsevo, Phase II	B	Stroyinvest	180,000	140,000	January 2009
MonArch	B	MonArch	167,900	55,000	March 2009
Nordstar Tower	A	DS Developmet	147,800	79,700	March 2009
White Square	A	Coalco, AIG/Lincoln	70,300	66,200	March–April 2009
65–66 Myakininskaya Poima, Bldgs A, B, V, G, the Moscow Region	B	Objedinennaya Stroitel'naya Kompaniya	66,900	39,300	January 2009
Smirnovsky	B	Kompleksnye Investitsii	60,000	50,000	April 2009
Dvintsev	A	Central Properties	57,848	49,100	February 2009
Metropolis, Bldg 3	A	Capital Partners	50,400	36,000	April 2009

\* Act of State Commissioning is being received

\*\* The total area of the property



Table I. MAJOR PROJECTS PUT INTO OPERATION IN 2009 (cont.)

Building	Build- ing Class	Developer	Total Area, sqm	Rentable Office Area, sqm	Commissioning Date*
9 Akrov, Phase I	B	Garmet	47,000	36,300	June 2009
Alexeevskaya Tower	B	Mezhdunarodny Kommerchesky Soyuz	44,000	31,600	January 2009
Ryabinovaya Plaza	B	Plaza Construction	43,700	35,400	December 2009
Legion III, Phase II	B	Legion Development	42,500	37,000	March 2009
Brent City BC, Phases I and II	B	Favorit	41,400	30,500	January–May 2009
23 Savvinsky B. Per., Bldg I	B	Moscow Silk	35,000	30,300	December 2009
Principal Plaza	A	Principal Plus	33,400	25,300	July 2009
Svyatogor 4	B	Svyatogor	33,300	20,100	September 2009
Burevestnik BC	B	Horus Capital	32,500	29,100	January 2009
Victory Plaza	B	MR Group	31,000	21,700	January 2009
South Port BP, Phases II and III	B	Midland Development	30,400	30,000	January 2009
World Trade Center III	A	World Trade Center	29,600	25,754	December 2009
Solutions BC	B	MosKapStroy	28,000	11,500	July 2009
Aviator BC	B	Capital Group	27,400	20,400	April 2009
20–22 Berezhkovskaya Nab.	B	Garage Complex Plastic-2000	26,700	20,800	November 2009
Gorizont	B	Novy Format	24,700	19,400	September 2009
Solutions BP, Bldg I	B	Alfa Design, MosKapStroy, MonArch	24,600	18,000	July 2009
Pavlovsky BC, Phase II	A	Central Properties	18,600	12,400	August 2009
Mokhovaya BC, Phase II	A	MCD Group	10,400	7,100	July 2009

\* Act of State Commissioning is being received

The total stock of Class A and B properties as of the end of 2009 was 11.67 mln sqm

Source: Colliers International

## OFFICE SECTOR

Office premises were still in demand by companies operating in the following sectors: consumer goods, finance and mining industry

### DEMAND

Notable the overwhelming share of demand in 2009 was formed by Russian companies (80%), and the share of the Russian companies in office premises sales deals was higher than in lease deals.

In 2009, the gross take-up of office space reached 744,000 sqm (about 28% of these deals were for Class A office space). In 2009, the take-up in the lease market declined 57% year-on-year.

The above data show that, despite the crisis, new premises were still in demand by companies operating in the following major sectors: consumer goods, finance, and mining industry. It is interesting to note that a large share of demand was formed by the companies that have the government among their major shareholders. The following main reasons that made companies lease new offices can be identified. These are a desire to create a “fixed” real estate foundation for a planned business expansion and optimization of lease costs.

In 2009, the total new construction and reconstruction of Class A and B office space amounted to 1.689 mln sqm

Table 2. MAJOR LEASE DEALS CONDUCTED IN 2009 (“NEW” LEASE AGREEMENTS)

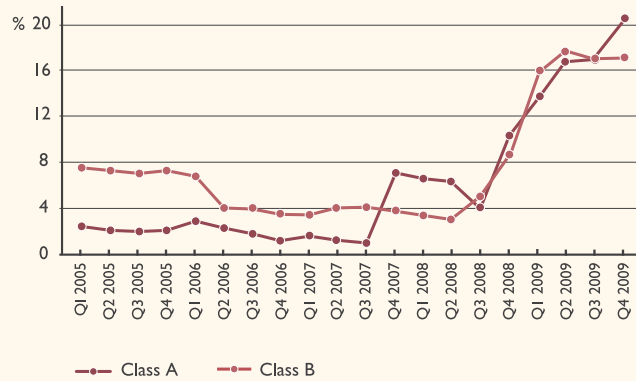
Tenant	Building	Building Class	Office Area, sqm
Sportmaster	Aviator, 4 Kochnovsky Pr-d	B	16,700
Olympstroy	Solutions, 2 Teatralnaya Alleya	B	11,481
Unilever Rus	Marr Plaza, 13 Sergeya Makeeva Ul.	B	9,355
Gazprom Tsentrremont	Gas Field, 27 Obrucheva Ul.	B	8,550
Holding MRSK	Business center in 26 Ulansky Per., Bldg 1	B	8,087
Deutsche Bank	Nordstar Tower, 2–20 Khoroshevskoye Sh.	A	7,877
ABBYY	Otradny, 2 Otradnaya Ul.	B	7,380
Aeroflot	Midland Plaza, 10 Arbat Ul.	B	6,900
KES Holding	Riga Land, Phase 1, Novorizhskoye Sh., 7 km from the MKAD	B	5,296
RTS	Mokhovaya, 4–7 Vozdvizhenka Ul., Bldg 2	A	5,096
Investment company ATON	Central City Tower I, 20 Ovchinnikovskaya Nab., Bldg 1	B	4,905
Alcatel-Lucent	LeFORT, 27 Elektrozavodskaya Ul.	B	4,560

Source: Colliers International

# OFFICE SECTOR

The majority of deals closed in 2009 involved fitted-out premises

Chart 2. AVERAGE VACANCY RATES



Source: Colliers International

Table 3. MAJOR SALE DEALS IN 2009

Buyer	Building / Seller	Building Class	Area, sqm
Confidential	Espace (9 Kosinskaya Ul.) / AFI Development	B	112,000
Inter RAO UES	Lootch (7 Pirogovskaya B. Ul.) / Horus Capital	A	30,000
Siemens	Legion II, Phase I (13 Tatarskaya B. Ul.) / Legion Development	B	29,100
RUSNANO	Principal Plaza (12 60-Letiya Oktyabrya Pr-t) / Principal Plus	A	15,000
Confidential	West Side (21 Molodezhnaya Ul., Odintsovo) / Rielt Stroy	B	14,000

Source: Colliers International

In 2009, the gross take-up of office space reached 744,000 sqm

In 2009, the gross take-up in the office property sales market amounted to 277,000 sqm. Office space take-up in this market declined 63% in 2009 as compared to 2008. Almost 40% of the stated take-up was attributed to the sale of Espace BC (see Table 3); and sales of entire buildings with areas of 5,000–30,000 sqm accounted for approximately 42%.

This review contains information referring to office property sales deals conducted by end-users, investment sales deals are covered in the Investment section.

## VACANCY RATES

Quantitatively, the consequences of the crisis can be estimated by the growth in vacancy rates and rental rates decline (see Chart 2).

In 2009, the vacancy rate rose almost four times. The major sources of vacant space included commissioned buildings that were not leased out or sold based on preliminary agreements (for 2009 transactions, entering into contracts for buildings under construction before they were commissioned

was not common), as well as premises in functioning buildings vacated by tenants who moved to other buildings. Such a sharp discrepancy between the new construction and take-up can be explained by the fact that all properties commissioned in 2009 focused on pre-crisis level of demand, whereas in 2009 the demand was low. We expect the current vacancy rate, which is high for Moscow, to decrease rapidly when the “crisis” period is over.

## RENTAL RATES AND SALE PRICES

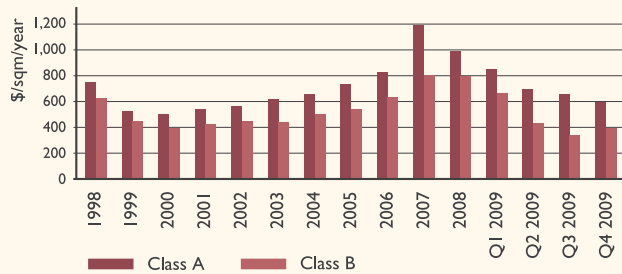
Weighted average asking rental rates demonstrated a steady decline during 2009 (see Chart 3). Having analyzed the changes in rental rates on a quarterly basis, it can be noted that the greatest decline occurred during the first half of the year (the market participants were trying to find equilibrium). In H2 2009, the decrease slowed down and, by the end of 2009, rental rates began to stabilize (the demand that formed made it possible to fix the rates at the level acceptable for market players).

For the period of January to December of 2009, weighted average rental rates dropped by 50% for Class A and almost by 40% for Class B properties.

# OFFICE SECTOR

For the period of January to December of 2009, weighted average rental rates dropped by 50% for Class A and almost by 40% for Class B properties

Chart 3. AVERAGE ASKING RENTAL RATES\* (NET OF VAT & OPEX)



Source: Colliers International

\* Rental rates as of the end of the respective period indicated on the Chart

Table 4. ASKING RENTAL RATES AND SALE PRICES

Building Class	Asking Rental Rates, \$/sqm/year	Asking Sale Price, \$/sqm (net of VAT)
A	550–800	4,000–8,000
B+	350–650	3,000–6,000
B–	150–500	2,000–3,000

Source: Colliers International

The appearance of new market players may change the market standards

It is interesting to note that rental rates for Class B properties increased in Q4 2009. We explain this fact by the demand for Class B properties, which allowed their owners to set higher asking rates than those they expected earlier. We cannot judge how indicative or stable this trend is; it may well be that 1H 2010 will have the opposite trend.

### TRENDS

- Term of lease agreements began to decrease: average lease term amounted to 3–5 years.
- Ruble was increasingly used as the currency of contracts. This trend was typical of contracts for Class B properties.
- The majority of deals involved fitted-out premises.
- Terms of preliminary lease agreements (that is, lease agreements for properties without an Ownership Certificate as of the date of signing the agreement) were renegotiated to the greatest extent.
- The ownership structure of office buildings is changing: creditors exercise their rights for space in properties they provide loans for. Thus, a property may have more than one owner, with each owner having their own strategy of project implementation, which directly affects lease terms for such a property.
- In response to changes in the economic situation, tenants and landlords tried to find mutually acceptable solutions within the framework of current lease agreements in order to keep the lease in effect. The announced deals serve as proof of this trend. The total amount of terms renegotiation deals for current lease agreements was for 196,000 sqm. Such deals are typical only of markets undergoing qualitative changes.
- The majority of deals involved office buildings located within the Third Ring Road. Thus, the greatest consumer demand was observed for the buildings situated close to the city center.
- Some developers made extraordinary efforts to attract tenants. In most cases, these efforts were aimed at leasing out properties with a leasing area exceeding 30,000 sqm commissioned in 2009.
- In Q4, 2009, a number of developers announced that they were going to resume work on previously frozen projects, which reflects their confidence in market stabilization and expectations of demand revival.

In Q4 2009, a number of developers announced that they were going to resume work on previously frozen projects, which reflects their confidence in market stabilization and expectations of demand revival

### FORECAST

The current situation is unstable, and it is difficult to project how it is going to develop. The market participants should take the unstable nature of the achieved equilibrium into account when making decisions.

#### Rental Rates

In 2010 we expect no significant changes in rental rates that are given in Table 4 and reflect the situation as of the end of 2009.

#### Demand

In 2010, we expect the greatest demand for properties that are located within the Third Ring Road, belong to developers with strong reputation, receive Ownership Register Certificate and are fitted-out.

#### Activity of banks providing loans for office properties

In 2010, banks, having become owners of collateral real estate properties, may become noticeable real estate market players.

To manage real estate, they will continue creating development units within their structures, hiring existing development companies to manage them, or manage the collateral properties otherwise.

The appearance of new market players may change the market standards.

In 2009, the take-up in the lease market declined 57% year-on-year



# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Прогноз на 2010 г. превосходит данные прогноза на 2008 г. Это произошло по причине появления ряда новых проектов в 2009 г., что является позитивным фактором

График I. ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ГОДАМ



Источник: Colliers International

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Несмотря на очевидные трудности с привлечением финансирования для реализации проектов, 2009 г. пополнил предложение на рынке складской недвижимости на 640 000 кв. м высококачественных площадей. Среди наиболее активных игроков рынка – компании Raven Russia, «Эспро Девелопмент», PNK Group и Giffels. Таким образом, на конец 2009 г. общий объем складских площадей класса А (сданных и сдаваемых в аренду) составил 3 235 000 кв. м. Ранее фактический ввод на рынок складских площадей значительно отставал от объемов,

ожидавшихся в начале года. В начале 2009 г. на фоне развернувшегося кризиса ожидания были существенно скорректированы, что позволило спрогнозировать ввод новых объектов с минимальной погрешностью. Стоит также отметить, что прогноз на 2010 г. превосходит данные прогноза на 2008 г. Это произошло по причине появления ряда новых проектов в 2009 г., что является, безусловно, позитивным фактором, однако очевидно, что относительно масштаба рынка доля этих проектов невелика. Ожидается, что в 2010 г. будут построены около 400 000 кв. м, из них около 100 000 кв. м будут перенесены с 2009 г.

В 2010 г. будут построены около 400 000 кв. м

На конец 2009 г. общий объем складских площадей класса А составил 3 235 000 кв. м

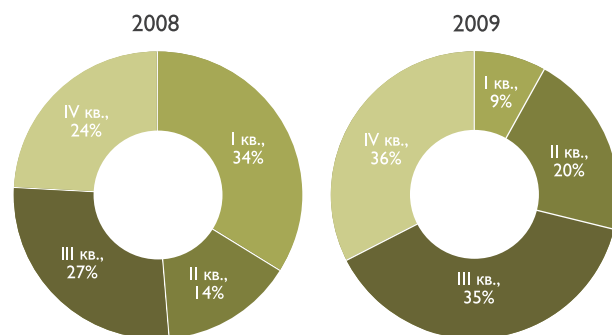
Таблица I. НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ СКЛАДСКИЕ ПРОЕКТЫ КЛАССА А ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2009 г.

Объект	Девелопер	Местоположение	Фаза, площадь, кв. м	Дата открытия
Логистический парк «Лобня»	Brack Capital Real Estate	Ленинградское ш., 13 км от МКАД	30 000	I квартал
SLT («Южный логистический терминал»)	Raven Russia / Строительная компания «Феликс»	Варшавское ш., 21 км от МКАД	I фаза, 18 000	I квартал
«ПНК-Чехов»	PNK Group	Симферопольское ш., 50 км от МКАД	I фаза, 135 000	II квартал
Индустриальный парк «Восточный»	«Эспро Девелопмент» / Raven Russia	Горьковское ш., 44 км от МКАД	I фаза, 121 400	II квартал
Индустриальный парк «Истра»	«Эспро Девелопмент»	Новорижское ш., 40 км от МКАД	IV фаза, 26 000	II квартал
«Южные Врата»	Giffels	Каширское ш., 30 км от МКАД	I фаза, 75 000	III квартал
«Агротерминал»	Accent Real Estate	Каширское ш., 25 км от МКАД	55 000	III квартал
Логистический парк «Лобня»	Raven Russia	Рогачевское ш., 18 км от МКАД	I фаза, 42 000	III квартал



Общий объем сделок за 12 месяцев 2009 г. составил около 600 000 кв. м складских площадей

Диаграмма 1. ДОЛЯ СДЕЛОК В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПО КВАРТАЛАМ



Источник: Colliers International

Таблица 1. НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ СКЛАДСКИЕ ПРОЕКТЫ КЛАССА А  
ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2009 г. (продолжение)

Объект	Девелопер	Местоположение	Фаза, площадь, кв. м	Дата открытия
«Трилоджи»	«Инвестиционный траст»	Новорязанское ш., 9 км от МКАД	92 000	III–IV квартал
SLT («Южный логистический терминал»)	Raven Russia / Строительная компания «Феликс»	Варшавское ш., 21 км от МКАД	II фаза, 17 200	III квартал
SLT («Южный логистический терминал»)	Raven Russia / Строительная компания «Феликс»	Варшавское ш., 21 км от МКАД	III фаза, 18 000	IV квартал
Логистический парк «Лобня»	Raven Russia	Рогачевское ш., 18 км от МКАД	10 000	IV квартал

Источник: Colliers International

## СПРОС

Структура спроса на рынке складской недвижимости изменилась. Если первое полугодие можно было охарактеризовать как «время ожидания», когда компании зачастую просто изучали рынок, рассматривая различные предложения и ожидая максимального снижения ставок, то второе полугодие продемонстрировало явное оживление. Хорошей демонстрацией тому служит анализ доли сделок в общем объеме по кварталам 2009 г.: 9% – в I квартале, 20% – во II квартале, 35% – в III квартале, 36% – в IV квартале. Общий объем сделок за 12 месяцев 2009 г. составил около 600 000 кв. м складских площадей.

Среди наиболее крупных стоит отметить аренду 67 000 кв. м компанией «Эльдорадо» в «ПНК-Чехов», 45 000 кв. м компанией John

Deere в складском комплексе «Южные Врата», аренду 23 500 тыс. кв. м компанией «Новый импульс» («Утконос») в комплексе «Северное Домодедово», а также сделку по аренде 23 000 кв. м компании X5 Retail Group в объекте «ПНК-Чехов» (см. Таблицу 2). Крупнейшие сделки в региональных объектах приведены в Таблице 3.

В 2009 г. изменилась структура спроса на складские площади по профилям арендаторов. Если в 2008 г. около половины (47,2%) общего объема арендованных площадей составляли логистические операторы, то в 2009 г. их доля снизилась до 9,6%, основными же арендаторами стали операторы профиля FMCG (около 12,2%, в 2008 г. – 1,6%), торговые операторы (48,1%, в 2008 г. – 26,3%) и производственные компании (15,6%, в 2008 г. – 6,5%) (см. Диаграмму 2).

# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Диаграмма 2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА ПО ПРОФИЛЯМ АРЕНДАТОРОВ\*



Источник: Colliers International

\* По общему объему арендованных площадей

Таблица 2. САМЫЕ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ 2009 г. МОСКВА

Арендатор	Объект	Арендуемая площадь, кв. м	Дата сделки
«Эльдорадо»	«ПНК-Чехов»	67 000	IV квартал
John Deere	«Южные Врата»	45 000	III квартал
«Новый импульс» («Утконос»)	«Северное Домодедово»	23 500	IV квартал
X5 Retail Group	«ПНК-Чехов»	23 036	II квартал
«Градиент»	SLT («Южный логистический терминал»)	18 130	I квартал
Partner Logistics	«Агротерминал»	13 000	IV квартал
ОСТ	«Северное Домодедово»	12 500	III квартал
«Лигgett-Дукат»	«Северное Домодедово»	12 500	III квартал

Источник: Colliers International

Таблица 3. САМЫЕ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ 2009 г. РЕГИОНЫ

Арендатор	Объект	Арендуемая площадь, кв. м	Дата сделки
Логистический центр «Тюмень»	Екатеринбург / «Пышма»	22 000	I квартал
X5 Retail Group	Казань / PLK	13 109	I квартал
FM Logistic	Логопарк «Новосибирск»	10 625	III квартал
X5 Retail Group	Логопарк «Ростов-на-Дону»	10 511	I квартал

Источник: Colliers International

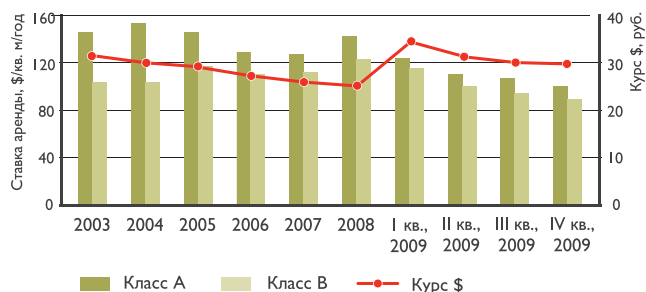
## СТАВКИ АРЕНДЫ

Изменение соотношения между спросом и предложением привели к изменению условий договоров аренды: снизился срок действия договоров с 7–10 до 3–5 лет, изменился размер обеспечительного депозита с 3–6 до 1–3 месяцев, стал применяться более гибкий подход к валюте

договора. Ставки аренды на конец 2009 г. упали до уровня \$100/кв. м/год для складских площадей класса А (на начало года этот показатель составлял \$125/кв. м/год) и \$90/кв. м/год для складских площадей класса В (на начало года этот показатель составлял \$115/кв. м/год) (см. График 2).

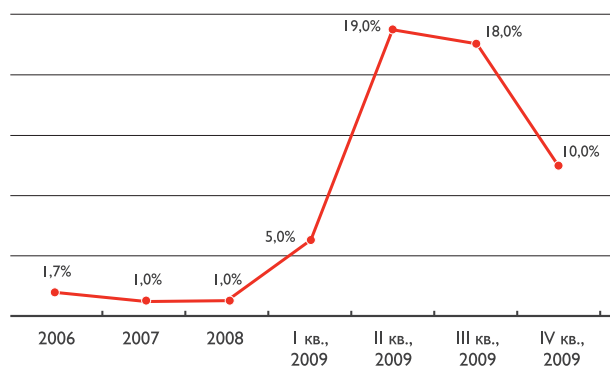
Если до начала 2009 г. уровень вакантных помещений не превышал 2%, то к концу II квартала 2009 г. он составил около 19%, на конец года вакантные площади в Московской области составили около 10%

График 2. ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ



Источник: Colliers International

График 3. УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ



Источник: Colliers International

## УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Изменение ситуации на рынке складской недвижимости привело к резкому росту уровня вакантных площадей. Если до начала 2009 г. этот показатель не превышал 2%, то к концу II квартала 2009 г. он составил около 19%, на конец года вакантные площади в Московской области составили около 10%. Основной объем вакантных площадей формируют как новые незаполненные арендаторами проекты, так и освобождающиеся площади. Основную долю последних составляют площади, ранее занимаемые логистическими операторами (в 2009 г. ими было освобождено около 220 000 кв. м (для сравнения: другие операторы освободили около 47 500 кв. м), и мы ожидаем, что в первом полугодии 2010 г. может быть освобождено еще около 125 000 кв. м).

## ПРОГНОЗ

Ожидается, что в 2010 г. конъюнктура рынка складской недвижимости будет выравниваться. Этому будут способствовать такие факторы, как продолжающаяся активность спроса (в основном в Московском регионе), сокращение доли вакантных площадей (за счет активного спроса и снижающегося нового предложения). Предложение будет формироваться за счет нового строительства (мы ожидаем, что прирост предложения в 2010 г. составит около 400 000 кв. м, причем значительную его часть составят последующие фазы хорошо известных рынку проектов, таких как «ПНК-Чехов», Индустриальный парк «Истра», Логистический парк «Крекшино» (см. Таблицу 4)), а также за счет освобождающихся площадей от арендаторов, которые ранее арендовали площади «про запас». По нашим прогнозам, при условии стабильности макроэкономических показателей, арендные ставки будут незначительно снижаться в первом полугодии 2010 г., в III квартале ставки начнут расти, что будет обусловлено дополнительным всплеском со стороны спроса и сокращением доли вакантных площадей.

Таблица 4. НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ СКЛАДСКИЕ ПРОЕКТЫ КЛАССА А, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2010 г.

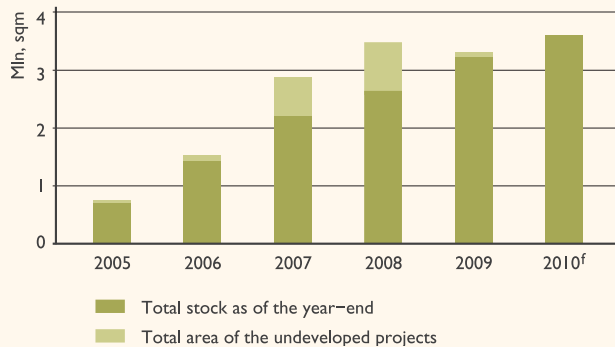
Объект	Девелопер	Местоположение	Фаза, площадь, кв. м
«ПНК-Чехов»	PNK Group	Симферопольское ш., 50 км от МКАД	II фаза, 100 000
Индустриальный парк «Истра»	«Эспро Девелопмент»	Новорижское ш., 40 км от МКАД	V фаза, 20 000
Логистический парк «Крекшино»	«РосЕвроДевелопмент»	Киевское ш., 24 км от МКАД	IV фаза, 60 000

Источник: Colliers International

# WAREHOUSE SECTOR

Supply forecast for 2010 exceeds the data forecasted for 2008. This is due to a number of new projects launched in 2009, which is undoubtedly a positive factor

Chart I. ANNUAL CHANGES IN SUPPLY



Source: Colliers International

## SUPPLY

Despite the evident difficulties in fund raising for project implementation, the supply in the warehouse property market increased in 2009 by 640,000 sqm of quality warehouse space. The most active market players included Raven Russia, Espro Development, PNK Group, and Giffels. Thus, as of the end of 2009, the total stock of Class A speculative warehouse space amounted to 3,235,000 sqm.

Previously, the amount of actually commissioned properties used to be less than expected at the

beginning of the year. In early 2009, against the background of the crisis, expectations underwent considerable changes, which made it possible to forecast commissioning of new properties with minimum error. It is also noteworthy that the forecast for 2010 exceeds the data forecasted for 2008. This is due to a number of new projects launched in 2009, which is undoubtedly a positive factor. However, it is evident that the share of these projects in the market is small. About 400,000 sqm of warehouse space is expected to be developed in 2010, including approximately 100,000 sqm carried over from 2009.

About 400,000 sqm of warehouse space is expected to be developed in 2010

As of the end of 2009, the total stock of Class A speculative warehouse space amounted to 3,235,000 sqm

Table I. MAJOR CLASS A WAREHOUSE PROJECTS PUT INTO OPERATION IN 2009

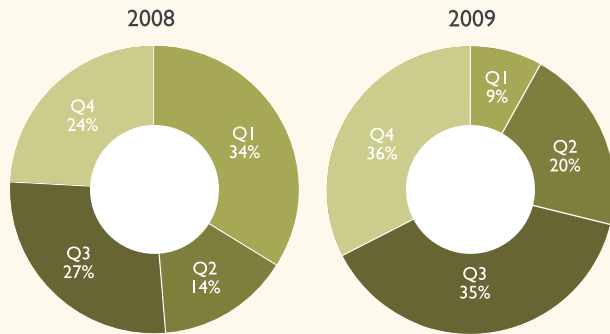
Property	Developer	Location	Phase, area, sqm	Date of commissioning
Lobnya Logistics Park	Brack Capital Real Estate	Leningradskoye Sh., 13 km from the MKAD	30,000	Q1
SLT (Southern Logistics Terminal)	Raven Russia / Felix construction company	Varshavskoye Sh., 21 km from the MKAD	Phase I, 18,000	Q1
PNK-Chekhov	PNK Group	Simferopolskoye Sh., 50 km from the MKAD	Phase I, 135,000	Q2
Eastern Industrial Park	Espro Development / Raven Russia	Gorkovskoye Sh., 44 km from the MKAD	Phase I, 121,400	Q2
Industrial Park Istra	Espro Development	Novorizhskoye Sh., 40 km from the MKAD	Phase IV, 26,000	Q2
South Gate	Giffels	Kashirskoye Sh., 30 km from the MKAD	Phase I, 75,000	Q3
Agroterminal	Accent Real Estate	Kashirskoye Sh., 25 km from the MKAD	55,000	Q3
Lobnya Logistics Park	Raven Russia	Rogachevskoye Sh., 18 km from the MKAD	Phase I, 42,000	Q3
Trilogy	Investment Trust	Novoryazanskoye Sh., 9 km from the MKAD	92,000	Q3-4



# WAREHOUSE SECTOR

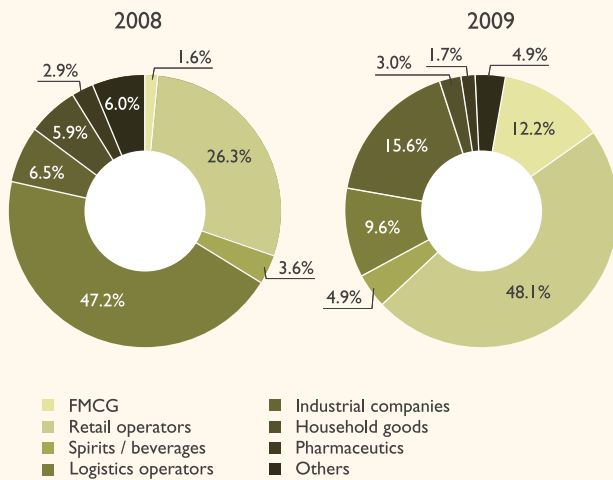
The total amount of deals concluded in 2009 is approximately 600,000 sqm of warehouse premises

Diagram 1. BREAKDOWN OF DEALS BY QUARTERS



Source: Colliers International

Diagram 2. DEMAND BREAKDOWN BY TENANT PROFILE\*



Source: Colliers International

\* By the total leased area

Table 1. MAJOR CLASS A WAREHOUSE PROJECTS PUT INTO OPERATION IN 2009 (cont.)

Property	Developer	Location	Phase, area, sqm	Date of commissioning
SLT (Southern Logistics Terminal)	Raven Russia / Felix construction company	Varshavskoye Sh., 21 km from the MKAD	Phase II, 17,200	Q3
SLT (Southern Logistics Terminal)	Raven Russia / Felix construction company	Varshavskoye Sh., 21 km from the MKAD	Phase III, 18,000	Q4
Lobnya Logistics Park	Raven Russia	Rogachevskoye Sh., 18 km from the MKAD	10,000	Q4

Source: Colliers International

## DEMAND

The demand structure in the warehouse property market has changed. H1 2009 could be characterized as the waiting period, when companies tended to study the market and analyze various offers waiting for rental rates to reach the minimum, while the second half of the year saw a definite increase in activity. A good example of it can be provided by the analysis of the Q4's transactions share in the total amount of deals in 2009: Q1 – 9%, Q2 – 20%, Q3 – 35%, and Q4 – 36%. The total amount of deals concluded in 2009 is approximately 600,000 sqm of warehouse premises. The largest of them include lease agreements signed by Eldorado for 67,000 sqm in warehouse complex PNK-Chekhov, John Deere company lease agreement for 45,000 sqm in warehouse complex South Gate, lease agreement for 23,500 sqm in Severnoye Domodedovo complex signed by Novy Impuls company (Utkonos operator), as well as lease agreement for 23,000 sqm of warehouse space in PNK-Chekhov signed by X5 Retail Group (see Table 2). The major deals with regional properties are shown in Table 3.

2009 saw a change in the breakdown of the demand for warehouse premises by the tenant profile. While in 2008 about half of the leased

space (47.2%) was occupied by logistics operators, in 2009 their share fell to 9.6%, and the largest tenant groups were FMCG operators (about 12.2% in 2009, 1.6% in 2008), retail operators (48.1% in 2009, 26.3% in 2008), and industrial companies (15.6% in 2009, 6.5% in 2008) (see Diagram 2).

## RENTAL RATES

The changes in the supply and demand ratio resulted in changes in lease terms: the agreement duration decreased from 7–10 to 3–5 years, the security deposit changed from equivalent of lease payment for 3–6 to 1–3 months, the approach to the agreement currency has become more flexible. Rents fell down to \$100 sqm/year for Class A (in early 2009 Class A rents reached \$125 sqm/year) and \$90 sqm/year for Class B (in early 2009 Class B rents reached \$115 sqm/year) (see Chart 2).

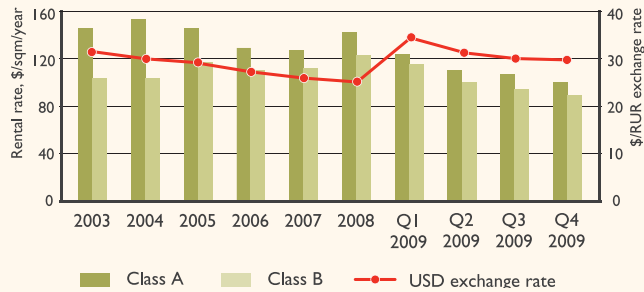
## VACANCY RATES

Changes in the situation on the warehouse property market led to a rapid vacancy rate growth. Before 2009, this indicator did not exceed 2%, whereas by the end of Q2 2009 it reached approximately 19%. By the end of 2009, the vacancy rate in the Moscow Region was 10%.

# WAREHOUSE SECTOR

Before 2009, vacancy rate did not exceed 2%, whereas by the end of Q2 2009 it reached approximately 19%. By the end of 2009, the vacancy rate in the Moscow Region was 10%

Chart 2. CHANGES IN RENTAL RATES



Source: Colliers International

Table 2. MAJOR DEALS CONCLUDED IN 2009 IN MOSCOW

Tenant	Property	Leased area, sqm	Deal date
Eldorado	PNK-Chekhov	67,000	Q4
John Deere	South Gate	45,000	Q3
Novy Impuls (Utkonos)	Severnoye Domodedovo	23,500	Q4
X5 Retail Group	PNK-Chekhov	23,036	Q2
Gradient	SLT (Southern Logistics Terminal)	18,130	Q1
Partner Logistics	Agroterminal	13,000	Q4
OST	Severnoye Domodedovo	12,500	Q3
Liggett-Ducat	Severnoye Domodedovo	12,500	Q3

Source: Colliers International

Table 3. MAJOR DEALS CONCLUDED IN 2009 IN THE REGIONS

Tenant	City/Property	Leased area, sqm	Deal date
Tyumen Logistics Center	Yekaterinburg/Pyshma	22,000	Q1
X5 Retail Group	Kazan/PLK	13,109	Q1
FM Logistic	Novosibirsk Logopark	10,625	Q3
X5 Retail Group	Rostov-on-Don Logopark	10,511	Q1

Source: Colliers International

Vacant premises include both the new projects that have not yet been occupied by tenants, and the vacated space. The larger share of the latter is formed by premises that used to be occupied by logistics operators (in 2009, logistics operators vacated approximately 220,000 sqm – for comparison, other operators vacated about 47,500 sqm. And we expect them to vacate another 125,000 sqm in H1 2010).

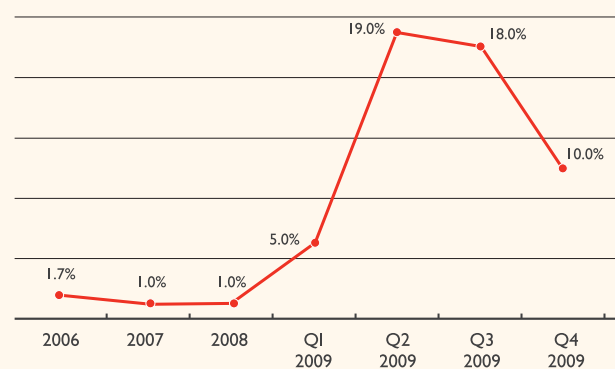
## FORECAST

We expect the situation on the warehouse property market to stabilize in 2010 thanks to such factors as further active renewal of demand (mainly in the Moscow Region) and lower vacancy rates (due to active demand and a decline in new supply).

The supply will include newly constructed properties (we expect the supply to increase by

# WAREHOUSE SECTOR

Chart 3. VACANCY RATES



Source: Colliers International

approximately 400,000 sqm in 2010, mainly due to the construction of further phases of well-known projects such as PNK-Chekhov, Industrial Park Istra, and Krekshino Logistics Park (see Table 4)), as well as the space vacated by the operators

that used to rent it as a reserve. According to our forecasts, if macroeconomic indicators are stable, rental rates will slightly decline in H1 2010, and in Q3 they will start to grow due to an additional increase in demand and decreasing vacancy rates.

Table 4. MAJOR CLASS A WAREHOUSE PROJECTS PLANNED FOR COMPLETION IN 2010

Property	Developer	Location	Phase, area, sqm
PNK-Chekhov	PNK Group	Simferopolskoye Sh., 50 km from the MKAD	Phase II, 100,000
Industrial Park Istra	Espro Development	Novorizhskoye Sh., 40 km from the MKAD	Phase V, 20,000
Krekshino Logistics Park	RosEvroDevelopment	Kievskoye Sh., 24 km from the MKAD	Phase IV, 60,000

Source: Colliers International



## Наиболее качественные и привлекательные проекты избежали как существенного увеличения уровня вакантных площадей, так и снижения ставок

Развитие кризисной ситуации в 2009 г. (замораживание проектов, дефолты торговых операторов) выявило слабые стороны рынка и его игроков, проявило ошибки, которые были совершены при создании объектов в годы экстенсивного развития. Наиболее качественные и привлекательные проекты избежали как существенного увеличения уровня вакантных площадей, так и снижения ставок.

### ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 2009 г. общее предложение рынка торговой недвижимости увеличилось почти на 900 000 кв. м. Открытие большинства проектов становилось знаковым для рынка. Торговый центр «Метрополис» был открыт с большим опозданием (изначально открытие планировалось в IV квартале 2008 г.) и представил рынку много новых западных марок (H&M, River Island, Bebe, Gap, Ipekyol и другие). В ТРЦ «Филион» открылся первый в столице гипермаркет Carrefour, который в дальнейшем под влиянием кризисной ситуации в России принял решение о прекращении развития в стране и закрытии действующих магазинов. В декабре

в этом торговом центре открыл свои двери для посетителей первый семейный развлекательный центр Babylon. Также в IV квартале 2009 г. открылись торгово-развлекательные центры «Золотой Вавилон» на Проспекте Мира и «Город» – одни из самых крупных в Москве. «Золотой Вавилон» является крупнейшим в Европе торговым центром в черте города, в котором были открыты первые в Москве крупнейший гипермаркет петербургской сети «О'КЕЙ» и развлекательный центр Fun City, а также гипермаркет DIY Castorama.

Стоит отметить, что эти проекты, несмотря на весьма значительную торговую площадь, практически полностью заполнены арендаторами. При этом общей тенденцией на рынке стал выход торговых объектов с торговой галереей, функционирующей на 40–60% с последующим открытием магазинов в процессе работы объекта. Причина этого – поздний выход арендаторов на отделку, либо отсутствие достаточного финансирования на ее осуществление.

На конец года общий объем предложения составил 4 857 000 кв. м (общая площадь), 2 538 000 кв. м (GLA).

В 2009 г. предложение увеличилось на 900 000 кв. м

Общей тенденцией стал выход торговых объектов с торговой галереей, функционирующей на 40–60%

Таблица I. 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, универмаг «Стокманн»	Январь
«Мегаполис»	Андропова пр-т, д. 8а	72 000	44 000	Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «Техносила»	Февраль



Стоит отметить, что 2009 г. пополнил список присутствующих на рынке торговых марок. Среди них Kika, H&M, а также River Island, Ipekyol, New look, Bebe, Gap, Nucleo, Centro

Таблица 1. **ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ОТКРЫТЫЕ В 2009 г.** (продолжение)

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Торговая площадь, кв. м	Основные арендаторы	Дата открытия
«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», Babylon	Июнь
«Золотой Вавилон»	Мира пр-т, вл. 211	241 000	170 000	Гипермаркет «О'КЕЙ», магазин бытовой техники и электроники MediaMarkt, 14-зальный кинотеатр «Люксор», DIY Castorama, развлекательный центр Fun City, универсам «Стокманн»	Ноябрь
«Город»	Энтузиастов ш., д. 12/2	240 000	110 000	Гипермаркет «Ашан», гипермаркет спортивных товаров Decathlon, DIY Leroy Merlin, 8-зальный кинотеатр «Кронверк Синема», магазин бытовой техники и электроники «М.видео»	Декабрь

Источник: Colliers International

На конец года общий объем предложения составил 4 857 000 кв. м (общая площадь), 2 538 000 кв. м (GLA)

## СПРОС

Стоит отметить, что, несмотря на всю сложность ситуации, 2009 г. пополнил список присутствующих на рынке торговых марок. Среди них гипермаркет мебели и товаров для дома Kika, универсам H&M, а также такие марки, как River Island, Ipekyol, New look, Bebe, Gap, Nucleo, Centro. Кроме того, на рынок торговой недвижимости рассматривают возможность выхода универсамы Debenhams и Harvey Nichols, английский супермаркет Sainsbury's, сеть закусочных Burger King, одежные бренды Tally Weijl и Li Ning, а также

сеть обувных магазинов демократичного сегмента Payless Shoes. Компания Decathlon выводит на рынок свой бренд – Koodza (жесткий дискаунтер, занимающий меньшие площади и представляющий преимущественно товары, которые являются лидерами продаж в магазинах Decathlon), Castorama – оператора City Format, который занимает меньшие площади, «Ашан» – новый бренд «Радуга», представляющий товары демократичной ценовой категории в формате супермаркета. Наряду с магазинами, работающими по франшизе, первые собственные магазины в России открывает компания Nike.

## ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Наблюдается активная экспансия региональных сетей на освобождающиеся площади в столичных торговых центрах. Среди них: петербургские «Здоровый малыш», «Дети», оператор формата DIY «Старт», Fun City, а также липецкий «Уютterra»

Можно наблюдать активную экспансию региональных сетей на освобождающиеся площади в столичных торговых центрах. Среди них петербургские сети товаров для детей «Здоровый малыш» и «Дети», оператор формата DIY «Старт», Fun City, а также липецкий «Уютterra».

Ситуация на рынках торговой недвижимости региональных городов остается крайне сложной: спрос со стороны торговых операторов низкий (даже по функционирующим объектам). Это связано с общим сокращением планов развития, вызванного снижением покупательской способности в регионах, а также отсутствием дешевых заемных средств, необходимых для активной экспансии. Помимо этого банкротство некоторых торговых сетей в Москве, освобождение части помещений в действующих торговых центрах, а также некоторое снижение ставок аренды позволило региональным сетям арендовать помещения в столичных объектах.

### СТАВКИ АРЕНДЫ

Снижение ставок на рынке торговой недвижимости началось еще в конце 2008 г. и достигло своего максимума к середине 2009 г., составив в Москве и регионах от 30% до 50% в долларах США. Масштаб снижения был различным в зависимости от успешности, конкурентного окружения и стадии проектов (для вновь вводимых в эксплуатацию объектов снижение было максимальным).

К концу III квартала 2009 г. стало возможным говорить о стабилизации ставок аренды на площади в торговых центрах Москвы. Зачастую по проектам, сдающимся в аренду, ситуация со ставками такова: собственник стремится выйти на определенный уровень ставки через 2–3 года, соответственно относительно этого уровня

согласовывается снижение ставки на первый и второй годы аренды. Если ранее при схеме: минимальная фиксированная ставка плюс процент от оборота, фиксированная часть была крайне низкой, в настоящее время она становится более существенной. Ежегодная индексация составляет от 3% до 5%. При этом к концу 2009 г. собственники самых успешных торговых центров перестали предоставлять скидки, и стало возможным говорить о наметившейся тенденции роста ставок аренды. Однако стоит отметить, что на рынке еще значительно количество проектов, испытывающих трудности с заполнением пустующих площадей и по-прежнему предлагающих существенные скидки арендаторам.

### УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

В течение 2009 г. уровень вакантных помещений в Москве колебался, достигнув своего исторического максимума к середине года (15%). Осенью вместе с общим оживлением на рынке и увеличением спроса на торговые площади со стороны торговых операторов уровень вакантных площадей в Москве снизился и на начало декабря составил около 5–7%.

### ПРОГНОЗ

Уже осенью 2009 г. рынок торговой недвижимости почувствовал некоторое оживление. Это отразилось в количестве сделок по аренде помещений, снижению уровня вакантных площадей. Также ярким показателем стало то, что собственники успешных торговых центров перестали предоставлять скидки. Несмотря на трудности с финансированием в 2010 г. продолжится реализация ряда заявленных московских проектов, тем не менее, их ввод может быть отложен на 1–2 года (если речь идет о крупных проектах).

Уровень вакантных площадей в Москве на начало декабря составил около 5–7%

К концу III квартала 2009 г. стало возможным говорить о стабилизации ставок аренды на площади в ТЦ Москвы

Будет происходить «размораживание» проектов в региональных городах, особенно в городах с высоким уровнем доходов и остающимся дефицитом качественной торговой недвижимости

Однако новые крупные проекты на рынке в ближайшее время не появятся. Кроме того, будет происходить «размораживание» проектов в региональных городах, особенно в крупных городах с высоким уровнем доходов и остающимся дефицитом качественной торговой недвижимости.

В настоящий момент крайне трудно достоверно прогнозировать, какие торговые объекты выйдут на рынок в 2010 г. Мы ожидаем выход около 1 000 000 кв. м площадей (данные –

по общей площади объектов), основную долю которых (около 80%) составляют 4 крупных проекта: «Вегас» (изначально был заявлен на 2009 г.), «Гагаринский» (в настоящий момент активно сдается в аренду, открытие заявлено на май 2010 г.), Mall of Russia (был заявлен к открытию на конец 2009 г., планируется к открытию в IV квартале 2010 г.), а также «Гудзон» (изначально был заявлен на 2009 г., в настоящее время заявляемая дата открытия – IV квартал 2010 г.).

В 2010 г. мы ожидаем  
выход около  
1 млн кв. м площадей

Таблица 2. **НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ/КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2010 г.**

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Торговая площадь, кв. м
«Вегас»	24 км МКАД	390 000	124 000
«Гагаринский»	Орджоникидзе ул. / Вавилова ул., д. 3	200 000	70 000
Mall of Russia	Ст. м. «Международная» и «Деловой центр»	179 000	101 000
«Гудзон»	Каширское ш., вл. 12	120 000	70 000
«Маркос»	Алтуфьевское ш., вл. 70	41 800	36 200
«Вива»	Северное Бутово, ул. Поляны, д. 8	32 000	21 900
«Речной Вокзал» (1-я очередь)	Ст. м. «Речной вокзал»	26 000	18 140

Источник: Colliers International

## RETAIL SECTOR

The most attractive and high quality properties managed to avoid both an increase in vacancy rate and a decrease in rental rates

Aggravation of the financial crisis in 2009 (freezing of projects, defaults of retail operators) revealed weaknesses of the market and its players, as well as mistakes made in project development during the years of extensive development. The most attractive and high quality properties managed to avoid both an increase in vacancy rate and a decrease in rental rates.

### SUPPLY

In 2009, the total supply in the retail property market increased by almost 900,000 sqm. Commissioning of most of the properties became landmark events for the market. Metropolis shopping center opened later than expected (initially, its opening was planned for Q4 2008) and introduced to the market many new international brands (H&M, River Island, Bebe, Gap, Ipekyol, and others); in Filion SC, the first Carrefour hypermarket in Moscow was opened, which later, affected by the crisis situation, made a decision to stop the chain's development in the country and close its operating stores. In December, Babylon, the first

family entertainment center, opened its doors to visitors in this shopping center. Shopping centers Golden Babylon in Prospekt Mira and Gorod, being among the largest in Moscow, opened in Q4 2009, as well. Golden Babylon is the largest shopping center in Europe located within the city boundaries. It includes the largest and the first in Moscow hypermarket of St. Petersburg's chain O'KEY, Fun City entertainment center, also developed by a St. Petersburg operator, and Castorama DIY hypermarket.

It is noteworthy that despite their quite considerable floor space, these properties are practically completely leased out to tenants. Meanwhile, a general market trend has been opening of properties with 40–60% occupancy of the arcade with subsequent opening of shops in course of the property's operation. The reason is that the tenants begin fit-out works late, or lack sufficient financing to perform it.

As of the end of the year, the total supply amounted to 4,857,000 sqm (total area), 2,538,000 sqm (GLA).

In 2009, the total supply increased by almost 900,000 sqm

General market trend has been opening of properties with 40–60% occupancy of the arcade

Table 1. SHOPPING CENTERS OPENED IN 2009

Name	Address	Total area, sqm	GLA, sqm	Major tenants	Opening date
Metropolis	16 Leningradskoye Sh.	205,000	80,000	Karusel hypermarket, M.video household appliances and electronics, Kinostar de Lux multiplex, Stockmann department store	January
Megapolis	8a Andropova Pr-t	72,000	44,000	Karusel hypermarket, Tekhnosila household appliances and electronics	February
Spektr	1 Novoyasenovsky Pr-t	54,000	38,000	Karusel hypermarket, M.video household appliances and electronics, Karo Film multiplex	March



Despite the difficult situation, 2009 brought new brands to the retail property market. These include Kika, H&M, as well as such brands as River Island, Ipekyol, New Look, Bebe, Gap, Nucleo and Centro

**Table I. SHOPPING CENTERS OPENED IN 2009 (cont.)**

Name	Address	Total area, sqm	GLA, sqm	Major tenants	Opening date
Filion	5 Bagrationovskiy Pr-d	87,600	55,000	Carrefour hypermarket, Decathlon sports goods hypermarket, 10-screen Cinema Park Starlight multiplex, Babylon	June
Golden Babylon	211 Mira Pr-t	241,000	170,000	O'KEY hypermarket, Media-Markt household appliances and electronics, 14-screen Luxor multiplex, DIY Castorama, Fun City entertainment center, Stockmann department store	November
Gorod	12/2 Entuzias-tov Sh.	240,000	110,000	Auchan hypermarket, Decathlon sports goods hypermarket, DIY Leroy Merlin, 8-screen Kronverk Cinema multiplex, M.video household appliances and electronics	December

Source: Colliers International

As of the end of the year, the total supply amounted to 4,857,000 sqm (total area), 2,538,000 sqm (GLA)

## DEMAND

It is worth noting that, despite the difficult situation, 2009 brought new brands to the retail property market. These include furniture and household goods hypermarket Kika, department store H&M, as well as such brands as River Island, Ipekyol, New Look, Bebe, Gap, Nucleo and Centro. Besides, a number of operators plan to enter the retail property market, including department stores Debenhams and Harvey Nichols, British supermarket Sainsbury's, fast food chain Burger King, clothing brands Tally Weijl and Li Ning, as well as economy footwear chain Payless Shoes. Decathlon is going to introduce its new brand Koodza (a hard discounter with smaller area selling mainly Decathlon stores' best selling goods); Castorama is launching its City Format operator which occupies smaller premises; and Auchan plans to

introduce its new Raduga brand represented by goods of the economy price segment in super-market format. Nike plans to open its first own shops in Russia along with franchise stores.

One can notice an active expansion of regional chains into space being vacated in Moscow shopping centers. These include St. Petersburg children's goods chains Zdorovy Malysh and Deti, DIY operator Start, Fun City, as well as Lipetsk Uyuterra chain.

The situation on the regional cities' retail property markets remains very complicated: the demand on the part of retail operators is low (even for the operating properties). This is related to general scaling down of development plans caused by a decrease in purchasing power in the regions, as well as by the lack of low-cost loans required for active expansion.

## RETAIL SECTOR

One can notice an active expansion of regional chains into space being vacated in Moscow shopping centers. These include St. Petersburg chains Zdorovy Malysh and Deti, DIY operator Start, Fun City, as well as Lipetsk Uyuterra chain



Besides, bankruptcy of a number of retail chains in Moscow, vacation of some space in operating shopping centers, and a certain decrease in rental rates have allowed regional chain operators to lease premises in the capital's properties.

### RENTAL RATES

Decline in rental rates in the retail property market began as early as late 2008 and reached its maximum by mid-2009, amounting to 30–50% in US dollars in Moscow and other regions. The scale of decline differed depending on quality of the property, competitive environment, and project stage (decline was the largest for newly commissioned properties).

By the end of Q3 2009, it became possible to speak of stabilization of rental rates in Moscow shopping centers. Situation with rents in properties offered for lease is often the following: landlords are ready to decrease rental rates for the first and second year of lease agreement and reach the planned profit from rental payments in 2–3 years. While previously the fixed rate under the “turnover rent with minimum fixed rate plus a percentage of sales” scheme used to be very low, whereas today it is increasing. Its annual indexation rate is 3–5%. Moreover, by the end of 2009, the owners of quality shopping centers stopped offering discounts, and it became possible to state that rental rates are likely to increase. However, it is noteworthy that there are still many properties in the market that have difficulties with finding tenants for their vacant premises and continue to offer considerable discounts to tenants.

### VACANCY RATE

During 2009, the vacancy rate of retail premises in Moscow fluctuated, reaching its historic maximum

by the middle of the year (15%). In autumn, with the general increase in market activity and growing demand for retail space on the part of retail operators, the vacancy rate in Moscow decreased and amounted to approximately 5–7% as of early December.

### FORECAST

In autumn 2009, the retail property market saw a certain increase in activity. It was reflected in the growing number of lease deals, as well as in lower vacancy rate. Another vivid proof is that the owners of quality shopping centers stopped offering discounts. Despite financing difficulties, development of a number of the announced Moscow projects will continue in 2010; however, their commissioning may be postponed for 1–2 years (as far as large projects are concerned). However, no new projects will be introduced to the market in the near future. In addition, some regional projects will be unfrozen, especially in cities with high income level and remaining deficit of quality retail properties. Currently, it is extremely difficult to make any reliable forecasts regarding retail properties that will enter the market in 2010.

We expect approximately 1,000,000 sqm of retail space (total area) to be commissioned, the larger part of which (about 80%) will be represented by 4 large projects: Vegas (initially planned to open in 2009), Gagarinsky (it was announced to open in May 2010 and its premises are currently being actively leased out), Mall of Russia (the announced opening date was late 2009, now it is planned to open in Q4 2010), and GoodZone (initially planned to open in 2009, currently the announced opening date is Q4 2010).

The vacancy rate in Moscow amounted to approximately 5–7% as of early December

By the end of Q3 2009, it became possible to speak of stabilization of rental rates in Moscow shopping centers

## RETAIL SECTOR

Some regional projects will be unfrozen, especially in cities with high income level and remaining deficit of quality retail properties

Table 2. **MAJOR SHOPPING CENTERS PLANNED FOR OPENING IN 2010**

Name	Address	Total area, sqm	GLA, sqm
Vegas	24 km MKAD	390,000	124,000
Gagarinsky	3 Ordzhonikidze Ul. / Vavilova Ul.	200,000	70,000
Mall of Russia	Mezhdunarodnaya and Delovoy Center metro stations	179,000	101,000
GoodZone	12 Kashirskoye Sh.	120,000	70,000
Markos	70 Altufyevskoye Sh.	41,800	36,200
Viva	Severnoye Butovo, 8 Polyany Ul.	32,000	21,900
RechnoyVokzal (Stage I)	RechnoyVokzal metro station	26,000	18,140

Source: Colliers International

We expect approximately 1,000,000 sqm of retail space (total area) to be commissioned in 2010



# ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В течение 2009 г. уменьшился туристический поток, и снизился спрос на услуги гостиниц

В течение 2009 г. на рынке гостиничной недвижимости Москвы наблюдался спад экономической активности, начавшийся осенью 2008 г. под влиянием мирового финансового кризиса, вследствие чего уменьшился туристический поток, и снизился спрос на услуги гостиниц.

В 2009 г. совокупный номерной фонд Москвы вырос на 3,6%. На рынок вышло около 1 000 номеров (см. Таблицу 1), т. е. почти в два раза меньше анонсированных в 2008 г<sup>1</sup>. Данное обстоятельство объясняется сдвигом сроков

ввода ряда гостиниц в эксплуатацию. В частности, на 2010 г. перенесены сроки открытия таких гостиниц, как Renaissance Moscow Monarch Center, Marriott Courtyard в составе МФК Vivaldi Plaza, Crowne Plaza, офисно-гостиничный комплекс SK-Royal. Международные гостиничные компании управляют 48% номеров, вышедших на рынок в 2009 г.: Grand Hyatt Moscow Residences & Spa, Ibis Moscow-Paveletskaya, Holiday Inn Moscow-Simonovsky, «Кадашевская» и «Акварин».

В 2009 г. совокупный номерной фонд Москвы вырос на 3,6%

Международные гостиничные компании управляют 48% номеров, вышедших на рынок в 2009 г.

Таблица 1. ГОСТИНИЦЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК МОСКВЫ В 2009 г.

Гостиница	Адрес	Кол-во номеров	Классность	Управление
«Аквариум Отель» (МВЦ «Крокус Экспо»)	Московская обл., г. Красногорск, 65–66 км МКАД	225	3*	Независимое
Holiday Inn Moscow-Simonovsky	Симоновский вал ул., д. 2	217	3*	InterContinental Hotels Group
Ibis Moscow-Paveletskaya	Щипок ул., д. 22	147	3*	Accor Hotels
«Максима Панорама»	Мастеркова ул., д. 4	123	3*	Maxima Hotels
«Акварин»	Озерковская наб., д. 26	80	4*	Africa Israel Hotels & Resorts
The Mandarin Residences	Ольховская ул., д. 23	45	4*	Независимое
Дом Приемов Правительства Москвы «Петровский путевой дворец»	Ленинградский пр-т, д. 40	42	4*	Правительство Москвы
Конгресс-парк «Волынское»	Староволынская ул., д. 9	38	5*	Управление делами Президента РФ
«Кадашевская»	Кадашевская наб., д. 26	35	4*	Best Hotels Properties
Бутик-отель «А1»	Архангельский пер., д. 1	29	4*	Независимое
Grand Hyatt Moscow Residences & Spa	ММДЦ «Москва-СИТИ», участок № 13	8	5*	Hyatt International Hotels & Resorts

<sup>1</sup> В начале 2009 г. прогнозировался прирост номерного фонда на 1 900 номеров.

Источники: данные гостиниц, Colliers International



В 2010 г. ожидается прирост предложения в размере 10–12%, при этом новое предложение в основном пополнит сегмент отелей класса 4–5 звезд

Таблица 2. **НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ ОБЪЕКТЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2010 г.**

Гостиница	Адрес	Кол-во номеров	Клас-сность	Предпо-лагаемая дата открытия	Управление
Grand Hyatt Moscow Residences & Spa	ММДЦ «Москва-СИТИ», участок № 13	10	5*	2010	Hyatt International Hotels & Resorts
«Садовое кольцо»	Мира пр-т, вл. 14, стр. 3	86	4*	I квартал 2010	Accord Management Group
Radisson Royal (бывшая гостиница «Украина»)	Кутузовский пр-т, д. 2/1, стр. 1	545	4*	I квартал 2010	The Rezidor Hotel Group
Офисно-гости-ничный комплекс SK-Royal	Дмитровское ш., д. 163а	170	4*	I квартал 2010	Независимое
Renaissance Moscow Monarch Center (в составе МФК «Монарх»)	Ленинградский пр-т, вл. 31, стр. 2, 3	366	4*	I квартал 2010	Interstate Hotel Group
Crowne Plaza (в рамках 2-ой очереди ЦМТ)	Краснопреснен-ская наб., д. 12	149	4*+	II квартал 2010	ОАО «Центр международной торговли»
Lotte	Новый Арбат ул., д. 21	304	5*	II квартал 2010	Lotte Hotel & Resorts
«Азимут»	Варшавское ш., вл. 9	144	3*	II квартал 2010	Azimut Hotels Company
Radisson Belorusskaya	3-я ул. Ямского поля, д. 16	264	4*	III квартал 2010	The Rezidor Hotel Group
InterContinental Moscow-Tverskaya (на месте быв-шей гостиницы «Минск»)	Тверская ул., д. 22	203	5*	III квартал 2010	InterContinental Hotels Group
Radisson Riverside	Волоколамское ш., д. 81	150	4*	IV квартал 2010	The Rezidor Hotel Group

Источники: данные гостиниц, Colliers International

# ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## Снижение доходности на номер (RevPar) в среднем по рынку составило 35% (в рублях)



Несмотря на «замораживание» более 10 гостиничных проектов на 1 200 номеров, запланированных к выходу в 2010 г., в будущем году ожидаются более высокие темпы роста предложения – до 3 100 номеров (см. Таблицу 2).

В 2010 г. ожидается прирост предложения в размере 10–12%, при этом новое предложение в основном пополнит сегмент отелей класса 4–5 звезд. Сроки ввода гостиниц в эксплуатацию, заявленных к выходу в III–IV кварталах 2010 г., могут быть перенесены на 2011 г.

Средний показатель загрузки в отелях категории 4–5 звезд в 2009 г. снизился на 5,5 процентных пункта (по сравнению с 2008 г.) и составил 59%. Среднее снижение стоимости номера (ADR) в указанном сегменте составило 20% по сравнению с 2008 г. Снижение цен продажи номеров и загрузки было характерно и для других категорий средств размещения в Москве, что отразилось на снижении доходности на номер (RevPar) в среднем по рынку на 35% (в рублях).

### ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2009 г.

#### УПРАВЛЕНИЕ ГОСТИНИЦАМИ, ВЫХОД ОПЕРАТОРОВ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

- В 2009 г. появился новый для гостиничного рынка Москвы бренд Ibis оператора Accor Group. В сентябре 2009 г. был введен в эксплуатацию отель Ibis Moscow Paveletskaya на 147 номеров.
- Во II квартале 2009 г. российская гостиничная компания Maxima Hotels увеличила объем управляемого номерного фонда на 123 номера за счет гостиницы «Максима Панорама». Совокупный номерной фонд УК составил 511 номеров.

- В конце 2009 г. была открыта гостиница «Воздушный экспресс» (66 номеров) в терминале «Аэроэкспресс» (Международный аэропорт «Шереметьево»). Формат гостиницы, выполненный по принципу европейских капсульных отелей, является новым для российского гостиничного рынка.

- Гостиница «Националь» стала первым и единственным в России отелем сети The Luxury Collection, покинув бренд Le Meridien, также принадлежащий компании Starwood Hotels & Resorts.

- В 2010 г. Russian Real Estate Fund LP станет партнером московских властей в ОАО «Гостиничная компания» и будет управлять находящимися в собственности города гостиницами. 51% акций перейдет к Russian Real Estate Fund LP, 49% останутся у города. Москва внесет в ОАО доли 15 гостиниц (в т. ч. «Россия», «Москва», «Восход», «Саяны», «Кузьминки», «Алтай», «Турист», «Учебно-тренинговая гостиница» и т. д.).

- В соответствии с Постановлением Правительства Москвы (№ 305–ПП «О Генеральной схеме размещения гостиницы в городе Москве» от 14.04.2009) планы по увеличению номерного фонда Москвы до 170–200 тыс. мест были перенесены с 2010 г. на 2020 г.

- Руководство корпорации Mirax Group приняло решение сократить этажность башни «Восток» делового комплекса «Федерация», расположенного на территории ММДЦ Москва-Сити, с 94 до 64 этажей. Ведутся переговоры с компаниями, заключившими предварительные договоры покупки или аренды площадей, расположенных выше 64 этажа башни «Восток». На верхних этажах должен был разместиться отель Grand Hyatt Moscow. Судьба гостиницы не определена.

В 2009 г. появился  
новый для рынка  
Москвы бренд  
Ibis оператора  
Accor Group

Гостиница «Нацио-  
наль» стала первым  
и единственным в  
России отелем сети  
The Luxury Collection

## КРУПНЫЕ СДЕЛКИ НА ГОСТИНИЧНОМ РЫНКЕ

- В феврале 2009 г. компания MosCityGroup приобрела 55% акций ОАО «Гостиница «Будапешт» (15% акций были куплены у «ВТБ», 40% акций – у кипрского офшора MC Ко Hotels Management Ltd.). Позже, весной 2009 г., компания MosCityGroup выкупила еще 15% акций гостиницы у банка «ВЭБ». В планах компании покупка оставшихся 30% акций, принадлежащих Правительству Москвы.
  - Банк «ВТБ» стал владельцем 75% минус одна акция ЗАО «УК «Динамо» – застройщика проекта «Петровский парк». Стороны договорились об условиях реализации проекта.
- Проект «Петровский парк» предусматривает строительство гостиницы в составе МФК.
- ГК «Ташир» выкупила у ЗАО «Согласие» 50% доли в проекте гостинично-офисного центра в ММДЦ «Москва-Сити» (Центральное ядро, участок 8а). Объект находится на стадии строительства.
  - ОАО «Гостиничный комплекс «Шереметьево-2», на 99% принадлежащий ООО «МБ-Финанс», выставлен на продажу. Подписан договор о намерениях с норвежской компанией Wenaasgruppen. Гостиница «Шереметьево» станет первым московским отелем компании Wenaasgruppen. Сделка должна быть закрыта в феврале 2010 г.

# HOTEL SECTOR

The year 2009 saw the decline in the number of travellers and demand for accommodation services

The year 2009 saw the continuing economic slow-down on the Moscow hotel market that had begun in autumn 2008 under the influence of the global financial crisis, which led to the decline in the number of travellers and demand for accommodation services.

In 2009, the total room stock in Moscow grew by 3.6%. About 1,000 rooms entered the market (see Table 1), which is almost half as much as the

amount announced in 2008<sup>1</sup>. This can be explained by the fact that the commissioning of a number of hotels was postponed. In particular, the opening of such hotels as Renaissance Moscow Monarch Center, Marriott Courtyard (included in mixed-use complex Vivaldi Plaza), Crowne Plaza, as well as office and hotel complex SK-Royal was postponed until 2010. International hotel operators manage 48% of the rooms introduced to the market in 2009.

In 2009, the total room stock in Moscow grew by 3.6%

International hotel operators manage 48% of the rooms introduced to the market in 2009

Table 1. **HOTELS THAT ENTERED THE MOSCOW MARKET IN 2009**

Hotel	Address	Number of rooms	Class	Management
Aquarium Hotel (IEC Crocus Expo)	65–66 km MKAD, Krasnogorsk, the Moscow Region	225	3*	Independent
Holiday Inn Moscow-Simonovsky	2 Simonovsky Val Ul.	217	3*	InterContinental Hotels Group
Ibis Moscow-Paveletskaya	22 Shchipok Ul.	147	3*	Accor Hotels
Maxima Panorama	4 Masterkova Ul.	123	3*	Maxima Hotels
Aquamarine	26 Ozerkovskaya Nab.	80	4*	Africa Israel Hotels & Resorts
The Mandarin Residences	23 Olkhovskaya Ul.	45	4*	Independent
Reception House of the Moscow Government Petrovsky Palace	40 Leningradsky Pr-t	42	4*	The Moscow Government
Volynskoe Congress-park	9 Starovolynskaya Ul.	38	5*	Administrative Directorate of the President of the Russian Federation
Kadashevskaya	26 Kadashevskaya Nab.	35	4*	Best Hotels Properties
AI boutique hotel	1 Arkhangelsky Per.	29	4*	Independent
Grand Hyatt Moscow Residences & Spa	MIBC Moscow-City, site 13	8	5*	Hyatt International Hotels & Resorts

<sup>1</sup> In early 2009, the room stock was expected to increase by 1,900 rooms

Sources: Companies' data, Colliers International



# HOTEL SECTOR

In 2010, we expect a supply increase by 10–12%, mainly in the 4 and 5 star hotel segments

**Table 2. MOST SIGNIFICANT HOTEL PROPERTIES PLANNED FOR OPENING IN 2010**

Hotel	Address	Number of rooms	Class	Expected opening date	Management
Grand Hyatt Moscow Residences & Spa	MIBC Moscow-City, site 13	10	5*	2010	Hyatt International Hotels & Resorts
Garden Ring	14 Mira Pr-t, Bldg 3	86	4*	Q1 2010	Accord Management Group
Radisson Royal (former Ukraina Hotel)	2/1 Kutuzovsky Pr-t, Bldg 1	545	4*	Q1 2010	The Rezidor Hotel Group
Office and hotel complex SK-Royal	163a Dmitrovskoye Sh.	170	4*	Q1 2010	Independent
Renaissance Moscow Monarch Center (part of Monarch mixed-use complex)	31 Leningradsky Pr-t, Bldg 2, 3	366	4*	Q1 2010	Interstate Hotel Group
Crowne Plaza (included in Phase II of the WTC)	12 Krasnopresnenskaya Nab.	149	4*+	Q2 2010	World Trade Center
Lotte	21 Novy Arbat Ul.	304	5*	Q2 2010	Lotte Hotel & Resorts
Azimut	9 Varshavskoye Sh.	144	3*	Q2 2010	Azimut Hotels Company
Radisson Belorusskaya	16 3rd Yamskogo Polya Ul.	264	4*	Q3 2010	The Rezidor Hotel Group
InterContinental Moscow-Tverskaya (on the place of the former Minsk hotel)	22 Tverskaya Ul.	203	5*	Q3 2010	InterContinental Hotels Group
Radisson Riverside	81 Volokolamskoye Sh.	150	4*	Q4 2010	The Rezidor Hotel Group

Sources: Companies' data, Colliers International

## HOTEL SECTOR

Average revenue per available room (RevPar) decreased by 35% (in ruble terms)



These include the Grand Hyatt Moscow Residences & Spa, Ibis Moscow-Paveletskaya, Holiday Inn Moscow-Simonovsky, Kadashevskaya, and Aquamarine hotels. Though more than 10 hotel projects with a capacity of 1,200 rooms initially planned to open in 2010 were frozen, we expect the supply to grow at a higher pace in 2010 and reach up to 3,100 rooms (see Table 2).

In 2010, we expect a supply increase by 10–12%, mainly in the 4 and 5 star hotel segments. Commissioning of the hotels planned to be opened in H2 2010 may be postponed until 2011.

In 2009 the average occupancy rate in the 4–5 star hotels decreased by 5.5 percentage points (as compared to 2008) coming to 59%. The average daily rate (ADR) decrease in the mentioned segment amounted to 20% as compared to 2008. Hotels in other segments in Moscow were also characterized by the decrease in ADR and occupancy rate that influenced the average revenue per available room (RevPar) decrease by 35% (in ruble terms).

### MAJOR EVENTS IN 2009

#### HOTEL MANAGEMENT, OPERATORS' ENTRANCE INTO THE RUSSIAN MARKET

- In 2009 one new brand entered the Moscow hotel market, Ibis, operated by Accor Group. In September 2009, the Ibis Moscow-Paveletskaya hotel was put into operation, providing 147 rooms.
- In Q2 2009, Russian hotel operator Maxima Hotels increased its room stock by 123 rooms of the Maxima Panorama hotel. The total room stock of the management company is now 511 rooms.
- At the end of the year the Vozdushniy Express hotel (66 rooms) opened at the Air Express

terminal (International Sheremetyevo Airport). The hotel's format based on the model of European capsule hotels is new for the Russian hotel market.

- The National Hotel became the first and only Russian hotel of The Luxury Collection chain, having left Le Meridien brand also owned by Starwood Hotels & Resorts.
- In 2010, Russian Real Estate Fund LP will become a partner of the Moscow authorities in Gostinichnaya Kompaniya and will manage municipal hotels. 51% of the shares will be transferred to Russian Real Estate Fund LP; the city will keep the remaining 49%. Moscow is going to give the shares of 15 hotels to Gostinichnaya Kompaniya (including the Rossiya, Moskva, Voskhod, Sayany, Kuzminki, Tourist, Uchebno-Treningovaya hotels, and others).
- According to the resolution of the Moscow Government (Resolution No. 305-PP on General Plan of Placement of Hotels in Moscow dated April 14, 2009) the plans to increase Moscow's room stock up to 170,000–200,000 beds were postponed from 2010 to 2020.
- The management of the Mirax Group decided to reduce the number of floors in the East Tower of the Federation business complex located on the MIBC Moscow-City's territory from 94 to 64. Currently, negotiations are underway with the companies that have concluded preliminary purchase or lease agreements for premises located above the 64th level of the East Tower. The upper levels were planned to accommodate the Grand Hyatt Moscow hotel. The future of the hotel is unclear.

The National Hotel became the first and only Russian hotel of The Luxury Collection chain

In 2009 one new brand entered the Moscow hotel market, Ibis, operated by Accor Group

### MAJOR DEALS IN THE HOTEL MARKET

- In February, MosCityGroup purchased 55% shares in Budapesht Hotel. (15% shares were purchased from VTB, 40% – from a Cypriot offshore company MC Ko Hotels Management Ltd.). Later, in spring 2009, MosCityGroup purchased another 15% of the hotel's shares from VEB bank. The company is planning to purchase the remaining 30% shares that now belong to the Moscow Government.
- VTB became the owner of 75% minus 1 share of the Dinamo Management Company, the developer of the Petrovsky Park project. The parties agreed on the terms of the project implementation. The Petrovsky Park project envisages the development of a hotel as part of a mixed-use complex.
- The Tashir Group of Companies purchased a 50% share in a hotel and office center in MIBC Moscow-City (the Central Core, site 8a). The property is now under construction.
- Gostinichnyy Komplex Sheremetyevo-2, the 99% share of which belongs to the MB-Finans company, was offered for sale. A letter of intent was signed by Norwegian company Wenaasgruppen. The Sheremetyevo hotel is to become the first hotel of Wenaasgruppen in Moscow. The deal is to be closed in February 2010.



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ST. PETERSBURG

Только одна инвестиционная сделка на рынке коммерческой недвижимости была публичной. Все остальные сделки проводились между российскими сторонами на конфиденциальной основе

## СДЕЛКИ 2009 г.

По итогам 2009 г. на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга были совершены 11 инвестиционных сделок общим объемом около \$300 млн.

Отличительной чертой явилось то, что только одна из этих сделок была публичной (продажа компанией Ruric бизнес-центра «Грифон» норвежскому фонду Storm Real Estate Fund за \$17 млн, по ставке капитализации 14%).

Все остальные сделки проводились между российскими сторонами на конфиденциальной основе.

Примеры сделок в торговом сегменте:

- Компания «Адамант» продала по 50% долей в двух торговых центрах «Континент» и 100% долей компании, владеющей мебельным центром «Грэйт»;
- Австрийский девелопер продал проект торгового центра общей площадью 80 000 кв. м на востоке города российскому инвестору.

Примеры сделок в офисном сегменте:

- Были приобретены офисный центр «Арена Холл» общей площадью 28 тыс. кв. м и офисный центр «Эриксонь» общей площадью 22 тыс. кв. м компанией, близкой к «Газпрому», для своих дочерних подразделений.

Также был совершен ряд сделок небольшого масштаба.

Прогнозы на 2009 г. участников рынка, которые не оправдались:

- Рынок ожидал целый ряд продаж активов банками, т. н. Distressed Assets Sales;
- Не ожидалось классических инвестиционных сделок;
- Прогнозные ставки капитализации по готовым объектам составляли от 15%, по девелоперским – от 20%.

В итоге, на рынке не было продаж инвестиционных активов банками (они предпочитали либо реструктурировать выплаты по долгам застройщиков, либо создавать собственные девелоперские подразделения (дочерние компании), чтобы не обрушивать рынок еще сильнее), при этом прошло рекордное количество сделок по готовым объектам между девелоперами и инвесторами. Ставки капитализации по генерирующим денежный поток активам составили от 10% до 14%.

## ПРОГНОЗ НА 2010 г.

Базируется на ряде макроэкономических постулатов. Наш прогноз см. в Таблице 1:

Таблица 1.

Среднегодовая стоимость барреля нефти	\$80
Стоимость рубля по отношению к доллару США	27–28 руб. за \$1
Стоимость рубля по отношению к евро	39–41 руб. за €1
Инфляция	7% (рекордно низкое значение за последние 18 лет)
Ставка рефинансирования	8–9%
Рост ВВП	3–4%
Ставки по кредитам	8–12% в долларах США, 14–18% в рублях

На рынке не было продаж инвестиционных активов банками

По итогам 2009 г. на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга были совершены 11 инвестиционных сделок



Прогнозируются несколько сделок в девелоперском сегменте, основные направления – строительство жилья и торговых центров; покупателями выступят крупные международные девелоперские структуры

Среднегодовые ожидания по ставкам капитализации на рынке коммерческой недвижимости:

Сектор	Ставка капитализации по высококлассным объектам (классы А и В)
Офисный сектор	12–13%
Торговый сектор	12–14%
Складской сектор	н/д (мы не видим перспективы проведения сделок по денежному потоку/ставке капитализации в данном сегменте в 2010 г.)

Источник: Colliers International

## ТЕНДЕНЦИИ

- Мы ожидаем закрытия ряда сделок в производственно-складском сегменте между производственными и дистрибуторскими компаниями и владельцами качественных складских и производственных объектов. Средняя стоимость таких объектов составит около \$1000/кв. м;
- Прогнозируются несколько сделок в девелоперском сегменте, основные направления – строительство жилья и торговых центров, покупателями выступят крупные международные девелоперские структуры;
- Ожидается закрытие сделок в офисном и торговом сегментах по готовым объектам, предполагаемые ставки доходности – 12–14%.

# INVESTMENT

Only one investment deal was public. All the rest of deals were closed by Russian buyers on a confidential basis

## DEALS 2009

In 2009 11 investment deals with a total volume of approximately \$300 mln were concluded in the commercial real estate market of St. Petersburg.

Distinguishing feature was the fact that only one of these deals was public (Sweden company Ruric sold Grifon House business center to Norway investment fund Strom Real Estate, deal amount – \$17 mln, yield – 14%).

All the rest of deals were closed by Russian buyers on a confidential basis.

### Retail Sector Deals

- Adamant Company has sold 50% of shares in 2 operating shopping centers Kontinent and 100% of shares in Great furniture shopping center;
- Development project of shopping center with gross area of 80,000 sqm in the city east side was sold by an Austrian developer to the local partner.

### Office Sector Deals

- Two business centers Arena Hall (gross area of 28,000 sqm) and Erikson (gross area of 22,000 sqm) were bought by companies close to

Gazprom for its affiliate companies, and also a number of deals with a smaller format took place.

A number of forecasts that were done by the market players for 2009 remain unrealized. Some examples:

- Market was expecting a great number of asset sales by the banks, i.e. distressed assets sales;
- Classical investment deals were not expected to happen;
- Forecasted yields were starting from 15% for the cash flow properties, and from 20% – for the development projects.

As a result, there were no assets sales from the banks side (they preferred either to restructure debts, or to organize their own development and real estate management divisions (sometimes – affiliate companies) in order not to pull down the market even further). Capitalization rates for the cash flow assets were in the range from 10% to 14%.

## 2010 FORECAST

The forecast is based on a number of macroeconomics postulates. See our forecasts in Table 1:

Average annual oil price	\$80 per barrel
RUR/USD exchange rate	RUR 27–28 per \$1
RUR/EUR exchange rate	RUR 39–41 per €1
Inflation	7% (record low level for the past 18 years )
Refinancing rate	8–9%
GDP growth	3–4%
Credit rates	8–12% in \$, 14–18% in RUR

There were no assets sales from the banks side

In 2009 11 investment deals were concluded in the commercial real estate market of St. Petersburg



Some deals are forecasted in development segment, main courses – residential and shopping centers construction. Buyers – huge international development companies

In regards to yields expectations in the commercial real estate market, they are as follows:

Sector	Yield (prime A and B Class)
Office	12–13%
Retail	12–14%
Warehouse	No data (we do not see a perspective of a cash flow deals in that particular segment in 2010)

*Source: Colliers International*

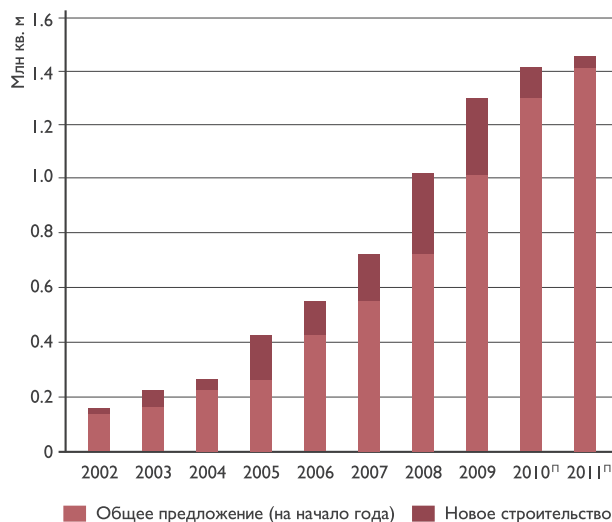
## TRENDS

- We are expecting a number of deals in industrial and warehouse segment to be completed between production and distribution companies (end-users) and the owners of high quality warehouse and industrial premises. Average price of such assets would be around \$1,000/sqm;
- Some deals are forecasted in development segment, main courses – residential and shopping centers construction. Buyers – huge international development companies;
- Cash flow properties deals in office and retail sectors are expected to take place, yields are forecasted in a range of 12–14%.

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Значительный рост предложения офисных площадей классов А и В (особенно в сегменте класса А) в конце 2008 г. и начале 2009 г. совпал со снижением спроса на фоне общего снижения экономической активности

График 1. ОБЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КЛАССЫ А И В



Источник: Colliers International

## ТЕКУЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На начало 2010 г. объем офисных (здесь и далее арендуемых) площадей в бизнес-центрах классов А и В составил 1,3<sup>1</sup> млн кв. м. В 2009 г. было введено в эксплуатацию 230 тыс. кв. м площадей (График 1).

Сегмент офисных площадей класса А насчитывает 350 тыс. кв. м. Общий объем офисных центров класса А, введенных в 2009 г., составил 105 тыс. кв. м (прирост по сравнению с концом 2008 г. – 43%).

Общий объем офисов класса В на конец 2009 г. достиг 950 тыс. кв. м, включая 125 тыс. кв. м

вновь введенных. Прирост предложения за 2009 г. составил около 15%.

Из 24 офисных центров, введенных в 2009 г., 17 объектов арендуемой площадью 164 тыс. кв. м (70%) расположены за пределами центральных районов Санкт-Петербурга. Данный факт объясняется остаточным явлением бума офисного рынка прошлых лет, когда география девелопмента офисных центров существенно расширилась.

За 2009 г. доля офисных площадей класса А возросла с 22% до 27%, однако в перспективе соотношение классов А и В значительно не изменится.

Таблица 1. ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ КЛАССОВ А И В, ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2009 г.

Здание	Адрес	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м	Дата ввода
«Атлантик-Сити»	Савушкина ул., д. 126	А	20 000	I кв. 2009
«Линкор»	Петроградская наб., д. 34	А	17 600	I кв. 2009
«Корпус Бенуа», 2-я очередь	Свердловская наб., д. 44А	А	12 000	I кв. 2009
«Сенатор», корпус 3	Профессора Попова ул., д. 37	А	10 700	I кв. 2009
V&D Makarova	Макарова наб., д. 32	А	8 000	I кв. 2009
Без названия	Московский пр-т, д. 97А	А	8 000	III кв. 2009
«Атрио»	Петроградская наб., д. 22	А	7 500	III кв. 2009
«Невский Плаза»	Невский пр-т, д. 55	А	7 100	III кв. 2009
«Пленар»	Лахтинский пр-т, д. 127-131	А	5 000	I кв. 2009
«Варшавский»	Варшавская ул., д. 5	А	4 800	I кв. 2009
«Морской клуб»	Смоленская ул., д. 10	А	4 200	II кв. 2009

В 2009 г. было введено в эксплуатацию 230 тыс. кв. м площадей

За 2009 г. доля офисных площадей класса А возросла с 22% до 27%, однако в перспективе соотношение классов А и В значительно не изменится



<sup>1</sup> В обзоре приводятся округленные данные

Арендуемая площадь строящихся объектов составляет 210 тыс. кв. м, их них к вводу в 2010 г. запланировано 110 тыс. кв. м

Таблица 1. **ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ КЛАССОВ А И В, ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2009 г.** (продолжение)

Здание	Адрес	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м	Дата ввода
«Содружество», 3-я очередь	Коломяжский пр., д. 27	В+	18 800	III кв. 2009
«Нарвские Ворота»	Старо-Петергофский пр-т, д. 34	В+	14 400	III кв. 2009
«Пулково Скай», корпус В	Пулково-3, Стартовая ул., уч. 5	В+	13 200	II кв. 2009
«Антарес»	Савушкина ул., д. 104	В+	11 800	II кв. 2009
«Авантаж»	Белоостровская ул., д. 17	В+	7 500	III кв. 2009
«Старая деревня»	Мебельная ул., д. 12	В+	6 400	III кв. 2009
«Келлерманн-центр», 2-я очередь	10 Красноармейская ул., д. 22	В+	6 000	II кв. 2009
«Балтийский маршал»	Балтийская ул., д. 52–54	В+	5 300	II кв. 2009
«Скай трейд»	Репищева ул., д. 20	В+	4 800	I кв. 2009
«Империал», 2-я очередь	Стачек пр-т, д. 48	В	11 000	I кв. 2009
«Вант», 1-я очередь	Обуховской Обороны пр-т, д. 120	В	8 600	I кв. 2009
«На реке Смоленке»	Декабристов пер. / Кима ул.	В	8 000	I кв. 2009
«Марбел»	Седова ул. / Бехтерева ул.	В	7 700	III кв. 2009

Источник: Colliers International

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ПЕРСПЕКТИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На начало 2010 г. в процессе строительства, по данным девелоперов и строительных компаний, находятся 17 офисных центров классов А и В (см. Таблицу 2).

Арендуемая площадь строящихся объектов составляет 210 тыс. кв. м, их них к вводу в 2010 г. запланировано 110 тыс. кв. м.

## СПРОС

Во втором полугодии 2008 г. спрос на офисные помещения постепенно снижался и в первом полугодии 2009 г. поддерживался, в основном, за счет миграции арендаторов из низкокачественных офисных центров.

Значительный рост предложения офисных площадей классов А и В (особенно в сегменте класса А) в конце 2008 г. и начале 2009 г. совпал со снижением спроса на фоне общего снижения экономической активности.

Таблица 2. **СТРОЯЩИЕСЯ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ КЛАССОВ А И В  
НА НАЧАЛО 2010 г.**

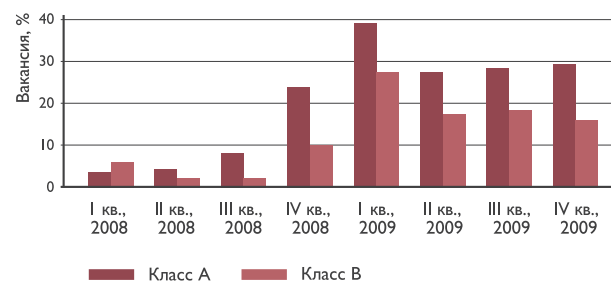
Здание	Адрес	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м	Дата открытия (прогноз)
«Технополис Пулково»	Пулковское ш., д. 36–38	А	19 400	2010
«Кватро Корти»	Почтамтская ул., д. 3–5	А	8 000	2010
«Парадный квартал»	Виленский пер. / Радищева ул.	А	8 000	2010
«Гулливер», 2-я очередь	Торфяная дорога, д. 7	В+	20 000	2010
«Пулково Скай», корпуса А, С	Зона Пулково-3, Стартовая ул., уч. 5	В	27 700	2010
«БЦ на Парнасе»	3-й Верхний пр.	В	11 600	2010
«Гельсингфорский»	Выборгская наб. / Гельсингфорсская ул.	В	9 900	2010
«Бизнес-лайнер»	Вербная ул., уч. 1	В	5 600	2010
«Аэропорт-сити», 1-я очередь	Зона Пулково-3	А	24 500	2011
Банк «Санкт-Петербург»	Малоохтинский пр-т, уч. 1	А	23 900	2011
«Стокманн Невский Центр»	Невский пр-т, д. 114	А	5 800	2011
«Давыдов»	Московский пр-т, д. 97	В+	4 900	2011
«Москва», 4-я очередь	Александра Невского пл., д. 3	В	3 200	2011
«Зоологический»	Зоологический пер., д. 2–4	А	8 500	2012
«Ренессанс Корт Ярд»	Лиговский пр-т, д. 61–63	А	7 600	2012
«Даль»	Крыленко ул. / Дальневосточный пр-т	В	11 340	2012
«Литейный, 26»	Литейный пр-т, д. 26	В	10 000	2012

Источник: Colliers International



Снижение ставок аренды для офисных помещений классов А и В с III квартала 2008 г. по IV квартал 2009 г. составило 25–35% для ставок, номинированных в рублях, и 40–50% для ставок, номинированных в долларах США

График 2. УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ОФИСНЫХ ЦЕНТРАХ, КЛАССЫ А и В



Источник: Colliers International

В результате уровень вакантных площадей в I квартале 2009 г. вырос до 39% в классе А и 27% в классе В (см. График 2).

Во II квартале 2009 г. уровень вакантных площадей в классе А снизился до 27% вследствие увеличения количества сделок по аренде и снижения уровня запрашиваемых ставок аренды для офисных центров, введенных в 2008–2009 гг.

С середины 2009 г. ситуация стабилизировалась, ставки аренды и уровень вакантных площадей значительно не менялись.

На начало 2010 г. объем вакантных площадей в офисных центрах классов А и В составляет 250 тыс. кв. м.

## ПОГЛОЩЕНИЕ

В 2009 г. поглощение на рынке офисных центров классов А и В составило 110 тыс. кв. м (арендуемая площадь). Данный показатель не включает объем сделок по изменению условий в действующих договорах аренды и более чем в 2 раза ниже показателя 2008 г. (240 тыс. кв. м).

Следует отметить, что данная величина сформирована, в значительной степени, за счет перемещения арендаторов в более качественные офисные центры. Наибольший объем сделок заключен с IT – компаниями.

## СТАВКИ АРЕНДЫ

Ставки аренды для офисных помещений классов А и В росли до середины 2008 г., и начиная с III квартала 2008 г. стали снижаться (см. График 3).

Увеличение предложения на рынке (особенно в сегменте класса А) на фоне сокращения спроса привело к значительному снижению ставок аренды в I квартале 2009 г. Во II квартале 2009 г. уровень ставок аренды для помещений класса А стабилизировался.

Ставки аренды для помещений класса В снижались более плавно и стабилизировались к III кварталу 2009 г.

Снижение ставок аренды для офисных помещений классов А и В с III квартала 2008 г. по IV квартал 2009 г. составило 25–35% для ставок, номинированных в рублях, и 40–50% для ставок, номинированных в долларах США.

## ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ

Несмотря на кризисные явления, на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга в 2009 г. были заключены две крупные сделки по продаже:

- Продажа офисного центра класса В «Грифон» (ул. Достоевского, д. 19). Продавец – Ruric AB, покупатель – Storm Real Estate Fund AS. Арендуемая площадь офисного центра составляет 6 900 кв. м.
- Продажа офисного центра класса В+ «Арена Холл» (Добролюбова пр., д. 16). Продавец – «Промсвязьнедвижимость», покупатель – «Газпром девелопмент». Арендуемая площадь офисного центра составляет 19 500 кв. м.

Несмотря на то, что некоторые крупные компании заявили о сворачивании планов развития, в 2009 г. был заключен ряд крупных сделок по аренде (см. Таблицу 3).

## ТЕНДЕНЦИИ

За 2009 г. произошли заметные изменения в базовых условиях аренды в офисных центрах классов А и В:

- Переход на краткосрочные договоры аренды со ставкой, номинированной в рублях. В договорах предусматривается эскалация арендной ставки за определенный период (минимальный период – один квартал).

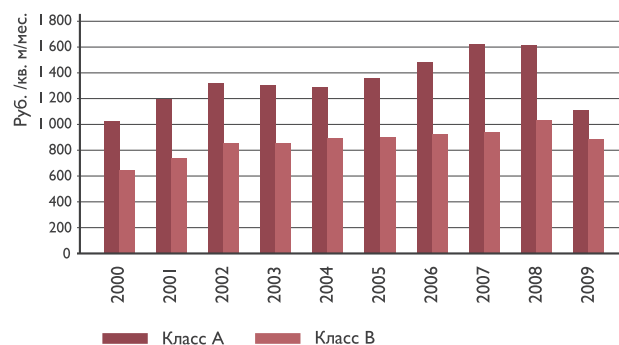
В 2009 г. поглощение на рынке офисных центров классов А и В составило 110 тыс. кв. м (арендуемая площадь)

На начало 2010 г. объем вакантных площадей в офисных центрах классов А и В составляет 250 тыс. кв. м

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Несмотря на увеличение доли вакантных площадей в целом по рынку, в районах высокого спроса качественное предложение по-прежнему ограничено

График 3. ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЗАПРАШИВАЕМЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК ПО ГОДАМ (вкл. опер. расходы и ком. платежи, не вкл. НДС)



Источник: Colliers International

- Предоставление арендаторам арендных каникул сроком на 1–2 месяца в качестве скидки при заключении договора.
- Помещения предоставляются арендаторам с базовой отделкой, включая перегородки, подвесные потолки, двери и освещение, причем затраты на отделку арендодатель несет в основном самостоятельно. Возможно предоставление арендаторам арендных каникул сроком до 6 месяцев в качестве компенсации стоимости ремонта во вновь построенных офисных центрах, в некоторых случаях возможно отсутствие страхового депозита.
- Несмотря на увеличение доли вакантных площадей в целом по рынку, в районах высокого спроса качественное предложение по-прежнему ограничено.
- В 2009 г. объем поглощения офисных площадей классов А и В составил 110 тыс. кв. м, что сопоставимо с показателями 2006–2007 гг.
- В 2010 г. ожидается постепенный рост спроса, наметившегося в 2009 г., и сохранение объема поглощения офисных площадей классов А и В на уровне 100–150 тыс. кв. м.
- В 2010–2011 гг. прогнозируется значительное снижение объемов ввода офисных центров классов А и В.
- К 2012 г. прогнозируется выравнивание спроса и предложения и постепенный рост арендных ставок.

## ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

- Основной спрос на офисные помещения сконцентрирован в Центральном, Петроградском и Московском районах.

В 2010 г. ожидается постепенный рост спроса

Основной спрос на офисные помещения сконцентрирован в Центральном, Петроградском и Московском районах

Таблица 3. НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ АРЕНДЫ 2009 г. (ПЛОЩАДЬЮ БОЛЕЕ 1 500 кв. м)

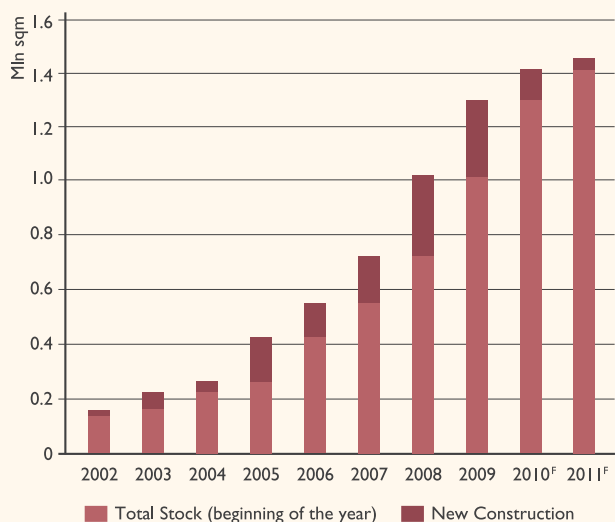
Здание	Адрес	Класс здания	Арендатор	Арендуемая офисная площадь, кв. м
«Атлантик сити»	Савушкина ул., д. 126	А	Yota	7 800
«Лидер»	Конституции пл., д. 7	В+	«Санкт-Петербургские электрические сети»	3 240
«Линкор»	Петроградская наб., д. 34	А	Open Way Service	2 600
«Невский, 38»	Невский пр-т, д. 38	А	«Связь-банк»	2 480
«Арена Холл»	Добролюбова пр-т, д. 16	В+	«Спасские ворота»	1 700
«Сенатор»	Профессора Попова ул., д. 37	А	СК «Росно»	1 587
«Выборгская застава»	Большой Сампсониевский пр-т, д. 68	В+	«Телрос»	1 500
«Арена Холл»	Добролюбова пр-т, д. 16	В+	Swedbank	1 500

Источники: Санкт-Петербургский Исследовательский Форум, Colliers International

# OFFICE SECTOR

Significant supply growth in Class A and B office premises segment (especially in Class A segment) in the end of 2008 – the beginning of 2009 concurred with demand decline amid general economic slowdown

Chart I. TOTAL STOCK & NEW CONSTRUCTION (CLASS A & B)



Source: Colliers International

## CURRENT SUPPLY

As of the beginning of 2010, the total Class A and B office space (leasable area) amounted to approximately 1,300,000 sqm. About 230,000 sqm of office space were put into operation during 2009 (see Chart 1).

The Class A office segment supply amounted to 350,000 sqm. The total Class A office space that was put into operation during 2009 amounted to 105,000 sqm (the supply increased by about 43% in 2009).

The total amount of Class B office space reached 955,000 sqm, including 125,000 sqm put into operation during 2009. The supply increased by 15% in 2009.

70% of total high-quality office space put into operation during 2009 is located outside the city center. It is a consequence of 2007–2008 business-centers construction boom conditions, when business-centers development had expanded significantly.

In comparison to the beginning of 2009, the share of Class A office centers has increased from 22% to 27%, but the A/B ratio will not change significantly in prospect.

Table I. CLASS A AND B BUSINESS CENTERS OPENED IN 2009

Building	Address	Class	Leasable area, sqm	Opening date
Atlantic-City	126 Savushkina Ul.	A	20,000	Q1 2009
Linkor	34 Petrogradskaya Nab.	A	17,600	Q1 2009
Benoit (Phase II)	44A Sverdlovskaya Nab.	A	12,000	Q1 2009
Senator (Bldg 3)	37 Professora Popova Ul.	A	10,700	Q1 2009
B&D Makarova	32 Makarova Nab.	A	8,000	Q1 2009
No name	97A Moskovskiy Pr-t	A	8,000	Q3 2009
Atrio	22 Petrogradskaya Nab.	A	7,500	Q3 2009
Nevskiy Plaza	55 Nevskiy Pr-t	A	7,100	Q3 2009
Plenar	127-131 Lahtinskiy Pr-t	A	5,000	Q1 2009
Varshavskiy	5 Varshavskaya Ul.	A	4,800	Q1 2009
Morskoy Klub	10 Smolenskaya Ul.	A	4,200	Q2 2009
Sodruzhestvo (Phase III)	27 Kolomyazhskiy Pr.	B+	18,800	Q3 2009
Narvskie Vorota	34 Staro-Petergofskiy Pr-t	B+	14,400	Q3 2009
Pulkovo Sky (Bldg B)	Site 5, Startovaya Ul., Pulkovo-3 zone	B+	13,200	Q2 2009

About 230,000 sqm of office space were put into operation during 2009

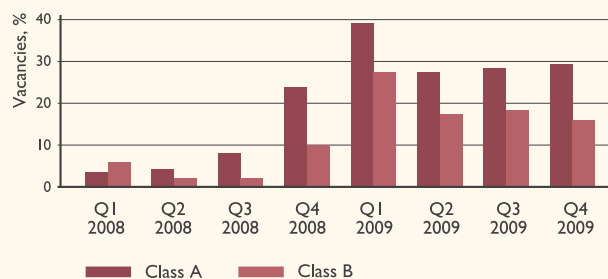
The share of Class A office centers has increased from 22% to 27%, but the A/B ratio will not change significantly in prospect



# OFFICE SECTOR

Significant supply growth in Class A and B office premises segment (especially in Class A segment) in the end of 2008 – the beginning of 2009 concurred with demand decline amid general economic slowdown

Chart 2. VACANCY RATE FOR CLASS A & B BUSINESS CENTERS



Sources: Colliers International

Table 1. CLASS A AND B BUSINESS CENTERS OPENED IN 2009 (cont.)

Building	Address	Class	Leasable area, sqm	Opening date
Antares	104 Savushkina Ul.	B+	11,800	Q2 2009
Avantage	17 Belooostrovskaya Ul.	B+	7,500	Q3 2009
Staraya Derevnya	12 Mebelnaya Ul.	B+	6,400	Q3 2009
Kellerman-Center (Phase II)	22 10th Krasnoarmeiskaya Ul.	B+	6,000	Q2 2009
Baltiyskiy marshal	52-54 Baltiyskaya Ul.	B+	5,300	Q2 2009
Sky Trade	20 Repisheva Ul.	B+	4,800	Q1 2009
Imperial (Phase II)	48 Stachek Pr-t	B	11,000	Q1 2009
Vant (Phase I)	120 Obukhovskoy Oborony Pr-t	B	8,600	Q1 2009
Na reke Smolenke	Dekabristov Per. / Kima Ul.	B	8,000	Q1 2009
Marbel	Sedova Ul. / Bekhtereva Ul.	B	7,700	Q3 2009

Source: Colliers International

## NEW CONSTRUCTION AND PERSPECTIVE SUPPLY

According to the developers and constructors' data, as of the beginning of 2010 there are 17 Class A and B business centers under construction (see Table 2).

Total leasable area of projects under construction is 210,000 sqm, 110,000 sqm of them are to be put into operation in 2010.

## DEMAND

A demand for office premises was gradually declining during H2 2008 and was derived mainly from tenants' moving from "old" business centers to newly built in the H1 2009.

Significant supply growth in Class A and B office premises segment (especially in Class A segment) in the end of 2008 – the beginning of 2009 concurred with demand decline amid general economic slowdown. As a result vacancy rate for Class A reached 39% and for Class B – 27% in Q1 2009 (see Chart 2).

Vacancy rate for Class A business centers had decreased to 27% in Q2 2009 because of new leases growth and rental rates for newly built (in 2008–2009) business centers decline.

Rental rates and vacancies had flattened out by the mid of 2009 and have not changed since the mid of 2009.

As of the beginning of 2010 there are 250,000 sqm of vacant premises in Class A and B business centers.

## OFFICE SECTOR

**Table 2. CLASS A AND B BUSINESS CENTERS UNDER CONSTRUCTION AS OF THE BEGINNING OF 2010**

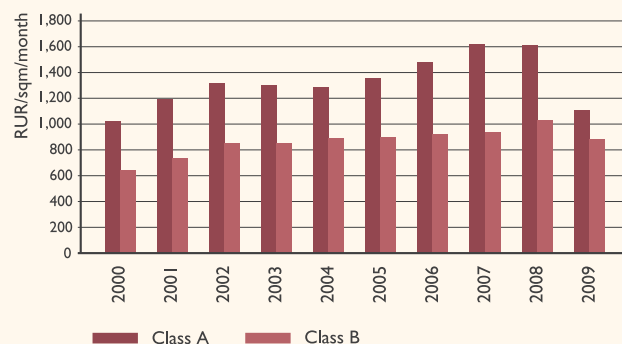
Building	Address	Class	Leasable area, sqm	Opening date (forecast)
Technopolis Pulkovo	36-38 Pulkovskoe Sh.	A	19,400	2010
Quattro Corti	3-5 Pochtamskaya Ul.	A	8,000	2010
Paradny Kvartal	Vilenskiy Per. / Radisheva Ul.	A	8,000	2010
Gulliver (Phase II)	7 Torfyanaya doroga	B+	20,000	2010
Pulkovo Sky (Bldgs A and C)	Site 5, Startovaya Ul., Pulkovo-3 zone	B	27,700	2010
BC in the Parnas zone	3rd Verhniy Per.	B	11,600	2010
Gelsingforskiy	Vyborgskaya Nab. / Gelsingforskaya Ul.	B	9,900	2010
Business Liner	Site 1, Verbnaya Ul.	B	5,600	2010
Airport City (Phase I)	Pulkovo-3 zone	A	24,500	2011
Bank Saint-Petersburg	Site 1, Malookhtinskiy Pr-t	A	23,900	2011
Stockmann	114 Nevskiy Pr-t	A	5,800	2011
Davydov	97 Moskovskiy Pr-t	B+	4,900	2011
Moskva (Phase IV)	3 Alexandra Nevskogo Pl.	B	3,200	2011
Zoologicheskii	2-4 Zoologicheskii Per.	A	8,500	2012
Renaissance Court Yard	61-63 Ligovskiy Pr-t	A	7,600	2012
Dal'	Krylenko Ul. / Dalnevostochny Pr-t	B	11,340	2012
Liteiny, 26	26 Liteiny Pr-t	B	10,000	2012

Source : Colliers International

# OFFICE SECTOR

Since Q3 2008 till Q4 2009 rental rates for Class A and B premises decreased by 25–35% for the rental rates, nominated in rubles, and by 40–50% for the rental rates, nominated in US dollars

Chart 3. AVERAGE ASKING RENTAL RATES (incl. OPEX, net of VAT)



Sources: Colliers International

## TAKE-UP

Total take-up of high-quality office space was 110,000 sqm in 2009. The figure does not include renegotiation deals (when a tenant does not move to another business center). Take-up in 2009 is more than 2 times smaller than in 2008 (240,000 sqm).

It is worth mentioning that take-up in 2009 was derived mainly from moving of tenants to business centers of higher quality.

IT companies have signed the biggest volume of deals.

## RENTAL RATES

Rental rates for high-class premises had been increasing till the mid of 2008 and started to decrease since Q3 2008 (see Chart 3).

New supply growth (especially in Class A) amid demand decline caused to significant rental rates decline in Q1 2009. In Q2 2009 rental rates for Class A premises had stabilized. Rental rates for

Class B premises decreased smoother than for Class A premises and had stabilized in Q3 of 2009. Since Q3 2008 till Q4 2009 rental rates for Class A and B premises decreased by 25-35% for the rental rates, nominated in rubles, and by 40-50% for the rental rates, nominated in US dollars.

## SIGNIFICANT EVENTS

Despite the economic crisis two large sale deals have been signed in 2009:

- Class B business center Grifon sale (19, Dostoevskogo Ul., GLA – 6,900 sqm). The seller is Ruric AB, the buyer is Storm Real Estate Fund AS.
- Class B+ business center Arena Hall sale (16, Dobrolubova Ul., GLA – 19,500 sqm). The seller is Promsvyaznedvizhimost and the buyer is Gazprom development.
- Though large companies announced about development plans revision, several large lease deals were signed in 2009 (see Table 3).

Total take-up of high-quality office space was 110,000 sqm in 2009

As of the beginning of 2010 there are 250,000 sqm of vacant premises in Class A and B business centers

Table 3. MAJOR LEASE DEALS CONDUCTED IN 2009 (WITH GLA MORE THAN 1,500 sqm)

Building	Address	Class	Tenant	Area, sqm
Atlantic-City	126 Savushkina Ul.	A	Yota	7,800
Lider	7 Konstitucii Pl.	B+	Saint-Petersburg electric networks	3,240
Linkor	34 Petrogradskaya Nab.	A	Open Way Service	2,600
Nevskiy 38	38 Nevskiy Pr-t	A	Svyaz-bank	2,480
Arena Hall	16 Dobrolubova Pr-t	B+	Spasskie Vorota	1,700
Senator (Pr. Popova)	37 Professora Popova Ul.	A	SK Rosno	1,587
Vyborgskaya Zastava	68 B. Sampsonievskiy Pr-t	B+	Telros	1,500
Arena Hall	16 Dobrolubova Pr-t	B+	Swedbank	1,500

Sources: Saint-Petersburg Research Forum, Colliers International

## OFFICE SECTOR

Despite general vacancy rate increase the supply of quality office space in the areas of high demand is still limited

### TRENDS

During 2009 basic lease terms for high-class business centers have changed significantly:

- Shift to short-term contracts with rental rate, nominated in rubles. Contracts presume rental rate escalation with period from 1 month to 1 year.
- Landlords provide 1–2 payment-free months as a discount when signing a lease agreement.
- Premises are provided with fit-out, including dividing fences, suspended ceilings, doors and lighting at the landlord's account. Landlords can compensate for fit-out costs for the premises in newly constructed business centers (up to 6 payment-free months) in case fit-out is done by tenant. In some cases initial deposits by the signing of lease agreement are absent.

### FORECAST

- The main demand for office premises is concentrated in Centralny, Petrogradsky and Moskovsky administrative districts.
- Despite general vacancy rate increase the supply of quality office space in the areas of high demand is still limited.
- In 2009 take-up volume of high-class office premises was 110,000 sqm, which is comparable with 2006–2007 indicators.
- In 2010 gradual demand growth is expected (the trend appeared in 2009); take-up volume is forecasted to remain at the level of 100,000–150,000 sqm.
- In 2010–2011 new supply is expected to decrease.
- A demand and supply rates adjustment and smooth rental rates growth is expected by 2012.

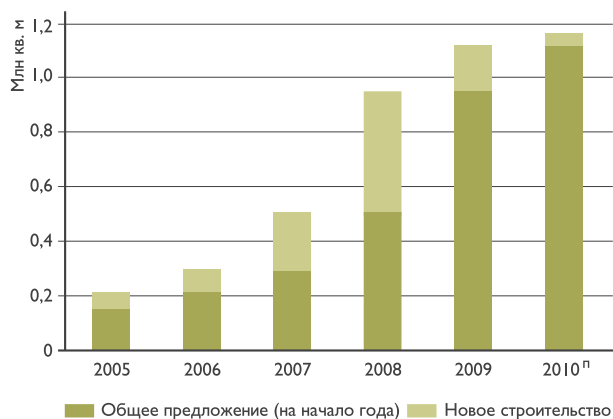
In 2010 gradual demand growth is expected

The main demand for office premises is concentrated in Centralny, Petrogradsky and Moskovsky administrative districts

# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Большинство девелоперов, пересмотрев свои планы по строительству новых складских комплексов, сосредоточили внимание на проектах, находящихся в завершающей стадии, отсрочив реализацию новых проектов

График 1. ОБЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КЛАССЫ А И В



Источник: Colliers International

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 2009 г. в эксплуатацию было сдано около 170 тыс. кв. м качественных складских помещений. Таким образом, объем предложения увеличился на 18% и составил около 1,1 млн. кв. м (включая логистические комплексы и спекулятивные склады, не включая склады, построенные для собственных нужд и холодильные склады).

По сравнению с 2008 г. темпы ввода новых площадей снизились в 2,5 раза. Большинство девелоперов, пересмотрев свои планы по строительству новых складских комплексов, сосредоточили внимание на проектах, находящихся в завершающей стадии, отсрочив реализацию новых проектов.

Таблица 1. СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ КЛАССОВ А И В, ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2009 г.

Объект	Местоположение	Класс	Площадь, кв. м	Инвестор / Девелопер	Дата открытия
Логопарк «Нева» (2-я очередь)	Московское ш., д. 70/4, литера А	А	45 000	Raven Russia	I квартал
Логистический центр «Энерго-Юг»	Шушары, Московское ш., д. 235, литера А	А	21 000	«Энерго Логистик» (ГК «Энерго»)	I квартал
Ahlers (2-я очередь)	Горелово, квартал 5, Волхонское ш., д. 2, литера А	А	17 000	Ahlers Logistic	II квартал
«Автолик 1»	Промзона «Парнас», пр-т Культуры / 5-й Верхний пер.	А	7 800	«Холдинг 78»	II квартал
«Кулон-Пулково»	Пулковское ш., д. 56/4	А	28 300	Raven Russia / «Эспро Девелопмент»	III квартал
«Теорема-Терминал» (3-я очередь)	Обуховской обороны пр-т, д. 295	А	11 300	«Теорема»	IV квартал
Склад в составе контейнерного терминала «Логистика-Терминал»	Московское ш., д. 54	А	10 600	«Национальная Контейнерная Компания»	III квартал
«Интертерминал – Маркет»*	Предпортовая-1, Кубинская ул., д. 75	В	31 500	ГК «Интертерминал»	III квартал

Источник: Colliers International

По сравнению с 2008 г. темпы ввода новых площадей снизились в 2,5 раза

В 2009 г. в эксплуатацию было сдано около 170 тыс. кв. м качественных складских помещений



\* Мультитемпературный режим хранения



Сегодня рынок складской недвижимости фактически превратился в рынок арендатора. В нынешних условиях основной принцип работы складских девелоперов – индивидуальный подход к каждому клиенту

Таблица 2. **СТРОЯЩИЕСЯ СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ КЛАССОВ А И В, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2010 г.**

Объект	Местоположение	Класс	Площадь, кв. м	Инвестор / Девелопер
Логопарк «Нева» (3-я очередь)	Московское ш., д. 70/4, литера А	А	31 000	Raven Russia
«КДС Лоджистик»	Кубинская ул., д. 82	А	17 900	«КДС Лоджистик»
Складской комплекс	Парнас, Домостроительная ул., участок 5 (восточнее д. 16, литера Е)	А	10 000	«Евроконсалтинг» (Nord Intrans)

Источник: Colliers International

В 2010 г. к вводу в эксплуатацию планируется около 60 тыс. кв. м складских площадей. Наиболее крупным объектом станет 3-я очередь логопарка «Нева».

## СПРОС

Снижение объемов складских запасов, обусловленное сокращением оборота транзитных грузовых перевозок и оборота торговых операторов, заставило некоторых арендаторов оптимизировать свои издержки и уменьшить занимаемые площади. В то же время на фоне падения деловой активности арендаторов предложение новых складских комплексов за последние два года значительно увеличилось. Одновременное воздействие перечисленных факторов отразилось на заполняемости действующих спекулятивных складских комплексов классов А и В. В целом по рынку на начало 2010 г. этот показатель составил 63% (в частности для объектов введенных в эксплуатацию в 2008 и 2009 гг. – 54%).

Сегодня рынок складской недвижимости фактически превратился в рынок арендатора. В нынешних условиях основной принцип работы складских девелоперов – индивидуальный

подход к каждому клиенту. В большинстве случаев они готовы предлагать своим арендаторам более гибкие условия аренды: сокращать минимальную площадь арендуемых блоков, рассматривать различные варианты коммерческих условий аренды (срок договора, условия оплаты, индексация и пр.), предлагать дополнительный сервис (дополнительное оборудование и переоборудование помещений по техническому заданию заказчика). Сегодня на рынке есть примеры перепрофилирования части складских помещений под нужды легкого производства. Несмотря на некоторые пессимистические прогнозы развития рынка складской недвижимости, в 2009 г. был заключен целый ряд значимых сделок по аренде качественных складских помещений. Одной из самых крупных стала сделка, заключенная между концерном Scania и АКМ Logistics. Шведский производитель автобусов и грузовых автомобилей Scania арендовал в терминале АКМ Logistics около 10 000 кв. м. В новом помещении концерн планирует запустить сборку траков. Консультантом сделки выступила компания Colliers International. Помимо Scania, другим крупным арендатором комплекса стала Кондитерская фабрика им. Н. К. Крупской.

Наиболее крупным объектом, введенным в 2010 г., станет 3-я очередь логопарка «Нева»

В 2010 г. к вводу в эксплуатацию планируется около 60 тыс. кв. м складских площадей

Компании, прогнозирующие свое развитие в среднесрочной и долгосрочной перспективе, рассматривают аренду помещений и большего формата с более длительным сроком аренды

Таблица 3. **НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ 2009 г.**

Объект	Адрес	Класс	Арендатор	Общая площадь, кв. м	Дата сделки
AKM Logistics	Шушары, Московское ш., д. 177, лит. А	А	Scania	10 000	IV квартал
«Автолик 1»	Промзона «Парнас», пр-т Культуры / 5-й Верхний пер.	А	Major	9 600	II квартал
AKM Logistics	Шушары, Московское ш., д. 177, лит. А	А	Кондитерская фабрика им. Н.К. Крупской	6 000	I квартал
				6 400	II квартал
«МАП-Уткина Заводь»	Всеволожский р-н, в зоне КАД	А	«Катрен»	6 000	I квартал
Gorigo	Горелово	А	Торговый дом «Северо-Западный»	4 300	IV квартал
Gorigo	Горелово	А	Marine Express	4 200	IV квартал
«Кулон-Пулково»	Пулковское ш., д. 56/4	А	«Морон»	3 000	IV квартал
«Кулон-Пулково»	Пулковское ш., д. 56/4	А	WeMaTec	2 900	I квартал
«Автолик 2»	Промзона «Парнас», пр-т Культуры / 5-й Верхний пер.	А	«Тэлос Архив»	2 800	II квартал

Источник: Colliers International

Во втором полугодии 2009 г. диапазон основных запросов потенциальных арендаторов не изменился и остался на уровне 500–2 000 кв. м сроком аренды на 1–3 года. Компании, прогнозирующие свое развитие в среднесрочной и долгосрочной перспективе, рассматривают аренду помещений и большего формата с более длительным сроком аренды.

## СТАВКИ АРЕНДЫ

Запрашиваемые ставки аренды на складские помещения класса А составляют \$90–110/кв. м/год, ставки класса В варьируются в диапазоне \$80–100/кв. м/год без учета НДС и эксплуатационных расходов. За год ставки аренды на складские помещения снизились в среднем на 15%.

Ставки аренды на склады класса А составляют \$90–110/кв.м/год, класса В – \$80–100/кв. м/год

Одной из самых крупных стала сделка между концерном Scania и AKM Logistics. Консультантом сделки выступила компания Colliers International.

### ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

- Сохраняется тенденция переноса реализации новых складских комплексов на более поздние сроки. Исключением могут стать склады, построенные для собственных нужд или по схеме build-to-suit (строительство под заказчика), а также проекты, предполагающие строительство на севере города, где спрос на качественные складские помещения по-прежнему неудовлетворен.
  - В связи с выходом на рынок в 2008–2009 гг. большого объема новых спекулятивных складских площадей, предложение значительно превысило спрос, что отразилось на заполняемости данных помещений.
  - Положительной тенденцией на рынке складской недвижимости следует признать повышение лояльности складских девелоперов по отношению к арендаторам.
- В большинстве случаев девелоперы готовы предлагать более гибкие условия аренды.
- Увеличивается потребность в производственно-складских помещениях с хорошей транспортной доступностью и большой выделенной электрической мощностью. Сохраняется спрос на складские помещения под нужды легкого производства (light industrial).
  - При выборе склада для аренды увеличится влияние факторов местоположения и транспортной доступности, которые в значительной степени влияют на оптимизацию логистического процесса.
  - Продолжается процесс формирования автокластера в Санкт-Петербурге, который повлечет за собой строительство новых производственно-складских объектов.

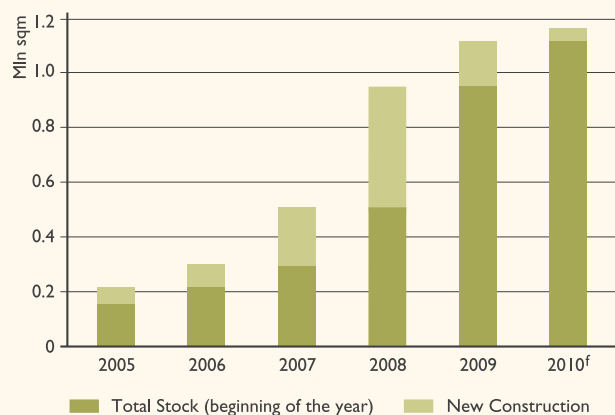
Девелоперы готовы предлагать более гибкие условия аренды

Сохраняется спрос на складские помещения под нужды легкого производства

# WAREHOUSE SECTOR

Having revised plans for the construction of new warehouse premises, most developers concentrated their attention on projects that were in the final stage of construction

Chart I. TOTAL STOCK & NEW CONSTRUCTION (CLASS A & B)



Source: Colliers International

## SUPPLY

In 2009 about 170,000 sqm of high-quality warehouse premises were put into operation. Thus, the supply increased by 18% and totaled 1.1 mln sqm (including speculative warehouses and logistic complexes and excluding specialized warehouses and warehouses used for own needs).

In comparison with 2008 the rate of warehouse development was 2.5 lower. Having revised plans

for the construction of new warehouse premises, most developers concentrated their attention on projects that were in the final stage of construction. They simply postponed the implementation of new projects.

About 60,000 sqm of new high-quality facilities are to be opened in St. Petersburg in 2010. Phase III of logopark Neva will be the largest warehouse complex that would be opened in 2010.

Table I. CLASS A AND B WAREHOUSE PROJECTS PUT INTO OPERATION IN 2009

Property	Location	Class	Area, sqm	Investor / Developer	Date of commissioning
Logopark Neva (Phase II)	70/4 A Moskovskoe Sh.	A	45,000	Raven Russia	Q1
'Energ-Yug' logistic center	235 A Moskovskoe Sh., Shushary	A	21,000	Energ Logistic (Energ)	Q1
Ahlers (Phase II)	2 A Volkhonskoe Sh., Gorelovo	A	17,000	Ahlers Logistic	Q2
Avtolik I	Kultury Pr-t / 5th Verhny Per., Parnas	A	7,800	Holding 787	Q2
Kulon-Pulkovo	56/4 Pulkovskoe Sh.	A	28,300	Raven Russia / Espro Development	Q3
Teorema-Terminal (Phase III)	295 Obuhovskoi oborony Pr-t	A	11,300	Teorema	Q4
Logistika-Terminal	54 Moskovskoe Sh.	A	10,600	NCC	Q3
Interterminal – Market*	75 Kubinskaya Ul., Predportovaya-I	B	31,500	Interterminal	Q3

Source: Colliers International

In comparison with 2008 the rate of warehouse development was 2.5 lower

In 2009 about 170,000 sqm of high-quality warehouse premises were put into operation



\* Multi-temperature storage conditions

Today warehouse property market actually turned into a market of tenants

**Table 2. CLASS A AND B WAREHOUSE PROJECTS PLANNED FOR COMPLETION IN 2010**

Property	Location	Class	Area, sqm	Investor / Developer
Logopark Neva	70/4 A Moskovskoe Sh.	A	31,000	Raven Russia
KDS Logistic	82 Kubinskaya Ul.	A	17,900	KDS Logistic
Warehouse complex	Plot 5, Domostroitel'naya Ul., Parnas	A	10,000	Evroconsulting (Nord Intrans)

Source: Colliers International

## DEMAND

A reduction in demand for warehouse stock was witnessed in 2009, caused by a decrease of goods turnover and cargo transportation, forcing some tenants to optimize their costs and reduce the leased area requirements. At a time when business activity of tenants was falling, the supply of new warehouses has increased considerably for the last two years.

The simultaneous impact of these factors had a strong influence on the occupancy rate of existing high-quality speculative warehouse complexes. As of the beginning of 2010 the occupancy rate made up 63% (for warehouses put into operation in 2008 and 2009 – 54%).

Today warehouse property market actually turned into a market of tenants. An individual approach to each client became the basic principle for warehouse developers. In most cases developers are ready to offer their tenants more flexible lease terms: reduce the minimal rental block, consider different variants for commercial terms of lease (period of lease, payment terms, indexation, etc.), offer additional services (additional equipment and alterations to the requirements specification of the customers). Today there are some examples of conversion of warehouse premises to the industrial premises at the request of light industry enterprises.

Despite some pessimistic forecasts for the warehouse property market, a number of major lease deals were concluded in 2009. Lease contract concluded between the Scania Group and AKM Logistics became one of the largest deals in 2009. The Scania Group rented about 10,000 sqm of industrial and warehouse space in Class A logistics complex AKM Logistics. The Group plans to launch truck assembly in the new building. Colliers International acted as consultant of the deal. Besides the Scania Group Krupskaya confectionary factory became another major tenant of AKM Logistics.

According to Colliers International in H2 2009 a range of basic requests of potential tenants has not changed and made 500–2,000 sqm with the lease term for 1–3 years. Companies planning to develop in the medium- and long-term perspectives, also consider premises of large format with a longer lease term.

## RENTAL RATES

Asking triple net rental rates for Class A warehouse premises amount to \$90–110 sqm/year, Class B rates – \$80–100 sqm/year. Rental rates decreased by 15% YOY over 2009.

Phase III of logopark Neva will be the largest warehouse complex that would be opened in 2010

About 60,000 sqm of new high-quality facilities are to be opened in St. Petersburg in 2010

## WAREHOUSE SECTOR

Companies planning to develop in the medium- and long-term perspectives, also consider premises of large format with a longer lease term

Table 3. MAJOR DEALS CONCLUDED IN 2009

Property	Location	Class	Tenant	Total area, sqm	Deal date
AKM Logistics	177 A Moskovskoe Sh., Shushary	A	Scania	10,000	Q4
Avtolik	Kultury Pr-t. / 5th Verhniy Per., Parnas	A	Major	9,600	Q2
AKM Logistics	177 A Moskovskoe Sh., Shushary	A	Krupskaya confectionary factory	6,000	Q1
				6,400	Q2
MLP Utkina Zavod'	Vsevolozhsky district, Leningrad region, near the Ring Road	A	Katren	6,000	Q1
Gorigo	Gorelovo	A	Trading house Severo-Zapadnyi	4,300	Q4
Gorigo	Gorelovo	A	Marine Express	4,200	Q4
Kulon-Pulkovo	56/4 Pulkovskoe Sh.	A	Moron	3,000	Q4
Kulon-Pulkovo	56/4 Pulkovskoe Sh.	A	WeMaTec	2,900	Q1
Avtolik 2	Kultury Pr-t / 5th Verhniy Per., Parnas	A	Telos Archive	2,800	Q2

Rental rates for Class A warehouse premises amount to \$90–110 sqm/year, Class B rates – \$80–100 sqm/year

Lease contract concluded between the Scania Group and AKM Logistics became one of the largest deals in 2009. Colliers International acted as consultant of the deal

Source: Colliers International

### CONCLUSION AND FORECAST

- The trend of delay of the implementation of new warehouse projects will continue to persist in 2010. Nevertheless, warehouses built for own use or under build-to-suit scheme (construction for a certain customer) might be the exception to this trend. In addition, projects involving construction in the Northern part of the city where demand for high-quality warehouse facilities is still not satisfied might become another expectation.
- Large amount of new speculative warehouse space entered the market in 2008–2009.

- New supply has considerably exceeded the demand and had a strong influence on the occupancy rate of existing warehouse complexes.
- Growth in developers' loyalty towards their tenants should be considered as the positive trend in the warehouse property market. In most cases developers are ready to offer their clients more flexible lease terms.
  - Growing demand for industrial and warehouse facilities providing good vehicular access and high installed electricity power capacity persists. We register the demand from the light industrial business sector.

## WAREHOUSE SECTOR

Growth in developers' loyalty towards their tenants should be considered as the positive trend in the warehouse property market

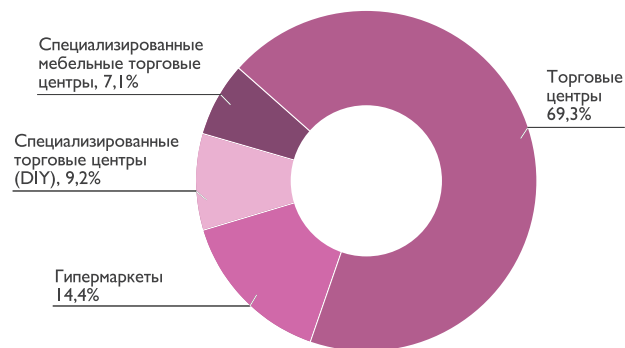
- When selecting a warehouse for rent, influence of such factors as location and transport accessibility of warehouse complex, which greatly affect the optimization of logistics processes, will increase.
- Formation of automotive cluster in St. Petersburg continues. This process will entail the construction of new industrial and warehouse facilities in due course.

Developers are ready to offer their clients more flexible lease terms

# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

За 2009 г. были открыты всего два торговых объекта, что является самым низким показателем по годовому приросту за последние 10 лет развития торгового рынка Санкт-Петербурга

Диаграмма 1. СТРУКТУРА РЫНКА ДЕЙСТВУЮЩИХ ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ ПО ОБЩИМ ПЛОЩАДЯМ, НА КОНЕЦ 2009 г.



Источник: Colliers International

По предварительной оценке КЭРППиТ<sup>1</sup> оборот розничной торговли в Санкт-Петербурге в 2009 г. составил 578 млрд руб., а оборот общественного питания – 38 млрд руб.

## ТЕКУЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На начало 2010 г. в Санкт-Петербурге функционировали 148 торговых объектов<sup>2</sup>, совокупная общая площадь которых составила 3,8 млн кв. м (GLA - 2,5 млн кв. м). При этом за 2009 г. были открыты всего два торговых объекта – вторая очередь мебельного центра «Мебель Холл» арендуемой площадью 16 тыс. кв. м и гипермаркет «Ашан» на Боровой улице, что является самым низким показателем по годовому приросту за последние 10 лет развития торгового рынка Санкт-Петербурга.

В среднем по Санкт-Петербургу обеспеченность торговыми площадями в торговых объектах по районам города составляет 537 кв. м на 1 000 человек. Наиболее обеспеченными

являются Московский и Приморский районы, в которых на 1 000 человек приходится более 1 200 кв. м, а также Выборгский (более 1 000 кв. м) и Невский районы (около 750 кв. м).

## ПЕРСПЕКТИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Согласно нашим оценкам, прирост торговых площадей в 2010 г. составит около 500 тыс. кв. м (общая площадь), таким образом, совокупное предложение превысит 4 млн кв. м.

Наиболее активно развивается Центральный район, где реализуются крупные торговые проекты (МФК «Стокманн Невский Центр» и ТРК Galeria). С появлением этих проектов Центральный район войдет в число лидеров как по количеству предложения в торговых центрах, так и по обеспеченности населения торговыми площадями (показатель приблизится к среднему городскому уровню).

На начало 2010 г. в Санкт-Петербурге функционировали 148 торговых объектов

Согласно нашим оценкам, прирост общих торговых площадей в 2010 г. составит около 500 тыс. кв. м

Таблица 1. НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2010–2011 гг.

Название	Позиция	Адрес	Общая площадь, кв. м*	GLA, кв. м	Девелопер
К вводу в 2010 г.					
Galeria	Торгово-развлекательный центр	Лиговский пр-т, д. 26–28	193 000	93 400	СК «Бриз»
«Лето»	Торгово-развлекательный центр	Пулковское ш., уч. 7, Красноборская сторона	125 000	76 000	«Система Галс» Северо-Запад
«Стокманн Невский Центр»	Торгово-офисный центр	Невский пр-т, д. 114, лит. А	74 500**	44 700	«Стокманн»
«Балкания Нова» (2-я очередь)	Торгово-развлекательный центр	Балканская пл., д. 5	31 000	18 600	«Адамант»

<sup>1</sup> Комитет по экономическому развитию промышленной политики и торговли

<sup>2</sup> В отчете рассматриваются торговые объекты с арендуемой площадью (GLA) более 4 000 кв. м

\* Включая площадь парковки

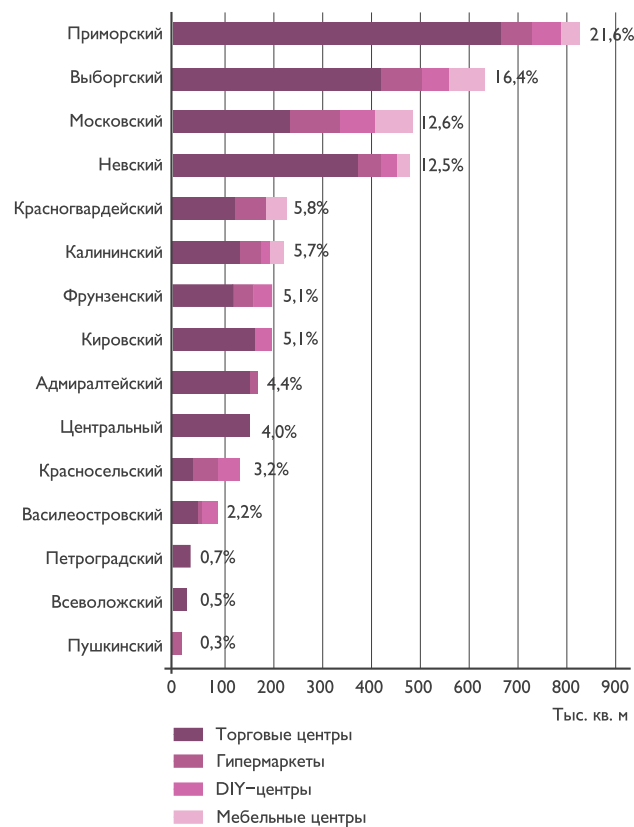
\*\* Площадь торговой составляющей





# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

График 1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩИХ ПЛОЩАДЕЙ ДЕЙСТВУЮЩИХ ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ ПО РАЙОНАМ НА КОНЕЦ 2009 г. (GLA > 4 000 кв. м)



Источник: Colliers International

«Мега-Парнас» и «Мега-Дыбенко», расположенные на КАД, отнесены к Выборгскому и Невскому районам соответственно

\* Включая площадь парковки

\*\* Введен в эксплуатацию в 2009 г., официального открытия не было

Таблица 1. НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2010–2011 гг. (продолжение)

Название	Позиция	Адрес	Общая площадь, кв. м*	GLA, кв. м	Девелопер
«Осиновая роща» (1-я очередь)	Торгово-развлекательный центр	Парголово, Выборгское ш. / КАД	19 840	11 400	«Адамант»
Без названия (в составе ТРК «Гранд Каньон»)	Мебельный центр	Энгельса пр., д. 154	35 000	15 000	ОАО «Соломон»
Cruise**	Торговый центр	Комендантский пр., д. 3	22 000	13 200	«Фемида»
AURA	Специализированный торговый центр	Лахтинский пр-т, д. 85	14 650	9 400	«Эталон Лен-СпецСМУ»
«Шкиперский Молл» (2-я очередь)	Торгово-развлекательный центр	Наличный пер., д. 18	11 600	9 320	ООО «Фирма СиБ»
«Смайл»	Торгово-офисный центр	Крыленко ул. / Большевиков пр-т	11 000	8 000	«Донк»
«Николаевский Пассаж»	Торгово-развлекательный центр	Стремянная ул., д. 21 / ул. Марата, д. 5	13 000	6 700	ООО «Невские бани»
К вводу в 2011 г.					
«Кантемировский»	Торгово-развлекательный центр	Полюстровский пр-т, д. 80	84 000	44 000	«Европолис Балтик Рус»
«Феличита-Пионерская» (3-я очередь)	Торгово-развлекательный центр	Испытателей пр-т, д. 5	44 750	26 850	«Макромир»
«Искра»	Торговый центр	Искровский пр-т, д. 3	28 000	21 000	«Скейлс»
Mercury (ДЛТ)	Торговый центр	Б. Конюшенная ул., д. 21/23	33 240	10 000	Mercury

Источник: Colliers International

В существующих ТЦ нет вакантных площадей крупного формата

Ставки на наиболее ликвидные помещения в основных торговых коридорах (Невский пр-т, Большой пр-т П.С.) снизились на 50%

В настоящий момент уровень заполняемости торговых центров превышает 90%, вакантными остаются в основном неликвидные помещения

## СПРОС

В первом полугодии 2009 г. наблюдалось снижение покупательского спроса, что, соответственно, отразилось на оборотах торговых сетей. Некоторые операторы не выдержали сложившихся экономических условий и сократили свое присутствие на рынке, но их площади заняли новые арендаторы. Ввиду отсутствия нового предложения на рынке торговой недвижимости, операторы, ориентированные на увеличение доли рынка, расширяют свое присутствие в действующих комплексах. Однако в существующих торговых центрах нет вакантных площадей крупного формата.

В настоящий момент уровень заполняемости торговых центров превышает 90%, вакантными остаются в основном неликвидные помещения. В некоторых успешных торговых центрах по-прежнему сохранились листы ожидания («Мега-Парнас» и «Мега-Дыбенко», «Радуга», «Гранд-Каньон», «Сенная», «Французский бульвар»).

## СТАВКИ АРЕНДЫ

В первом полугодии 2009 г. многие собственники предлагали арендаторам льготный период, предусматривающий скидки по условиям аренды. С осени 2009 г. арендные ставки начали движение к докризисному уровню. При этом,

в 2009 г. распространение получила модель начисления арендных ставок, рассчитываемая как процент от оборота (есть примеры даже в сегменте street-retail), что является более привлекательным для арендаторов.

Ставки на наиболее ликвидные помещения в основных торговых коридорах (Невский пр-т, Большой пр-т П.С.) снизились на 50% по сравнению с предыдущим периодом.

## ТЕНДЕНЦИИ

- Базовые условия аренды торговых помещений в 2009 г. стали более лояльными для арендаторов (переход на процент от оборота, временная отмена индексации арендных ставок, сокращение срока страхового депозита).
- Появилась тенденция номинирования ставок аренды на торговые помещения в российских рублях.
- Многие собственники торговых центров стараются привлечь покупателей, в том числе за счет нестандартной развлекательной и досуговой составляющей. Так в ТК «Континент» на Байконурской улице открылись ледовый каток и горнолыжный симулятор Gornostay, в ТК «Варшавский Экспресс» – поле для игры в керлинг.

В первом полугодии 2009 г. наблюдалось снижение покупательского спроса, что отразилось на оборотах торговых сетей

С осени 2009 г. арендные ставки начали движение к докризисному уровню

Торговый коридор	Ставка аренды, \$/кв. м/год (без учета НДС и эксплуатационных расходов)
Невский пр-т	2 400–3 000
Большой пр-т П.С.	1 200–1 800

Источник: Colliers International

Наименее обеспеченные районы – Калининский, Кировский, Красносельский и Василеостровский, обладают большим потенциалом для развития торгового девелопмента

Таблица 3. ИЗМЕНЕНИЕ БАЗОВЫХ УСЛОВИЙ АРЕНДЫ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ

	Докризисные условия	IV квартал 2009 г.	
		В действующих ТЦ	В строящихся ТЦ
Ставка	Фиксированная	Фиксированная / % от оборота.	
Эксплуатационные расходы	Торговая галерея \$80–150/кв. м /год, якоря \$45–55/кв. м/год		
Страховой депозит	2–6 мес. После подписания предварительного договора аренды. 1/3 засчитывается в первый месяц, 2/3 – в последние месяцы аренды	0–2 мес. По действующим договорам обсуждается возможность зачета депозита или его части	0–3 мес. Выплата частями, в соответствии с графиком строительства. Возможность замены депозита на банковские гарантии
Индексация арендных ставок, в год	Торговая галерея 5–15%, якоря 3–5%	Отмена в 2009 г. и, возможно, в 2010 г.	Торговая галерея 5–15%, якоря 3–5%
Срок договора	Торговая галерея 3–7 лет, якоря 7–15 лет		
Отделка	Shell & Core		

Источник: Colliers International

- Наиболее устойчивый спрос показывают продуктовые сети, предприятия общественного питания, а также бренды демократичной одежды.

### ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

- В Санкт-Петербурге наблюдается неравномерное распределение торговых площадей по районам. Наименее обеспеченные районы – Калининский, Кировский, Красносельский и Василеостровский, обладают большим потенциалом для развития торгового девелопмента.

- При отсутствии ввода новых торговых комплексов в 2009 г. наиболее активные сети развивались за счет вытеснения слабых операторов из успешных торговых объектов.
- В 2010 г. на рынок запланирован выход около 300 тыс. кв. м торговых площадей (GLA). Однако роста уровня вакантных площадей не ожидается, т. к. новые торговые площади представляют собой современное и качественное предложение, где уже сегодня наблюдается активный спрос со стороны арендаторов, и подписываются предварительные договоры аренды.

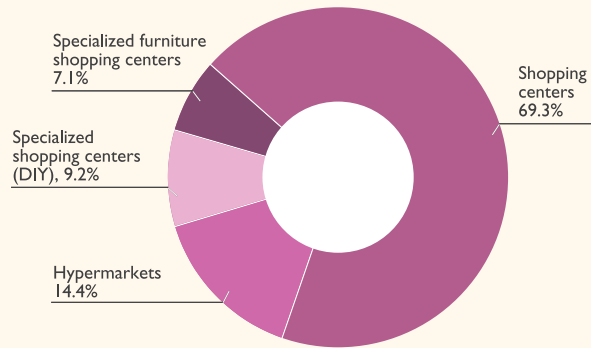
В 2010 г. на рынок запланирован выход около 300 тыс. кв. м торговых площадей (GLA)

Наиболее устойчивый спрос показывают продуктовые сети, предприятия общественного питания, а также бренды демократичной одежды

# RETAIL SECTOR

Only two retail objects were put into operation during 2009. This is the lowest index of the annual retail area increase during the last 10 years of St. Petersburg retail market development

Diagram I. MARKET STRUCTURE OF EXISTING RETAIL FACILITIES (BY TOTAL AREA). AS AT END 2009



Source: Colliers International

According to CEDIPT<sup>1</sup> preliminary estimations the total retail sales turnover in St. Petersburg in 2009 amounted to 578 bln rubles as compared to the period of 2008, public catering sales turnover amounted to 38 bln rubles.

### CURRENT SUPPLY

By the end of 2009, there were 148 retail facilities<sup>2</sup> in St. Petersburg with a total area amounting to 3.8 mln sqm (GLA – 2.5 mln sqm). It should be noted that only two retail objects were put into operation during 2009: Mebel Hall Phase II with GLA of 16,000 sqm and Auchan hypermarket on Borovaya Ul. This is the lowest index of the annual

retail area increase during the last 10 years of St. Petersburg retail market development. The average city provision by retail premises in St. Petersburg amounts to 537 sqm per 1,000 people. The leading are Moskovsky and Primorsky districts where provision exceeds 1,200 sqm per 1,000 people, as well as Vyborgsky (more than 1,000 sqm) and Nevsky (750 sqm) districts.

### PERSPECTIVE SUPPLY

According to our estimates, increase of retail facilities by total area in 2010 will amount to 500,000 sqm GBA, so the total supply will exceed 4 mln sqm.

By the end of 2009, there were 148 retail facilities in St. Petersburg

Increase of retail facilities by total area in 2010 will amount to 500,000 sqm GBA

Table I. MAJOR RETAIL FACILITIES PLANNED FOR OPENING IN 2010–2011

Name	Type	Address	Total Area, sqm*	GLA, sqm	Developer
To be opened in 2010					
Galeria	Shopping & Entertainment Center	26-28 Ligovsky Pr-t	193,000	93,400	SK Briz
Leto	Shopping & Entertainment Center	Pulkovsko Sh., Krasnoborskaya side, plot 7	125,000	76,000	Sistema Hals North-West
Stockmann Nevsky Center	Shopping & Office Center	114A Nevsky Pr-t	74,500**	44,700	Stockmann
Balkania Nova Phase II	Shopping & Entertainment Center	5 Balkanskaya Pl.	31,000	18,600	Adamant
Osinovaya Roscha Phase I	Shopping & Entertainment Center	Pargolovo, Vyborgskoye Sh. / Ring Road	19,840	11,400	Adamant
No name (part of Grand Canyon)	Furniture Center	154 Engelsa Pr.	35,000	15,000	Solomon
Cruise***	Shopping Center	3 Komendantsky Pr.	22,000	13,200	Femida

<sup>1</sup> Committee for Economic Development, Industrial Policy and Trade of St. Petersburg

<sup>2</sup> This survey only covers shopping centers with gross leasable area (GLA) of more than 4,000 sqm

\* Incl. parking area

\*\* Net of office space

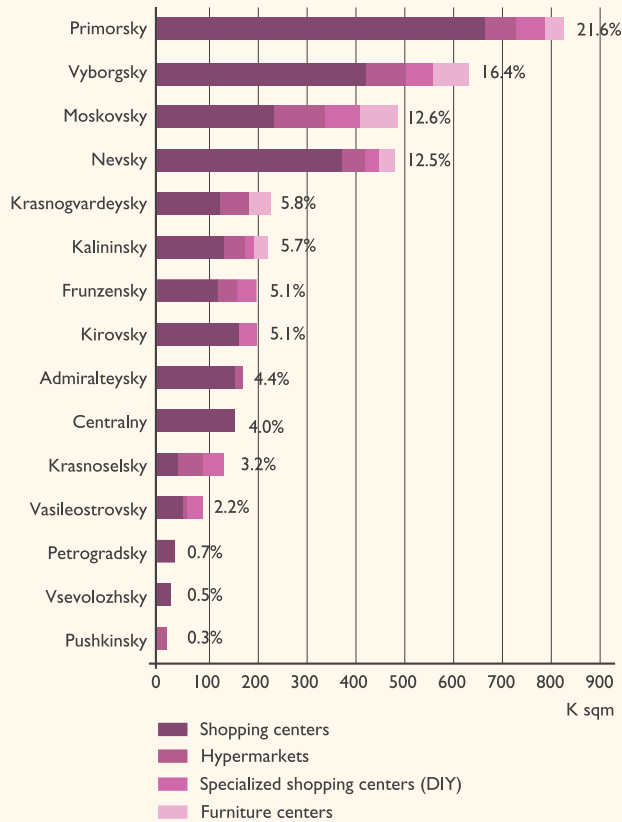
\*\*\* Put into operation in 2009, not yet opened



# RETAIL SECTOR

Occupancy of shopping centers presently exceeds 90%.  
Only unmarketable premises remain vacant.  
Some successful shopping centers still have waiting lists

Chart 1. MARKET STRUCTURE OF THE EXISTING RETAIL FACILITIES IN ADMINISTRATIVE DISTRICTS (GLA > 4,000 sqm). AS AT END 2009



Source: Colliers International

Mega-Parnas and Mega-Dybenko belong to Vyborgsky and Nevsky districts respectively

\* Incl. parking area

Table 1. MAJOR RETAIL FACILITIES PLANNED FOR OPENING IN 2010-2011 (cont.)

Name	Type	Address	Total Area, sqm*	GLA, sqm	Developer
AURA	Specialized Shopping Center	85 Lahtinsky Pr-t	14,650	9,400	Etalon LenSpetsSMU
Shkipersky Mall Phase II	Shopping & Entertainment Center	18 Nalichny Per.	11,600	9,320	Firma SiB
Smile	Shopping & Office Center	Krylenko Ul. / Bolshevikov Pr-t	11,000	8,000	Donk
Nikolaevsky Passage	Shopping & Entertainment Center	21 Stremyannaya Ul. / 5 Marata Ul.	13,000	6,700	Nevskie bani
To be opened in 2011					
Kantemirovsky	Shopping & Entertainment Center	80 Polyustrovsky Pr-t	84,000	44,000	Europolis Baltic Rus
Felichita-Pionerskaya Phase III	Shopping & Entertainment Center	5 Ispytateley Pr-t	44,750	26,850	Macromir
Iskra	Shopping Center	3 Iskrovsky Pr-t	28,000	21,000	Skeyls
Mercury	Shopping Center	21/23 B.Konyushennaya Ul.	33,240	10,000	Mercury

Source: Colliers International

## DEMAND

The decrease in consumer demand in H1 2009 had an impact on retail chains turnover. Many retail operators reduced the number of their shops in shopping centers. Some operators could not stand the economic situation and reduced their presence in the market, but the vacant space was leased by the others. Due to absence of new supply in the retail property market, operators

orienting to gain their market share extend their presence in already operating retail facilities. But there are no vacant large-format premises in existing shopping centers.

Occupancy of shopping centers presently exceeds 90%. Only unmarketable premises remain vacant. Some successful shopping centers still have waiting lists (Mega-Parnas and Mega-Dybenko, Raduga, Grand-Canyon, Sennaya, French Boulevard).

There are no vacant large-format premises in existing shopping centers

The decrease in consumer demand in H1 2009 had an impact on retail chains turnover

# RETAIL SECTOR

## Basic rental terms of retail premises in 2009 have become more loyal for tenants

### RENTAL RATES

In H1 2009 owners of retail premises offered favorable rental periods to their tenants, providing reduction of rental terms. Since Q3 2009 rates began their floating to the pre-crisis level. Moreover, as of the end of 2009 the following rental rates charge model became

predominant, calculated as percentage from sales turnover (there are some examples even in street-retail segment), which is more preferable for tenants.

Prime rates for premises located in Nevsky Pr-t, Bolshoy Pr-t in Petrogradsky district reduced by 50% as compared to the period of 2008.

Since Q3 2009 rates began their floating to the pre-crisis level

Prime rates for premises located in Nevsky Pr-t, Bolshoy Pr-t in Petrogradsky district reduced by 50%

Table 2. RENTAL RATES IN STREET-RETAIL SEGMENT (PRIME RENTS FOR PREMISES OF 100 SQM)

Street	Rental Rate, \$/sqm/year,
Nevsky Pr-t	2,400–3,000
Bolshoy Pr-t P.S.	1,200–1,800

Source: Colliers International

Table 3. LEASE TERMS IN SHOPPING CENTERS

Terms	Before the Crisis	Q4 2009	
		Existing Shopping Centers	Shopping Centers under Construction
Rental rate	Fixed	Fixed / Percentage from sales turnover	
Maintenance charges	Gallery operators \$80–150/sqm/year; Anchor tenants \$45–55/sqm/year		
Insurance deposit	2–6 months. After signing of pre-leasing agreement. 1/3 is reckoned in the first month, 2/3 – in the last months of lease	0–2 months. Under completed agreements capability of a setoff of deposit or its share is discussed.	0–3 months. Divided payments in accordance with construction schedule. Capability of switching from deposit to bank guarantee.
Rental rates indexation per year	Gallery operators 5–15%, Anchor tenants 3–5%	Cancelled in 2009 and probably in 2010	Gallery operators 5–15%, Anchor tenants 3–5%
Term of lease	Gallery operators 3–7 years, Anchor tenants 7–15 years		
Fit out	Shell & Core		

Source: Colliers International

Administrative districts of St. Petersburg differ by retail space provision. Less provided districts, such as Kalininsky, Kirovsky, Krasnoselsky and Vasilievsky possess huge potential for retail development

### TRENDS

- Basic rental terms of retail premises in 2009 have become more loyal for tenants (rates calculated as percentage from sales turnover, temporal cancelling of rental rates indexation and reduction of insurance deposit period).
- Widening tendency – rental rates for retail premises are nominated in rubles.
- Owners of shopping centers try to attract customers also by including creatively different leisure and entertainment components (such as ice-rink and mountain ski simulator Gornostay were opened in Continent on Baikonurskaya Ul., curling field – in Varshavsky Express).
- Food component (hyper- and supermarkets), public catering and apparel of mass-market segment demonstrate strong market demand.

### FORECAST

- Administrative districts of St. Petersburg differ by retail space provision. Less provided districts, such as Kalininsky, Kirovsky, Krasnoselsky and Vasilievsky possess huge potential for retail development.
- While no new retail objects were put into operation in 2009 the most strong chains developed by replacing less successful operators.
- Over 300,000 sqm of GLA will enter the market in 2010. Therefore, the vacancy rate will not rise up, because the new projects offer modern space of high quality, and operators demonstrate high demand by signing preliminary lease agreements.

Over 300,000 sqm of leasable retail area will enter the market in 2010

Food component; public catering and apparel of mass-market segment demonstrate strong market demand

На конец 2009 г. гостиничный рынок Санкт-Петербурга насчитывал 114 объектов с общим объемом номерного фонда около 16,6 тыс. номеров

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На конец 2009 г. гостиничный рынок Санкт-Петербурга насчитывал 114 объектов с общим объемом номерного фонда около 16,6 тыс. номеров (не включая мини-отели<sup>1</sup>, ведомственные гостиницы и общежития, гостиницы в пригородных зонах<sup>2</sup>). Структура предложения на рынке не претерпела существенных изменений. Рост номерного фонда за 2009 г. составил 8% и был обусловлен как увеличением числа номеров действующих гостиницах, так и открытием объектов нового строительства. Номерной фонд гостиниц категории 5\* увеличился на 40 номеров за счет открытия гостиницы Sokos Hotel Palace Bridge на Биржевом переулке. Гостиница категории 5\* «Коринтия Санкт-Петербург» ввела в эксплуатацию новый корпус на Невском проспекте на 107 номеров. Из объектов нового строительства также стоит отметить открытие гостиницы категории 4\* «Холидей Инн Санкт-Петербург Московские Ворота» на 557 номеров на Московском проспекте.

## СПРОС

В 2009 г. въездной поток в Санкт-Петербург существенно сократился. Средняя загрузка многих гостиниц за год оказалась ниже загрузки 2008 г. на 10–30%. Показатель среднегодовой заполняемости по итогам 2009 г. для гостиниц категории 5\* оказался на уровне 40%, категории 4\* – 51%, категории 3\* – 58%. При этом в высокий сезон большинство качественных гостиниц по заполняемости остались на уровне прошлого года. Отдельные гостиницы увеличили загрузку в высоком сезоне на 5–10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

## ТЕНДЕНЦИИ

- Гостиничный бизнес, несмотря на сложную макроэкономическую обстановку, остается высоко привлекательным сектором коммерческой недвижимости.

Рост номерного фонда за 2009 г. составил 8%

Показатель среднегодовой заполняемости по итогам 2009 г. для гостиниц категории 5\* оказался на уровне 40%, категории 4\* – 51%, категории 3\* – 58%

Таблица 1. ГОСТИНИЦЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В 2009 Г.

Название	Адрес	Классность	Количество номеров	Дата выхода
«Холидей Инн Санкт-Петербург Московские Ворота»	Московский пр-т, д. 97, лит. А	4*	557	Март
«Коринтия Санкт-Петербург» (2-я очередь)	Невский пр-т, д. 57–59	5*	107	Май
«М-Отель»	Садовая ул., д. 22/2	3*	54	Июнь
«Парк Отель»	Крестовский о., Северная дорога, д. 12	3*	300	Июнь
«Ревал Отель Соня»	Литейный пр-т, д. 5/19	4*	173	Октябрь
Cronwell Inn	Стремянная, д. 18	3*	49	Декабрь

<sup>1</sup> К категории мини-отелей в данном обзоре относятся гостиницы с совокупным числом номеров, не превышающим 20, и объекты гостиничной инфраструктуры, позиционирующие себя как мини-отели.

<sup>2</sup> К пригородным зонам были также отнесены Курортный, Петродворцовый, Пушкинский и Колпинский районы Санкт-Петербурга

Источники: данные гостиниц, Colliers International





## Гостиничный бизнес, несмотря на сложную макроэкономическую обстановку, остается высоко привлекательным сектором коммерческой недвижимости

- Большая часть введенного в 2009 г. номерного фонда относится к категории 4\*. Потенциал развития гостиниц категории 3\* остается высоким.
- В 2009 г. увеличилось количество специальных маркетинговых акций и предложений на размещение по сниженным ценам. Официально объявленные цены остаются, как правило, практически неизменными.

### ПРОГНОЗ

- В 2010 г. планируется ввод в действие 12 новых гостиниц с суммарным номерным фондом 1 700 номеров.
- Увеличится количество предложений по продаже/привлечению соинвесторов по гостиничным проектам.

- В условиях нарастающей конкуренции усилия гостиничных операторов будут направлены на сохранение цен и заполняемости за счет расширения ассортимента услуг и повышения их качества.
- Снижение количества туристов в 2009 г. может быть компенсировано ростом туристического потока в 2010–2012 гг. благодаря политике администрации Санкт-Петербурга по развитию туристической инфраструктуры города, упрощению визового режима и постепенному улучшению состояния мировой экономики.

Потенциал развития гостиниц категории 3\* остается высоким

В 2010 г. планируется ввод в действие 12 новых гостиниц с суммарным номерным фондом 1 700 номеров

# HOTEL SECTOR

As of the end of 2009, the St. Petersburg hotel property market amounted to 114 hotels of 16,600 rooms

## SUPPLY

As of the end of 2009, the St. Petersburg hotel property market amounted to 114 hotels of 16,600 rooms (excluding mini-hotels, hostels, hotels in the suburbs of the city).

## DEMAND

In 2009, visitor flow to St. Petersburg has declined significantly. Average occupancy of many hotels in 2009 was lower than average level of 2008 by 10–30%. Average occupancy rates in 2009: 5\* hotels – 40%, 4\* hotels – 51%, 3\* hotels – 58%. Nevertheless during the high season the majority of high quality hotels have retained the same level of occupancy as in 2008. Some hotels even increased the occupancy rate by 5–10% in a high season as compared with the same period in 2008.

## TRENDS

- Hotel sector in general remains attractive for development.

- As most of the future supply will be concentrated in the upscale and luxury categories, we consider the prospect for quality hotels in middle and lower categories to be promising as the demand for cheaper accommodation increases to satisfy the needs of an increasing amount of price-sensitive visitors to the city.
- The number of special marketing actions and accommodation offers at discount prices has increased in 2009. Officially announced prices remain, as a rule, at the level of 2008.

## FORECAST

- In 2010 the supply will increase by 12 hotels with 1,700 rooms in St. Petersburg.
- We expect the increase in hotels projects offers on the market.
- Due to growing competition hotel operators will improve the quality and expand the range of services provided.

Hotel sector in general remains attractive for development

Average occupancy rates in 2009:  
5\* hotels – 40%,  
4\* hotels – 51%,  
3\* hotels – 58%

Table 1. HOTELS ENTERED THE ST. PETERSBURG MARKET IN 2009

Name	Address	Class	Number of rooms	Opening
Corinthia St. Petersburg (Phase II)	57–59 Nevsky Pr-t	5*	107	May
Holiday Inn St. Petersburg – Moskovskie Vorota	97A Moskovsky Pr-t	4*	557	March
Reval Hotel Sonya	5/19 Liteyny Pr-t	4*	173	October
Park Hotel	12 Severnaya Road, Krestovsky Island	3*	300	June
M-Hotel	22/2 Sadovaya Ul.	3*	54	June
Cronwell Inn	18 Stremyannaya Ul.	3*	49	December

Sources: Companies' data, Colliers International



## HOTEL SECTOR

In 2010 the supply will increase by 12 hotels with 1,700 rooms in St. Petersburg

- Tourist flow reduction in 2009 could be compensated by tourist flow growth in 2010–2012 due to the St. Petersburg administration policy focus on tourist infrastructure development, visa regime simplification and gradual improvement of the economic situation.

# Представительства в Восточной Европе и Центральной Азии Western & Eastern Europe Colliers International Offices



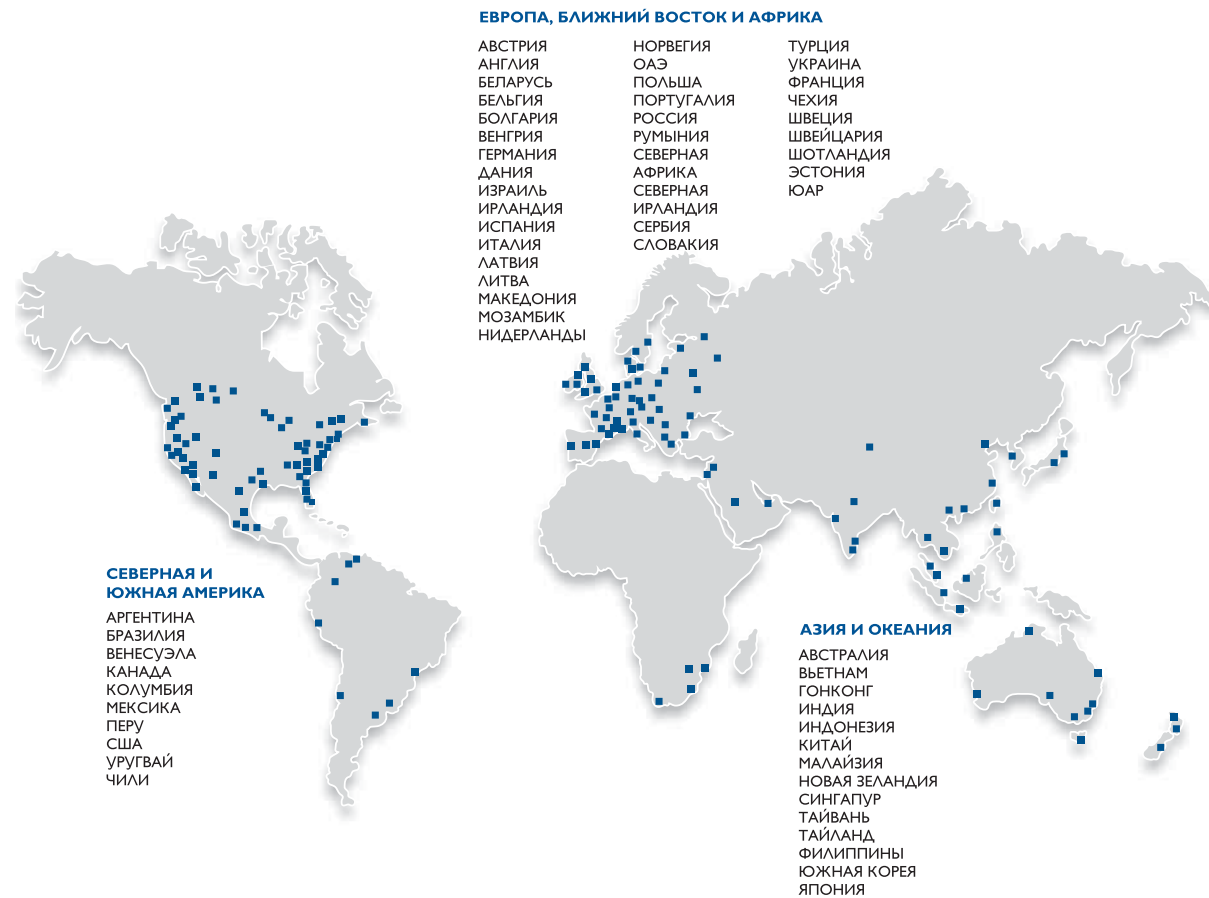
Copyright Colliers International, 2010 г.

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.

Copyright Colliers International, 2010.

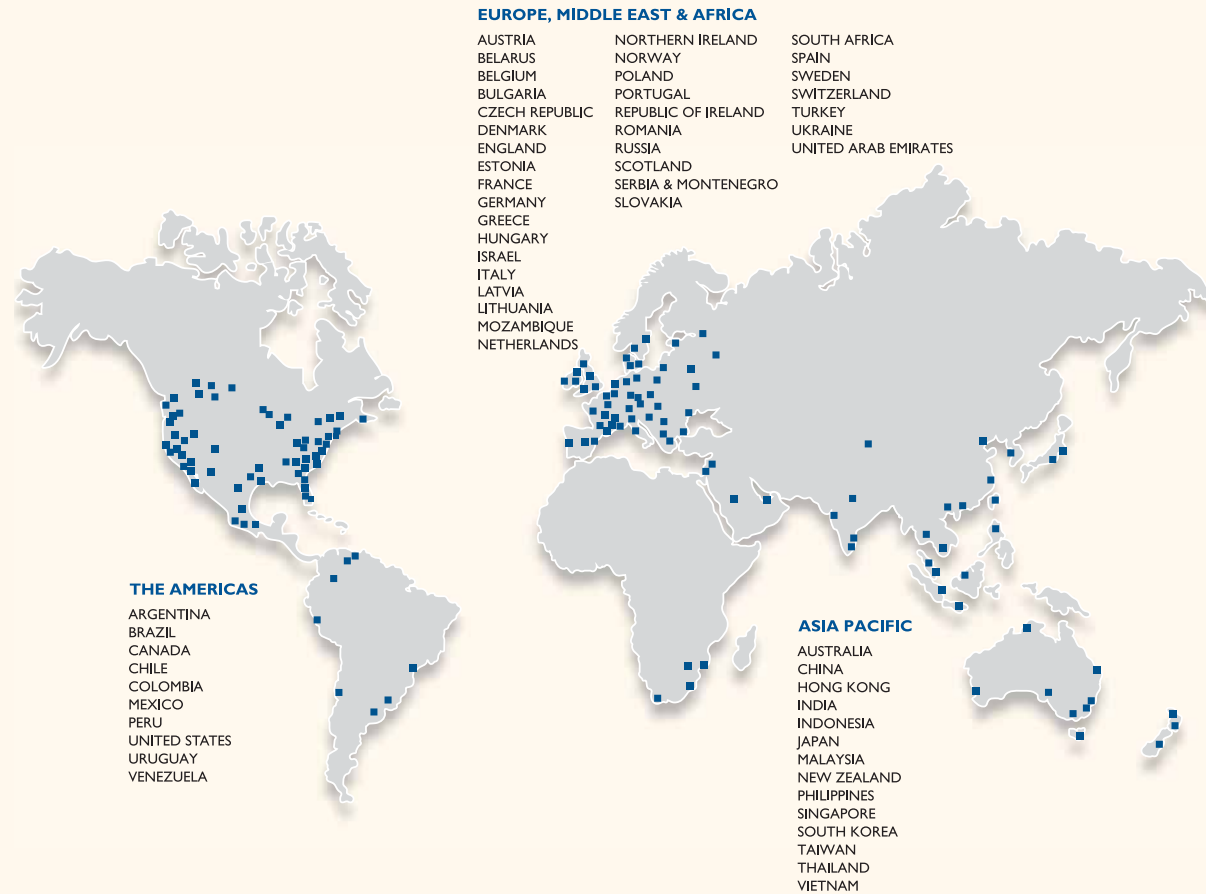
This report is intended as general market research and is based upon material in our possession or supplied to us, which we believe to be reliable. Whilst every effort has been made to ensure its accuracy and completeness we cannot offer any warranty that factual errors may not have occurred. We would like to be told of any such errors so that these can be corrected. Colliers International takes no responsibility for any damage or loss suffered by reason of the inaccuracy or incorrectness of this report.

# Представительства Colliers International в мире



Исследования рынка • Разработка концепций • Консалтинговые услуги • Представление интересов арендодателей/собственников недвижимости • Представление интересов арендаторов/покупателей недвижимости  
Оценка объектов недвижимости • Инвестиционный консалтинг • Корпоративные услуги • Финансовый анализ  
Управление портфелем инвестиций • Управление проектами • Управление объектами недвижимости  
Эксплуатация и обслуживание зданий  
Аренда/продажа офисной, торговой, складской и гостиничной недвижимости, земельных участков

# Colliers International Worldwide



Appraisal • Asset Management • Business Sales & Acquisitions • Building Audit Services • Build-to-suit  
 Construction Management • Consulting Services • Facilities Management • Financial Analysis Services  
 Hotel Sales • Investment Sales & Acquisitions • Leasing – Office, Retail, Industrial  
 Lease Audit Services • Lease Management • Mortgage Finance • Move Management • Property Management  
 Property Tax Consulting • Real Estate Advisory Services • Representation – Landlord & Tenant  
 Research Services • Sales – Office, Retail, Industrial, Multi-Family, Land • Trustee & Receivership Services



Более подробную информацию о Colliers International  
Вы найдете на сайтах: [www.colliers.ru](http://www.colliers.ru) / [www.colliers.com](http://www.colliers.com)

For more information about Colliers International,  
visit our web sites at [www.colliers.ru](http://www.colliers.ru) / [www.colliers.com](http://www.colliers.com)

**Россия**

115035, Москва  
Садовническая наб., д. 77, стр. 1  
Тел.: (7-495) 258-5151  
Факс: (7-495) 258-5152  
[colliers@colliers.ru](mailto:colliers@colliers.ru)

191186, Санкт-Петербург  
Вольнский пер., д. 3,  
Тел.: (7-812) 718-3618  
Факс: (7-812) 718-3616  
[colliers@colliers.spb.ru](mailto:colliers@colliers.spb.ru)

**Russia**

77, Sadovnicheskaya Emb., Bldg 1  
115035, Moscow  
Phone: (7-495) 258-5151  
Fax: (7-495) 258-5152  
[colliers@colliers.ru](mailto:colliers@colliers.ru)

3, Volynsky Lane  
191186, St. Petersburg  
Phone: (7-812) 718-3618  
Fax: (7-812) 718-3616  
[colliers@colliers.spb.ru](mailto:colliers@colliers.spb.ru)