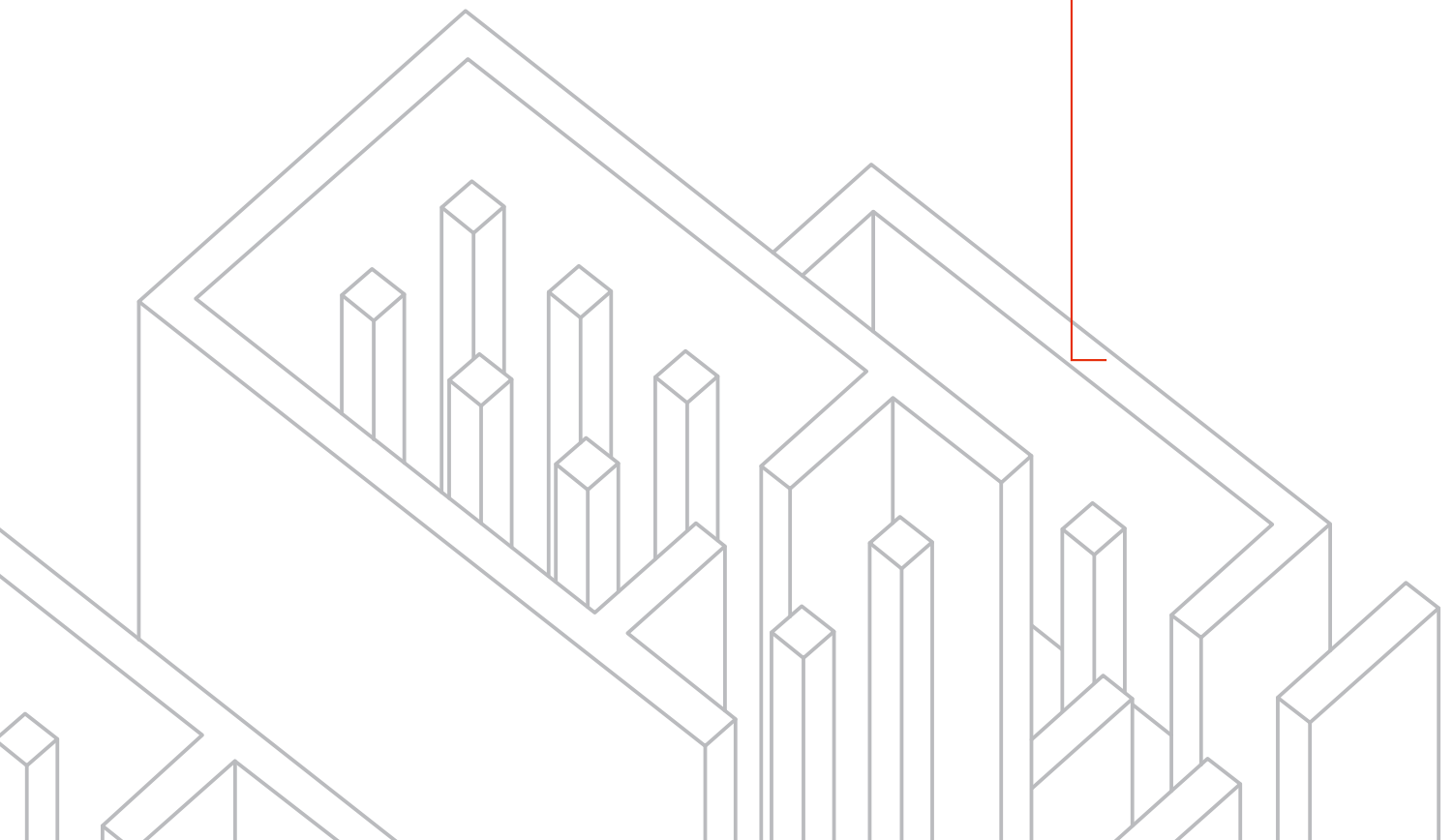


ОБЗОР РЫНКА
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

COMMERCIAL REAL
ESTATE MARKET
OVERVIEW

2005



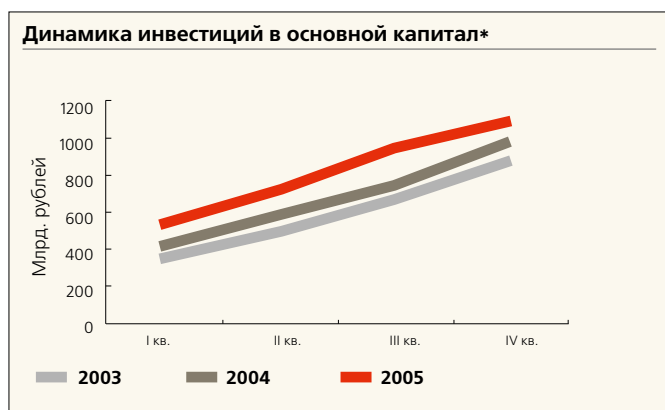
Содержание	Общеэкономический обзор	2
	Инвестиции	3
	Обзор рынка офисных помещений	6
	Обзор рынка торговых помещений	17
	Обзор рынка складских помещений	26
	Обзор гостиничного рынка	33
	Обзор развлекательного сектора	40

Contents	General economic overview	46
	Investment	47
	Office market overview	50
	Retail market overview	59
	Warehouse market overview	67
	Hotel market overview	73
	Entertainment sector overview	80

ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Прошедший год был успешным для российской экономики. Подводя его итоги, можно говорить о высоких темпах экономического роста России и сохранении стабильной макроэкономической ситуации. 2005 год оказался также благоприятен для микроэкономического развития.

Большинство основных видов экономической деятельности отмечены ростом производства. Понижился уровень безработицы, что обусловило высокий рост занятости. Существенно возрос уровень реального располагаемого дохода. Этому способствовали политика Правительства Российской Федерации, благоприятная для российских экспортеров внешнеэкономическая конъюнктура и расширение потребительского и инвестиционного спроса.



- В 2005 г. рост ВВП составил 6,4 %, что выше планируемого роста (5,9 %) с учетом инфляции;
- Фондовый рынок показал рекордно высокий рост – 88 % с учетом инфляции;
- Значительный рост золотовалютных резервов Центрального банка. К концу 2005 г. на его счету имелось 185 млрд. \$;
- В 2005 г. возрос стабилизационный фонд Правительства;
- Динамика инвестиционной активности в экономике положительна. В 2005г. инвестиции в основной капитал использованы, по оценке, в объеме 3431,0 млрд. рублей, что на 10,5 % больше, чем в 2004 г., в декабре 2005 г. - 559,6 млрд. рублей и на 12,0 % больше, чем в декабре 2004 года;

- Замечено небольшое замедление роста инфляции. В 2005 г. рост составил 10,9 %. Такой высокий показатель инфляции обусловлен ростом цен на нефть, на продовольственные товары и повышением тарифов ЖКХ;
- Уровень средней заработной платы вырос на 9,8 % с учетом инфляции;
- Доходы населения в среднем выросли на 8,7 % с учетом инфляции;
- Внешнеторговый оборот России за период январь – декабрь 2005г. составил (в фактически действовавших ценах) 34,5 млрд. долларов США (991,5 млрд. рублей), в том числе экспорт - 22,2 млрд. долларов (639,7 млрд. рублей), импорт - 12,2 млрд. долларов (351,8 млрд. рублей);
- Сальдо торгового баланса за период январь - декабрь 2005г. сложилось положительное и составило 10,0 млрд. долларов (в декабре 2004г. - положительное, 8,4 млрд. долларов);
- «Standard & Poor's» повысило долгосрочный кредитный рейтинг России в иностранной валюте до инвестиционного уровня. Рейтинг повышен до уровня "BBB-" с "BB+" при стабильном прогнозе;
- По инвестиционной привлекательности Россия занимает второе место в Европе;

Учитывая вышеуказанные факты, прогнозируется увеличение инвестиций в наиболее доходные отрасли, в том числе, в недвижимость.

* Включая инвестиции в основной капитал крупных и средних организаций, субъектов малого предпринимательства, индивидуальных застройщиков, объем неформальной деятельности.

ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

2005 г. был ознаменован высокой активностью на рынке коммерческой недвижимости российских и международных инвесторов.

Общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость в 2005 г оценивается на уровне 1 800 млн. долларов.



Последние годы наблюдался существенный рост инвестиций в коммерческую недвижимость.

Общий объем инвестиций в эту отрасль оценивается на уровне 40% от общего объема инвестиций в недвижимость (60% - в жилую).

Сохраняется рост числа международных и российских инвесторов, оперирующих на рынке коммерческой недвижимости (во всех его сегментах). Наблюдается тенденция усиления интереса к крупномасштабным проектам.

Наибольший объем инвестиций в рынок коммерческой недвижимости приходится на долю российских компаний. Это связано со следующими факторами, вызванными спецификой российского рынка, непривычной западным инвесторам:

- административные барьеры;
- срок аренды земли на 49 лет.

При этом рынок коммерческой недвижимости крайне интересен для инвесторов по следующим причинам:

- высокий уровень спроса;
- высокая доходность;
- рост арендных ставок;
- повышение ликвидности объектов;
- увеличение сроков аренды;

Еще один фактор, способствующий развитию инвестиционного рынка - все более выгодные для заемщика доступные предложения постоянного финансирования.

В 2005 г. крупными российскими финансово-торговыми группами были созданы подразделения, профилем которых являются инвестиции в коммерческую недвижимость.

Несколько крупных институциональных инвесторов приступили к поиску инвестиционных возможностей. Наблюдается усиление тенденции разработки проектов в коммерческой недвижимости девелоперами, основным профилем которых была жилая недвижимость.

Инвестиции в офисную недвижимость

Объем инвестиций в офисную недвижимость в 2005 г. оценивается на уровне 600 млн. \$.

Данный сегмент коммерческой недвижимости привлекает наибольшее число инвесторов, чему способствует несколько факторов:

- высокая доходность;
- ставки капитализации на качественные спекулятивные проекты составляют в среднем 12-13% для офисных площадей;
- динамика рынка в последние несколько лет свидетельствует о его стабильности и перспективности, чем привлекает дополнительных непрофильных инвесторов.

2005 г. был ознаменован выходом на рынок сразу нескольких непрофильных девелоперов (например, «Интеко»), что объясняется следующими факторами:

- диверсификацией бизнеса;
- появлением долгосрочных кредитов или увеличением собственных накоплений;
- высокой доходностью данного сегмента.

Инвестиционные сделки 2005 г.:

- Фонд Fleming Family & Partners Russian Real Estate Ltd. приобрел торгово-офисный центр класса А на ул. Лесная, 3 общей площадью 7 500 кв.м у инвестиционной компании Coalco, которая останется арендатором здания.
- «Внешторгбанк» приобрел в собственность у группы «Гута» офисный центр «Госинкор», общей площадью 35 000 кв.м.

Инвестиции в торговую недвижимость

Сегмент торговой недвижимости – второй по инвестиционной привлекательности в коммерческой недвижимости. Объем инвестиций в торговую недвижимость в 2005 г. оценивается на уровне 480 млн. \$. По данным Global Retail Development Index (GRDI), Россия находится на первом месте в рейтинге привлекательности развивающихся рынков для торговых инвестиций. Ставки капитализации на качественные спекулятивные проекты составляют в среднем 13 -14%.

Большой интерес к рынку торговой недвижимости проявляют западные инвесторы.

Некоторые планы зарубежных компаний и финансовых институтов:

- METRO Group собирается открыть магазины электробытовой техники Media Markt;
- Auchan Group выйдет на московский рынок с новыми форматами супермаркетов Atac (площадью до 5 тыс. кв.м) и Elea (площадью от 1 до 1,5 тыс. м²);
- METRO Group заявила о намерении инвестировать более 120 млн. евро до конца 2006 года в развитие сети гипермаркетов Real в России;
- Американская сеть канцелярских магазинов Office 1 Superstore решила развивать торговую сеть самостоятельно;
- На российский рынок выходит немецкий оператор гипермаркетов Globus GmbH. В 2006 году он построит два гипермаркета в Москве;

Инвестиционные сделки, 2005 г.:

- Компания IKEA и холдинг «Белая дача» заключили договор о совместном строительстве торгово-развлекательного комплекса «Мега Белая дача» площадью 240 000 кв. м и стоимостью \$400 млн;
- Компания General Investment Group приобрела универсам «Москва», Ленинский проспект (по оценкам сумма сделки составила 25-30 млн. \$);
- Швейцарская девелоперская компания JeLmoLi Holding купила 49% акций Hypercenter Investment SA (бывший «Гиперцентр»), занимающегося строительством гипермаркетов «Мосмарт».

Инвестиции в складскую недвижимость

Складская недвижимость - наименее освоенный сегмент рынка коммерческой недвижимости. Объем инвестиций в складскую недвижимость в 2005 г. оценивается на уровне 250 млн. \$.

Сделки по инвестиционным продажам пока единичны, 13 -14 % - оценочный уровень ставок капитализации. Прослеживается тенденция увеличения интереса к рынку складской недвижимости.

При сравнимых с другими сегментами коммерческой недвижимости ставках доходности и уровне спроса рынок складских помещений характеризуется недостаточным конкурентным предложением.

Международными инвесторами рассматриваются возможности инвестиций в складской девелопмент и приобретение логистических комплексов. Рынком складской недвижимости заинтересовались крупные международные инвестиционные фонды.

Инвестиционные сделки 2005 г.:

Raven Russia Limited объявил о планах инвестирования \$850 млн. в складскую недвижимость Московского региона, фондом были заключены три сделки по приобретению крупных складских комплексов - в конце 2005г. фонд приобрел первую очередь логистического парка «Крекшино» и два складских комплекса общей площадью 41 600 кв. м (на Дорожной улице и на Новорижском шоссе) у компании "Кулон" за \$18,6 млн.

Инвестиции в гостиничный сектор

Общий объем инвестиций в гостиничный сектор за последние два года оценивается на уровне 1 млрд. \$. Гостиничному сектору требуются существенно большие инвестиции, чем другим сегментам рынка коммерческой недвижимости. Благодаря политике Правительства Москвы, направленной на улучшение туристской инфраструктуры, а, следовательно, увеличение средств размещения, растет количество компаний, заинтересованных во вложениях в сектор гостиничной недвижимости.

Этому способствует и высокая доходность, оцениваемая на уровне 11-13 %.

В 2005 году в Москве появился сингапурский оператор Raffles со своим брэндом Swissotel. О планах выхода на московский гостиничный рынок заявили такие сети, как Accord и Conrad Hotels. Также в этом году о себе заявили гостиничные сети Ritz-Carlton и Four Seasons, которые откроются соответственно в 2006-м и 2007 году. Несколько Российских девелоперов заявили о строительстве гостиниц в Москве и Московской области, например, компания «Стабильная линия», планирующая создать сеть малых гостиниц в Москве и городах Золотого Кольца. Одна из самых значительных сделок 2005 г. - покупка гостиницы «Украина», сумма сделки составила 7,9 млрд. руб.

Инвестиции в развлекательный сектор

Наблюдается высокая инвестиционная активность в данном рыночном сегменте.

Основные параметры инвестиционной активности:

- Рискванность инвестиций. Сектор развлекательной недвижимости связан с наиболее рискованными инвестициями, поскольку этот бизнес в наибольшей степени подвержен рыночным колебаниям;
- Высокие затраты на этапах проектирования и строительства;
- Сравнительно низкая доходность (в сравнении, например, с торговлей) и, как следствие -
- Высокие сроки окупаемости

Несмотря на вышеперечисленное, темп роста развлекательного сектора недвижимости постепенно приближается к темпу роста в сегменте торговых помещений.

- Компания "Русские газоны", входящая в «Белую дачу», объявила о планах строительства в Раменском районе Подмосковья рекреационного парка – развлекательного центра «Парклэнд». Общая сумма инвестиций составит 2 млрд. \$. Строительство проекта начнется в 2006 г.
- Южнокорейская компания «Лотте Групп» объявила о планах вложения инвестиций в строительство детского «Парка Чудес» в московском районе Нижние Мневники, автором которого выступает скульптор Зураб Церетели.

В общеэкономическом обзоре были использованы данные, представленные Росстатом, и доклад по итогам 2005 г. Президента Российской Федерации В.В. Путина.

ОБЗОР РЫНКА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Общий объем офисных помещений класса А, В на начало 2006 г. составил около 6,5 млн. кв.м. Из них класса А - около 22 %, класса В - примерно 78 %. Общий объем заявленных к строительству новых офисных площадей класса А, В до 2013 г. составляет около 18,3 млн. кв.м. Из них класс А – 42 %, класс В – 58 %.

Состояние рынка. Итоги года

Рынок офисной недвижимости в 2005 г. продемонстрировал устойчивое развитие и рост, привлекая все большее количество инвестиций.

Сохранились и получили развитие тенденции планомерного увеличения роста спроса на качественные офисные помещения при нарастающем предложении офисных площадей высокого класса. Объем новых офисных площадей классов А и В, введенных в 2005 г., составил примерно 900 000 кв.м. Из них класса А – примерно 250 000 кв.м, класса В – примерно 650 000 кв.м. Уровень вакантных площадей довольно низок, на начало 2006 г. составил для офисных помещений класса А – примерно 4 - 5 %, для офисных помещений класса В - примерно 7 – 8 %.

Увеличивается интерес со стороны непрофильных девелоперов к рынку офисной недвижимости. 2005 г. был ознаменован выходом сразу нескольких подобных игроков на рынок. Это связано со следующими факторами: диверсификацией бизнеса, появлением «длинных денег» - долгосрочных кредитов, собственных накоплений (что в большей степени касается девелоперов, основным профилем которых была жилая недвижимость, характеризующаяся существенно меньшими сроками окупаемости), высокой доходностью данного сегмента и «простотой» в сравнении с другими сегментами коммерческой недвижимости.

2005 г. показал усиление тенденции децентрализации – продолжение строительства новых бизнес-парков (и бизнес-центров) за пределами МКАД, перенос крупными компаниями части своих подразделений в бэк-офисы (в бизнес-центры, расположенные далее от центра). Активное развитие получила тенденция строительства бизнес-парков.

Ключевые проекты 2005 г.

Знаковым проектом на рынке офисной недвижимости можно назвать введение в эксплуатацию бизнес-парка «Крылатские Холмы», зданий А, В, С, D, расположенного на ул. Крылатская, д. 17, общей площадью 58 700 кв.м.



Яуза Тауэр

Пример офисного комплекса класса А, демонстрирующий основную тенденцию офисного рынка – децентрализацию, подтвердивший существование спроса на качественные офисные помещения, расположенные вне Садового кольца, скоростью сдачи своих помещений в аренду.

Не менее важным является введение в эксплуатацию еще одного здания в рамках масштабного проекта «Москва – Сити» - офисного комплекса класса А - «Башня на Набережной», здание В, Краснопресненская наб. д.18, общей площадью 39 800 кв.м.

Стоит отметить также строительство «Capital Plaza» на 4-ом Лесном пер., д. 4 общей площадью 47 585 кв.м и бизнес-центра класса В «Яуза Тауэр», ул. Радио, 24, общей площадью 24 170 кв.м, расположенных в формирующихся районах офисной застройки.

Ключевые тенденции рынка офисных помещений 2005 г.

- Увеличение объема предложения офисов высокого класса;
- Высокая конкуренция на рынке и рост спроса на объекты с профессиональным девелопментом, четкой разработанной концепцией, что способствует повышению качества проектов;

- Децентрализация рынка;
- Перепрофилирование устаревших производств в офисные центры, освобождение территорий, высвобождаемых от промзон;
- Рост популярности бизнес-парков;
- Строительство многофункциональных объектов.

Ставки

На рынке офисной недвижимости продолжается стабилизация темпов роста уровня арендных ставок и цен продажи. За 2005 г. ставки на качественные офисные площади выросли в среднем на 8-10% на офисные помещения класса А и 6-8% на офисные помещения класса В.

В декабре 2005 г. средние ставки на качественные офисные помещения были следующие:

Арендные ставки (\$/кв.м/год)*

Класс А	650 – 850
Класс В	500 - 650

Стоимость продажи (\$/кв.м)*

Класс А	3500 – 5200
Класс В	1500 – 3800

Эксплуатационные расходы (\$/кв.м/год)*

Класс А	От 60 до 150 В среднем 90
Класс В	От 50 до 120 В среднем 80

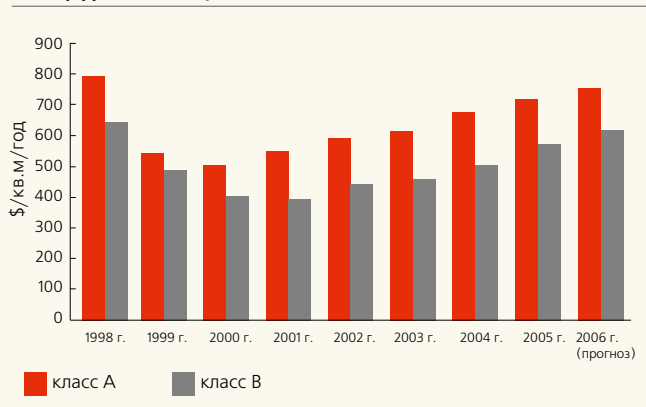
Аренда паркинга (\$/м/м/мес)*

	Подземный	Наземный
Класс А	250-350	150 - 200
Класс В	250	80 -200

Довольно большой разброс ставок объясняется предложением на рынке довольно разных объектов (отличные расположение, площадь, вид объекта) в рамках одного

класса, а также появлением большого объема нового предложения качественных, более современных офисных площадей.

Динамика среднего уровня арендных ставок на офисные площади класса А, В



Прогнозируется продолжение роста стоимости на офисные комплексы с хорошим месторасположением, продуманной концепцией, качественным техническим оснащением и профессиональным девелопментом, а на офисные комплексы, не соответствующие всем требованиям рынка, стоимость может понижаться.

На помещения в рамках одного офисного комплекса уровень ставок дифференцируется в зависимости от типа арендатора, арендуемой площади, срока аренды. Более предпочтительными арендаторами являются надежные компании (превалируют западные) с большим сроком существования на рынке. Также при более высоких арендуемой площади и сроке аренды ставки меняются в сторону уменьшения.

Еще один показатель дифференциации арендных ставок на помещения внутри одного офисного комплекса – это расположение конкретного помещения. Влияют следующие факторы: этаж (как правило, чем выше расположено офисное помещение, тем выше на него ставки), расположение на этаже (видовые, с более удобной планировкой помещения имеют более высокие ставки).

* Ставки приведены в среднем по рынку (вычисляются как средние по максимальным и минимальным с отсечением «хвостов»).

Спрос

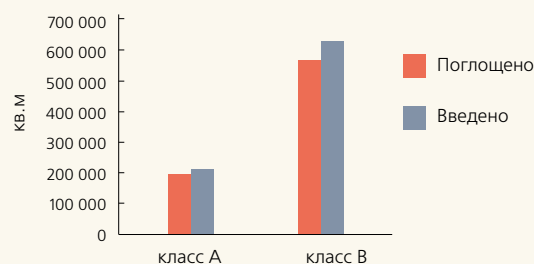
Уровень спроса на качественные офисные помещения имеет устойчивый рост, что обусловлено благоприятной экономической ситуацией в Российской Федерации - успешными структурными преобразованиями, высокими мировыми ценами на энергоносители - приводящей к расширению бизнеса компаний и прихода новых - как западных, так и российских.

При увеличении роста объемов предложения спрос остается неудовлетворенным, что показывает высокий уровень поглощения. Наблюдается тенденция роста количества заключенных договоров по предварительной аренде. Наиболее успешные комплексы сдаются в аренду еще на этапе строительства.

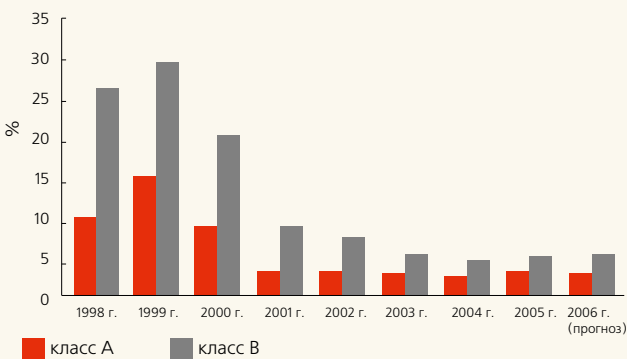
Уровень вакантных площадей довольно низок и для разных классов офисных помещений составляет следующий процент:

Класс А	примерно 4 - 5 %
Класс В	примерно 7 - 8 %

Соотношение введенных офисных площадей класса А, В в 2005 г. к их поглощению



Динамика уровня вакантных площадей



Распределение спроса на качественные офисные помещения

По классам

Спрос на офисные помещения класса А очень высок и менее удовлетворен в сравнении со спросом на офисные помещения класса В. Диаграмма, приведенная выше, показывает, что офисные площади класса А поглощаются быстрее офисных площадей класса В. Уровень вакантных площадей также ниже для класса А, а рост ставок стабильно выше, чем на офисные площади класса В.

Это объясняется следующими факторами:

- объем предложения офисных площадей класса А пока существенно ниже объема предложения офисных комплексов класса В;
- потенциальные арендаторы стали более требовательны к выбору офисного помещения, для них стали важны такие составляющие характеристики офисного центра, присущие офисным комплексам класса А, как профессиональный девелопмент, четкая разработанная концепция (предусматривающая разумные планировки, необходимый набор инфраструктуры и спектр услуг для арендаторов, в том числе, достаточное количество машиномест на парковке), качественное техническое оснащение.

По расположению

Наблюдается смещение спроса на качественные офисные помещения, расположенные вне центра.



Дубровка

Рост спроса на офисные объекты, расположенные за Садовым кольцом, в районе ТТК и далее, обусловлен следующими факторами:

- Арендаторов привлекают более низкие арендные ставки в сравнении с офисными помещениями

аналогичного класса в центре, и соответственно, возможность за меньшую сумму получать тот же сервис, что и в аналогичных офисных комплексах, расположенных в центре;

- Сложная транспортная ситуация в центре города также влияет в пользу выбора офисных площадей за пределами Садового кольца;
- Строительство вне центра новых привлекательных для арендатора форматов офисных комплексов – бизнес-парков.

Предложение

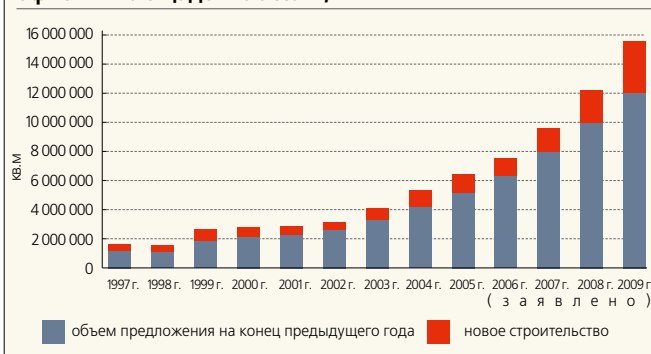
Объем новых офисных площадей классов А и В, введенных в эксплуатацию в 2005 г., составил примерно 900 000 кв.м. Из них класса А примерно 250 000 кв.м, класса В примерно 650 000 кв.м.

Сохраняется тенденция увеличения роста предложения качественных офисных площадей. Данный рост обеспечивают новое строительство и реконструкция старых неконкурентных офисных центров. Это обусловлено высоким спросом на подобные офисные помещения и, как следствие, высокой ликвидностью, доходностью в сегменте и низкими сроками окупаемости, что привле-

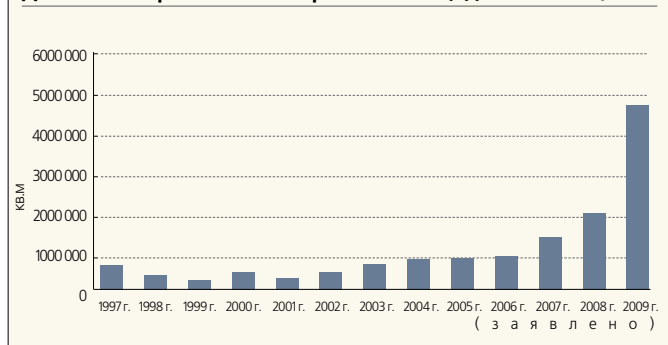
кает инвесторов в данный сегмент рынка коммерческой недвижимости и способствует новому строительству.

Динамика строительства офисных центров класса А, В отражает данную тенденцию роста предложения качественных офисных помещений. Большое количество строящихся и заявленных к строительству новых офисных объектов позволяет наблюдать увеличение офисных площадей в ближайшие годы.

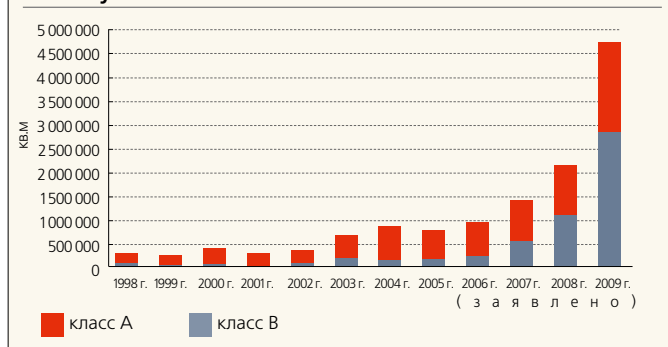
Распределение общего предложения нового строительства офисных площадей класса А, В



Динамика строительства офисных площадей класса А, В



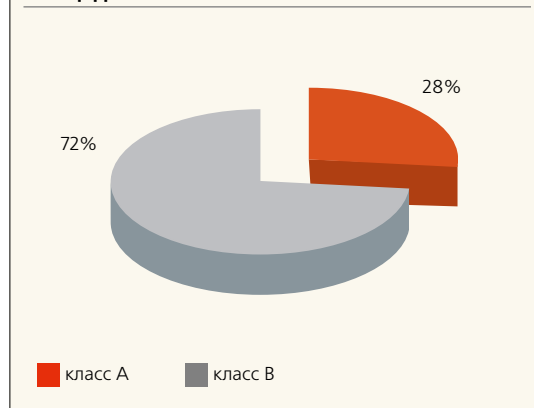
Динамика строительства офисных площадей класса А, В в совокупном объеме



Распределение строительства офисных площадей по классам

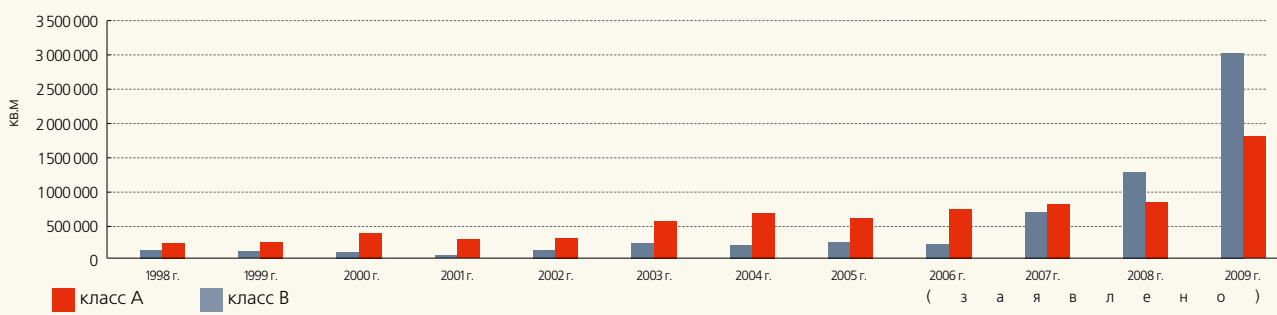
В 2005 г. доля офисных помещений класса А в общем количестве введенных в эксплуатацию офисных центров высокого класса составляет **28 %**, на класс В приходится оставшиеся **72 %**.

Распределение строительства офисных площадей по классам



Наблюдается тенденция к увеличению строительства офисных помещений класса А в общем объеме вводимых в эксплуатацию качественных офисных площадей, приближающихся к международным стандартам по

Динамика строительства офисных площадей класса А, В

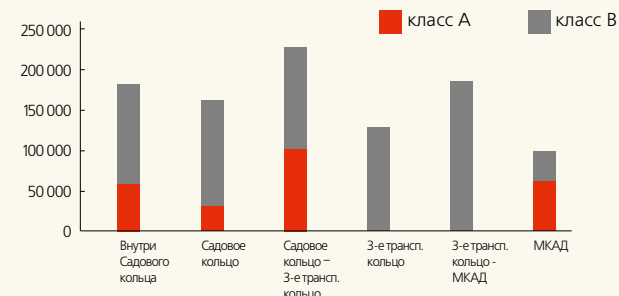


следующим характеристикам: технические параметры зданий, инфраструктура и профессиональное управление. Это обусловлено высоким спросом на качественные офисные помещения и увеличением требований арендаторов. Отражение данной тенденции показывает динамика строительства офисных центров класса А, В. В будущем ожидается постепенное превалирование ввода в эксплуатацию офисных центров класса А.

Распределение строительства офисных площадей по расположению

В 2005 г. наибольший объем введенных в эксплуатацию качественных офисных площадей (как класса А, так и класса В) пришелся на зону расположения между Садовым кольцом и Третьим транспортным кольцом (ТТК). Второе место по объему введенных в эксплуатацию качественных офисных площадей приходится на районы, расположенные в зоне между Третьим транспортным кольцом и МКАД, в этой зоне были построены офисные центры класса В.

Распределение построенных офисных площадей по расположению, 2005 г.



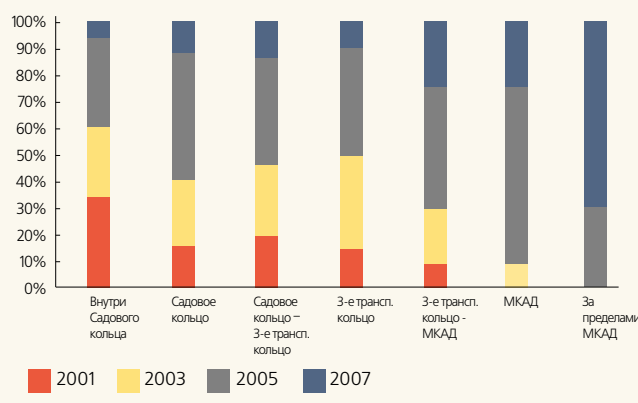
И только на третьем месте – объем введенных в эксплуатацию офисных центров (классов А и В) внутри Садового кольца.

При этом достаточно большое количество офисных центров построено в районе МКАД.

Все это подтверждает усиление тенденции децентрализации офисных центров.

Оценивая месторасположение строящихся и заявленных к строительству офисных центров, мы прогнозируем дальнейшее поступательное нарастание объемов строительства высококачественных офисных центров по направлению от Садового кольца и ТТК к МКАД и далее.

Распределение строительства офисных площадей класса А, В по расположению



Такое распределение нового строительства обусловлено следующими факторами:

- сокращением количества участков для строительства в центре;
- ростом спроса на офисные объекты, расположенные вне центра.

Промзоны

Активная реализация Программы Правительства Москвы по выводу и реорганизации промышленных территорий за пределы города способствует перепрофилированию устаревших производств в офисные центры и строи-

тельству новых офисных центров на освобожденных территориях. Девелоперов же привлекают большие неосвоенные участки под застройку на фоне общего дефицита в Москве.

Промышленные территории, подлежащие перепрофилированию:

1. Кондитерская фабрика «Красный октябрь», Берсенеvская наб. Вывод за пределы МКАД. («Золотой остров»).
2. Промзона «Грузинский Вал».
3. РТИ «Каучук», ул. Усачева, д 11.
4. Московский карбюраторный завод, ул., Шаболовка, 10.
5. «Красная швея», Никольская улица.
6. «Гелиймаш» - Лужнецкая набережная, 10 А.
7. Промзона "Курская".
8. Завод им. Орджоникидзе, 5-й Донской пр-д.
9. «Деревообрабатывающий комбинат N 7», Береговой пр-д.
10. «1-ый Хладокомбинат», ул. Верхняя Красносельская.

Распределение строительства офисных центров по площади

В 2005 г. наибольшее количество построенных офисных объектов имеют площадь до 6 000 кв.м. При этом в общем объеме доля объектов площадью более 20 000 кв.м. наименьшая.

Однако в совокупном объеме наибольшее количество офисных площадей введено за счет объектов, общая площадь которых находится в диапазоне от 6 000 до 20 000 кв.м, на втором месте по общему объему офисных площадей – суммарная площадь всех введенных в эксплуатацию проектов общей площадью свыше 20 000 кв.м.



Наблюдается тенденция роста предложения больших по площади офисных объектов. Заявлено о строительстве нескольких объектов общей площадью свыше 400 000 кв.м, довольно много проектов до 100 000 кв.м.

Это объясняется освоением девелоперами больших территорий вне центра и на освобождаемых промзонах. Подобное строительство для них привлекательно и возможностью сокращения расходов на единую управляющую структуру. Риски снижаются за счет поэтапного строительства объектов – сдачи в эксплуатацию очередями.

Распределение строительства офисных площадей по формату

Наблюдается рост предложения бизнес-парков, все еще остающихся новым форматом строительства офисных центров для российского рынка, однако популярность которого увеличивается.



Крылатские Холмы

Для девелоперов он привлекателен возможностью освоения больших участков для застройки, простотой управления (единая управляющая структура), сравнительно невысокими затратами на строительство и небольшим сроком окупаемости. Арендаторы же заинтересованы в площадях, расположенных в подобных офисных комплексах, прежде всего, из-за более низкого уровня арендных ставок, большего спектра предлагаемой инфраструктуры и услуг (в том числе и большего количества предлагаемых машиномест), в сравнении с перегруженным центром более легкой транспортной доступностью.

Первыми бизнес-парками можно назвать «Дербеневский» и «Аврора», вторая очередь которого (50 000 кв.м) запланирована к вводу в эксплуатацию в 2006 г., хотя в классическом понимании они и не являются бизнес-парками (расположены практически в центре). Поэтому по-настоящему первым бизнес-парком можно

считать введенный в эксплуатацию в этом году бизнес-парк «Крылатские холмы», общей площадью 58 700 кв.м, расположенный на ул. Крылатская. Это комплекс малоэтажных зданий с единой управляющей структурой и развернутой инфраструктурой. Высокая скорость сдачи в аренду офисных помещений данного офисного комплекса подтверждает спрос на подобные проекты. Также в этом году была сдана вторая очередь, 17 700 кв.м, бизнес-парка «Авиа-Плаза». В процессе строительства находится бизнес-парк «Гринвуд». Заявлено о строительстве нескольких новых объектов подобного формата.

Еще один формат, получивший распространение – многофункциональные комплексы, объединяющие в рамках одного комплекса торговые и офисные площади (как правило, класс А) или офисные и складские площади с преобладающим объемом офисных (как правило, класс


В). Примерами ранее построенных комплексов подобного формата могут служить: «Смоленский пассаж», Смоленская пл., 63 769 кв. м, построен в 1998 г., «Олимпик Плаза», пр-т Мира, 20 000 кв. м, построен в 1998 г., «Новинский пассаж», Новинский б-р, 78 000 кв. м, построен в 2003 г., «Арбат Центр», ул. Арбат, 47 225 кв. м, 8 этажей, построен в 2004 г., «Cherry Tower», ул. Профсоюзная, 110 000 кв. м, построен в 2004 г. Среди новых комплексов можно назвать торгово-офисный комплекс «Неглинная плаза», ул. Неглинная, 20/2, стр. 1-5, общей площадью 75 000 кв.м, планируется к вводу в эксплуатацию в 2006 г.

Наиболее значительные проекты, введенные в эксплуатацию в 2005 г.


Название	Адрес	Класс	Площадь
«Крылатские Холмы», здания А, В, С, D	ул. Крылатская, д. 17	A	58 700
«Capital Plaza»	4-ый Лесной пер., д. 4	A	47 585
«Северное Сияние»	ул. Правды, д. 24	A	39 000
«Gorky Park Tower»	Ленинский пр-т, д. 13-15	A	32 800
«Балчуг Плаза»	Садовническая наб., д. 1	A	32 600
«Башня на Набережной», здание В	Краснопресненская наб., д.18	A	39 800
«Central City Tower», 1 очередь	Овчинниковская наб. 22-24	A	24 500
Mercedes-Benz Плаза	Ленинградский пр-т., д.39	A	15 000
«Акварин», 1 фаза	Озерковская наб., д. 28, стр. 1	A	13 575
«Science and Technology Park»	1-ый Волоколамский пр., д. 10	B	49 000
«Яуза Тауэр»	ул. Радио, 24	B	24 170
«Авиа-Плаза», 2 очередь	ул. Авиамоторная, д. 10	B	17 700

Карта расположения значительных проектов, введенных в эксплуатацию в 2005 г.



 -офисы класса А:

- 1 - «Крылатские Холмы» (здания А, В, С, D)
- 2 - «Capital Plaza»
- 3 - «Северное Сияние»
- 4 - «Gorky Park Tower»
- 5 - «Балчуг Плаза»
- 6 - «Башня на Набережной» (здание В)
- 7 - «Central City Tower» (1 очередь)
- 8 - «Mercedes-Benz Плаза»
- 9 - «Аквамарин» (1 фаза)

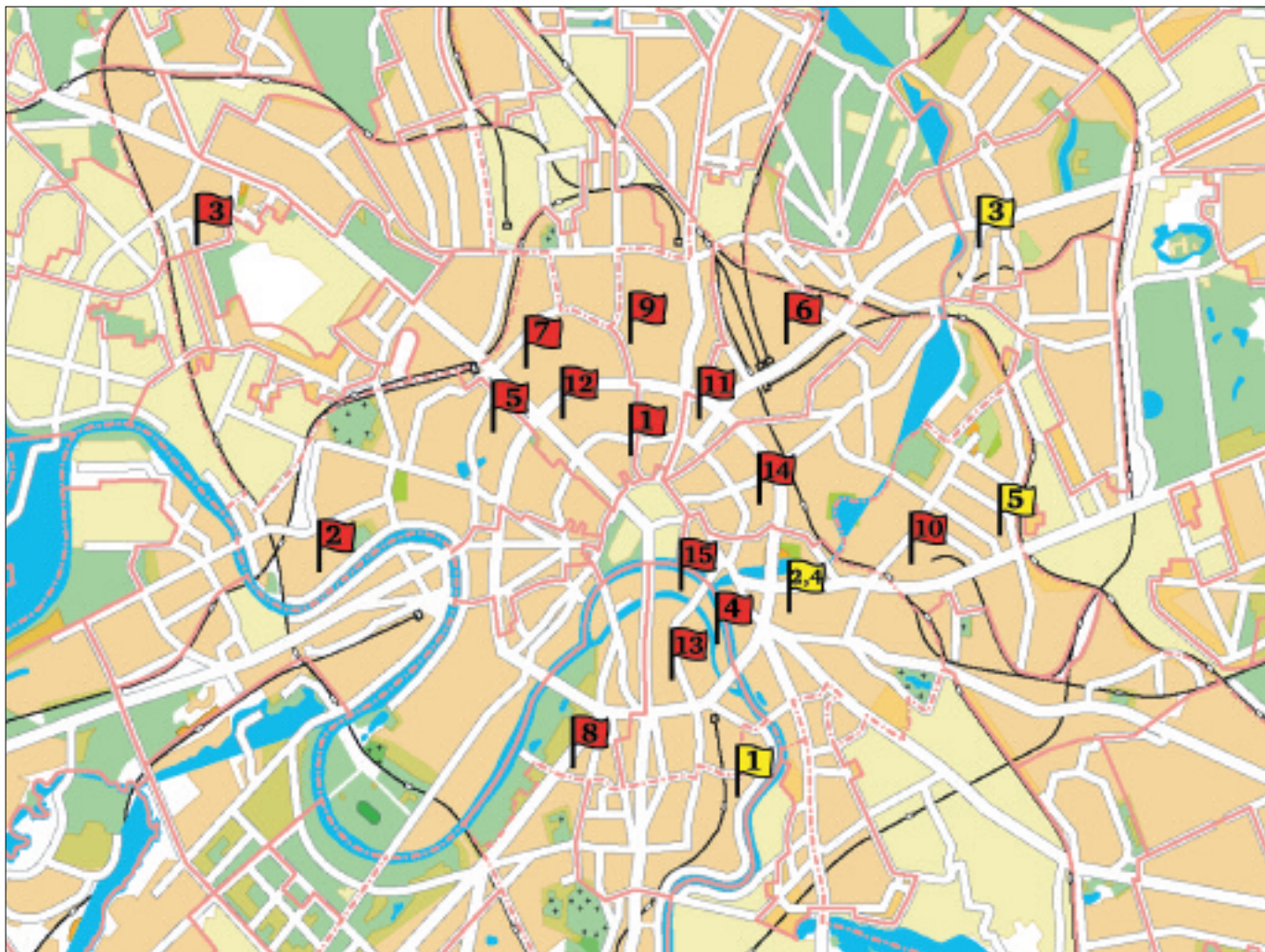
 -офисы класса В:


- 1 - «Science and Technology Park»
- 2 - «Яуза Тауэр»
- 3 - «Авиа-Плаза»

Наиболее значительные проекты, запланированные к вводу в эксплуатацию в 2006 г.

Название	Адрес	Класс	Площадь
«Неглинная Плаза»	ул. Неглинная, 20/2 стр. 1-5	A	75 000
«Северная Башня»	Краснопресненская наб., 19	A	73 800
«Сокол-Бридж»	ул. Куусинена, д. 21 А	A	50 000
Бизнес Парк «Аврора», 2 очередь	ул. Садовническая, д. 82	A	50 000
«Disat Place III»	ул. Гашека, д. 6	A	32 800
«Бородино»	ул. Русаковская, д. 13, стр. 1	A	31 600
Центр Современной Архитектуры	ул. 2-ая Брестская, д. 6	A	30 000
«Конкорд»	ул. Шаболовка, 10	A	28600
«Эрмитаж Плаза», здание 2, здание 3	ул. Краснопролетарская, д.2/4-6	A	здание 2 – 24 000, здание 3 - 2400
«Ростэк»	пр. Завода «Серп и Молот», д. 6	A	21 621
«Волна»	пр-т Академика Сахарова, д. 8	A	18 700
«Пушкинский Дом»	Страстной б-р, д. 9	A	18 419
«Акварин», 2 фаза	Озерковская наб., 26	A	16 800
«Покровские Ворота»	ул. Покровка, д. 40, стр. 3	A	14 772
«Central City Tower», 2 очередь	Овчинниковская наб., 22-24	A	14 000
«Pollars», здание А, Б, В	ул. Дербеневская, вл. 11	B	60 000
«Станиславский Центр», 1 очередь	ул. Малая Коммунистическая, д.21	B	25 164
Офисный центр на Преображенской набережной	ул. Электrozаводская, д. 27	B	35 000
«Станиславский Центр», 2 очередь	ул. Малая Коммунистическая, д.21	B	12 937
«Авиа-Плаза», 3 очередь	ул. Авиамоторная, д. 10	B	6 300


Карта расположения объектов, запланированных к вводу в эксплуатацию в 2006 г.



 -офисы класса А:

- 1 - «Неглинная Плаза»
- 2 - «Северная Башня»
- 3 - «Сокол Бридж»
- 4 - Бизнес Парк «Аврора» (2 очередь)
- 5 - «Ducat Place III»
- 6 - «Бородино»
- 7 - Центр Современной Архитектуры
- 8 - «Конкорд»
- 9 - «Эрмитаж Плаза». Здание 2,3
- 10 - «Ростек»
- 11 - «Волна»
- 12 - «Пушкинский Дом»
- 13 - «Аквамарин», 2 фаза
- 14 - «Покровские Ворота»

15 - «Central City Tower» (2 очередь)

 - офисы класса В:

- 1 - «Pollars»
- 2 - Станиславский Центр (1 очередь)
- 3 - Офисный центр на Преображенской набережной
- 4 - «Станиславский Центр» (2очередь)
- 5 - «Авиа-Плаза» (3 очередь)

Прогноз на 2006 г.

По основным показателям:

- В 2006 г. спрос на офисные помещения высокого класса останется на прежнем высоком уровне и будет иметь тенденцию к увеличению;
- Уровень вакантных площадей сохранит диапазон этого года и оценивается как 4 -5 % в офисных помещениях класса А и 7 - 8 % в офисных помещениях класса В;
- Прогнозируется рост средних базовых арендных ставок для офисных помещений класса А - 6 – 9 %, для офисных помещений класса В - 5 – 7 %;
- К вводу в 2006 г. запланировано примерно 1 100 000 кв.м офисных помещений высокого класса.

Основные тенденции:

■ Новое строительство

- Продолжится проявление зонирования Москвы по районам офисной застройки.
- В связи с ограниченным количеством участков в центре и увеличением спроса на офисные помещения в других районах все существеннее будет развиваться тенденция децентрализации. Наиболее активно осваиваемыми районами будут ЗАО, ЮЗАО, САО, СВАО и ВАО, что связано с повышенной деловой активностью в данных районах.
- Освоение территорий высвобождаемых промзон.

■ Конкуренция

Прогнозируется увеличение конкуренции между владельцами офисных площадей, связанной с вводом все большего числа офисных центров, соответствующих современным стандартам, что будет способствовать предложению арендаторам более выгодных условий, а также строительству и вводу проектов, максимально соответствующих международным стандартам, и удовлетворяющих потенциальных арендаторов по всем параметрам: техническое оснащение, планировки, наполнение инфраструктурой, современное и качественное управление, включающее предоставление полного спектра необходимых услуг.

■ Инвестиции

В 2006 г. планируется выход на рынок офисной недвижимости новых игроков — крупнейших российских и международных банков, а также строительных компаний, заинтересованных в девелопменте участков под коммерческую недвижимость. Среди них можно назвать следующие компании: институциональные инвесторы - JER, Alfa Capital Partners и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), строительная компания «Интеко».

■ Новые форматы

- Сохранится интерес девелоперов к такому формату офисного центра, как бизнес-парк.
- Прогнозируется появление нескольких новых проектов подобного типа.
- Наблюдается тенденция увеличения числа проектов формата «многофункциональный комплекс». Заявлено о строительстве нескольких подобных проектов.

ОБЗОР РЫНКА ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Общий объем качественных торговых площадей на начало 2006 г. составил примерно 2 млн. кв.м. Общее количество торговых центров в Москве составило около 150. В 2006 г. запланировано строительство порядка 700 тыс. кв.м. качественных торговых площадей. Запланированное к строительству количество торговых центров -18.

Состояние рынка. Итоги года

В 2005 г. существенных изменений на рынке торговых помещений не произошло. Данный сегмент остается одним из самых динамично развивающихся в коммерческой недвижимости, что объясняется высоким уровнем доходности и ставок капитализации, а также достаточно низким сроком окупаемости в сравнении с западными странами.

Активными инвесторами на рынке торговых помещений Московского региона выступают как западные, так и российские инвесторы.

В этом году было введено примерно 670 000 кв.м качественных торговых помещений.

В целом, общий объем качественных торговых помещений на начало 2006 г. оценивается на уровне 2 млн. кв.м.

В 2006 г. планируется к вводу 700 000 кв.м, что, соответственно, приведет к увеличению общего объема до 2 млн. 700 тыс. кв.м.

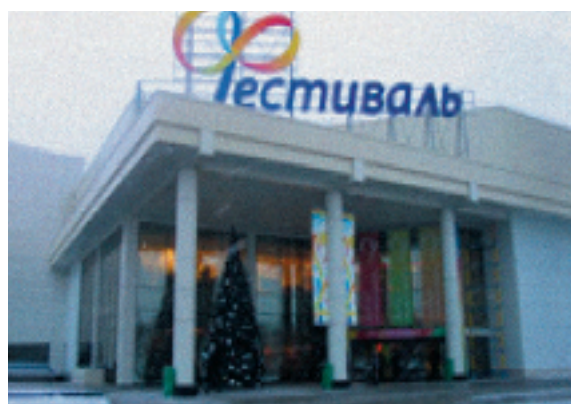
Развитие рынка идет не только количественным, но и качественным образом. Новые торговые комплексы строятся в соответствии с современными форматами розничной торговли, удовлетворяя потребительский спрос, диктующий предоставление более качественных услуг.

При высоком нарастании темпов ввода торговых площадей уровень обеспеченности торговыми площадями все еще существенно ниже, чем в основных западных столицах. Спрос на торговые помещения крайне высок, и нарастающее предложение его пока не обеспечивает. Уровень вакантных площадей очень низок (3-5 %) и складывается, в основном, за счет неудачных торговых комплексов (неправильно выбранное расположение, концепция).

Ключевые проекты 2005 г.

Знаковым событием был выход на рынок в 2005 г. (официальное открытие состоялось 15 декабря 2004 г., фактическое открытие в январе 2005 г.) торгового центра «Мега Химки», расположенного в г. Химки, мкрн. 8, общей площадью 230 000 кв.м. «Мега Химки» - успешный

проект с продуманной концепцией, аналогичной концепции ТЦ «Мега – Теплый стан», один из наиболее больших по площади торговых центров в Московском регионе.



ТЦ «Фестиваль»

Не менее значительны такие проекты, как «Европарк» (Рублевское шоссе, общая площадь 86 500 кв.м), открыт в мае, «РИО» (Большая Черемушкинская, 1, общая площадь - 92 000 кв.м), открытие состоялось 24 июня, и «Фестиваль» (Мичуринский проспект, 56 000 кв.м) - открылся в сентябре. Данные центры представляют собой проекты окружного масштаба с хорошо продуманной концепцией.

В декабре 2005 г. открылся торговый центр регионального масштаба «Ритейл Парк», расположенный на ул. Дорожная. Общая площадь объекта - 47 500 кв.м. Успешность «Меги» показала привлекательность формата «торгового парка», когда фактически несколько магазинов находятся на одной территории, объединенные единой концепцией. Как правило, присутствуют несколько якорных арендаторов, у каждого свой отдельный вход, их объединяет единая центральная зона, где, как правило, размещается развлекательный сектор и «фуд-корт», вокруг которых располагают других арендаторов. В «Ритейл Парке» концепция получила свое развитие. Якорные арендаторы: «ОВИ», «М-Видео» и др.

Ключевые тенденции рынка торговых помещений 2005 г.

- Повышение активности освоения спальных районов города;
- Освоение новых площадей в ближнем Подмоскowie (включая и строительство, и покупку, и аренду), что объясняется ограниченным количеством участков в центре и нехваткой торговых помещений в спальных районах;
- Усиление развития конкуренции между торговыми комплексами;
- Переход сетевых операторов на многоформатность ведения бизнеса;
- Усиление влияния западных сетевиков на Московский рынок:
 - Наиболее известные западные сетевики на российском рынке: IKEA, Auchan, Ramstore, Metro.



ТЦ «ЕвроПарк»

Крупные сетевые операторы заявили о следующих планах: METRO Group собирается открыть магазины электробытовой техники Media Markt. Auchan Group выйдет на московский рынок с новыми форматами супермаркетов Atac (площадью до 5 тыс. кв.м) и Elea (площадью от 1 до 1,5 тыс. м²);

- Количество магазинов «Рамстор» в Москве в 2005 году достигло 29;
- На российский рынок выходят международные операторы: Kingfisher (гипермаркеты Castorama), REWE Group (супермаркеты Billa);
- К Российскому рынку активный интерес проявляют французские сети супермаркетов Intermarche, Carrefour и немецкие сети дискаунтеров Aldi и Lidl.

- Рост конкурентоспособности отечественных ритейлеров.
Идет активное развитие розничных операторов, осваиваются новые формы выхода на рынок: создаются собственные дочерние предприятия (филиалы), совместные предприятия, растет доля франчайзинга. Самыми быстрорастущими российскими сетями, работающими на Московском рынке, являются: «Пятерочка», «Перекресток», «Копейка», «7 Континент», «Дикси».
- Тенденция к укрупнению формата.

Ставки

В 2005 г. изменение ставок на торговые помещения было незначительным.

В концептуальных торговых комплексах и расположенных на основных торговых коридорах рост ставок составил в среднем 3- 5 %. В неконкурентных же торговых комплексах (неудачно расположенных, с несоответствующей рынку концепцией) наблюдалось снижение ставок (максимальное до 4 %). В целом, можно говорить о стабилизации рынка.

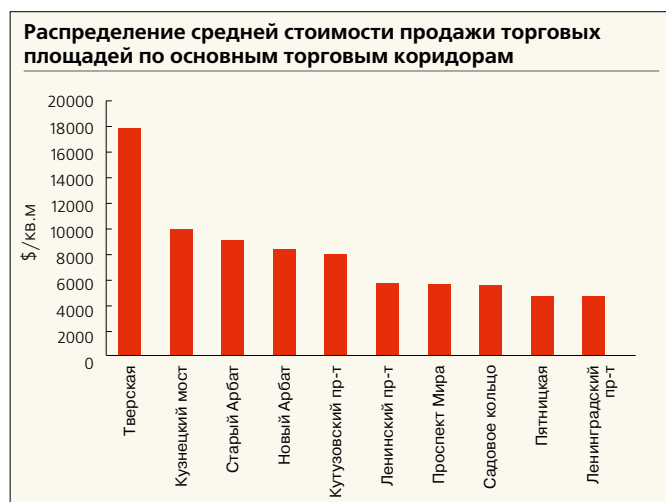
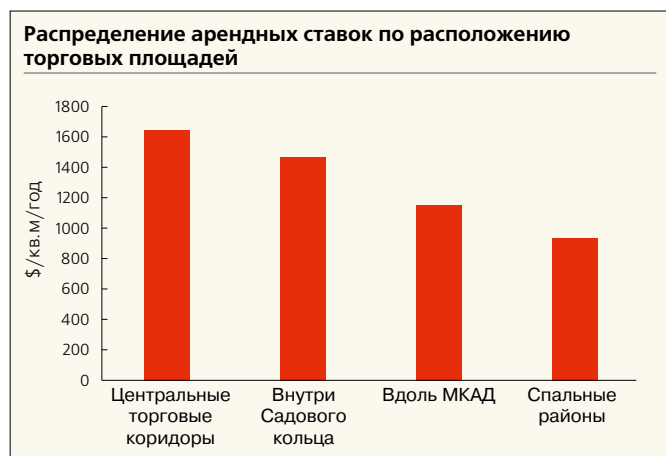
	\$/кв.м/год
ТЦ в центральных торговых коридорах	600 – 4000
ТЦ внутри Садового кольца	500 – 2500
ТЦ вдоль МКАД	300 – 2000
ТЦ в спальных районах	150 – 2500

Ставки аренды и купли/продажи сильно варьируются в зависимости от следующих параметров:

- Расположение,
- Масштаб и вид торгового комплекса,
- Тип и профиль арендатора (известность торговой марки, тип продукции, размер арендуемой площади, срок аренды).

Распределение арендных ставок по месторасположению

Наиболее высоки арендные ставки на торговые помещения, расположенные на центральных торговых коридорах и в центре, что объясняется высоким спросом на эти помещения.



Внутри основных торговых коридоров распределение ставок выглядит следующим образом: самые высокие ставки отмечены в районе Тверской ул., ул. Кузнецкий Мост, ул. Старый и Новый Арбат. На этих улицах в 2005 г. рост ставок был самым высоким в Москве и составил примерно 4-5 %.

Наиболее востребованными торговыми площадями на этих коридорах были помещения 80 – 200 кв.м, что объясняется и тем, что на большинство имеющихся торговых помещений большей площади заключены договора аренды. Однако прогнозируется появление предложения некоторых из них, в связи с окончанием сроков, и нежеланием некоторых арендаторов продлевать договора (отдают предпочтение концептуальным торговым центрам, расположенным в других районах и с меньшей арендной ставкой).

Распределение арендных ставок по типу и профилю арендатора

Наименьшие ставки доступны якорным арендаторам. Размер такой ставки зависит от арендуемой площади и конкретного профиля арендатора. В среднем, ставки аренды в торговых комплексах для них составляют 150 – 300 \$/кв.м/год.

Уровень арендных ставок для всех других арендаторов лежит в диапазоне от 300 \$/кв.м/год до 2500 – 4000 \$/кв.м/год. Стоимость аренды для каждого конкретного арендатора зависит от следующих параметров: арендуемая площадь, срок аренды, известность торговой марки, тип продукции. Чем выше первые три параметра, тем ниже ставки аренды. Тип продукции влияет на стоимость арендной ставки следующим образом: чем выше соответствие типа продукции концепции торгового центра и чем больше заинтересованность в данном типе продукции у торгового центра, тем ниже арендные ставки.

Спрос

При постоянном планомерном вводе новых торговых площадей в Москве, в сравнении с основными европейскими столицами, по-прежнему наблюдается низкая обеспеченность торговыми площадями. Спрос на качественные торговые площади довольно высок. Увеличению спроса способствует активное развитие присутствующих на рынке ритейлеров и приход на рынок большого числа новых компаний. Вакантные площади оцениваются на уровне 3 – 5 %. При этом в успешных


ТЦ «Мега»

концептуальных торговых центрах уровень вакантных площадей составляет примерно 1 %, и этот процент вызван, как правило, подбором арендатора, наиболее соответствующего концепции (количество запросов на существующую вакантную площадь в таких торговых центрах велико - т.н. «очередь арендаторов»). В менее же удачных торговых центрах (неправильно выбранное месторасположение, концепция и пр.) уровень вакантных площадей может достигать 10 %. Но даже в самых неуспешных торговых комплексах при условии рыночных арендных ставок уровень вакантных площадей не более 50 %, в условиях же снижения арендных ставок, этот показатель существенно ниже.

Распределение спроса на качественные торговые площади

По расположению

С точки зрения расположения спрос, прежде всего, определяют покупательские потоки. Наиболее предпочтительным является следующее расположение торгового центра: пешеходные «коридоры», места легкой транспортной доступности (вблизи метро, основных магистралей, транспортных развязок).

Наиболее востребованным, как и ранее, остается Центр и основные торговые коридоры столицы: Тверская улица, Новый Арбат, Старый Арбат, Кутузовский проспект, Садовое кольцо, Ленинградский проспект, Ленинский проспект и, в том числе, расположенные в центре бутиковые улицы: Третьяковский пр-д, Столешников пер., Кузнецкий Мост, Петровка. По сравнению со средними показателями по Москве арендные ставки на этих коридорах наиболее высоки, количество сделок наибольшее.

Также большим спросом пользуются торговые комплексы, расположенные в непосредственной близости от метро и на основных транспортных магистралях.

Дефицит торговых площадей ощущается в восточном и южном округах Москвы, что связано с наименьшей строительной активностью торговых комплексов в этих районах.

Большой спрос на торговые помещения сохраняется в спальных районах столицы, что также связано с недостатком предложения в них.

По концепции

В связи с увеличением предложения, потенциальные арендаторы стали более требовательны к выбору торгового комплекса.

Важным является сервис, предоставляемый в торговых центрах арендаторам, формы сотрудничества (договоров, отношений).

Существенное значение теперь имеют все факторы, влияющие на потребительский поток:

- К торговому комплексу должны быть организованы легкие транспортные подъезды;
- Должно быть достаточное количество парковочных мест;
- Здание торгового комплекса должно иметь качественное техническое оснащение, разумные планировки, обеспечивающие потенциальным покупателям легкий доступ ко всем расположенным на его территории арендаторам;
- Иметь ярко выраженную концепцию, обеспечивающую потребителя всеми вариациями услуг в соответствии с позиционированием торгового центра. Например, в торговых комплексах, рассчитанных на семейного потребителя, должны присутствовать типы продукции, рассчитанные на разный возраст, развлекательный же сектор в таких торговых комплексах должен быть также рассчитан на семейного потребителя (это подразумевает как отдельные виды досуга для каждой возрастной группы, так и для совместного времяпрепровождения).

По площади

Наибольшее количество заявок в основных торговых коридорах и концептуальных торговых комплексах приходится на помещения площадью от 100 до 200 кв.м.

Немного менее востребованы большие площади (до

1000 кв.м), на них приходят заявки от крупных сетевых арендаторов. Появляется тенденция роста спроса на площади от 300 до 700 кв.м.



ТЦ «Ладья»

Замечено увеличение заявок на очень крупные площади (от 6 000 кв.м), что связано с развитием такого формата торговли, как универмаг.

По источникам спроса

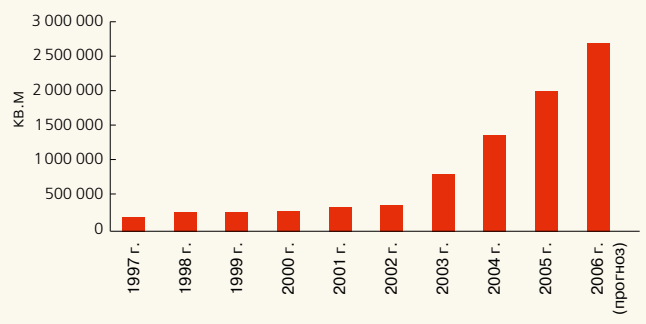
Самое высокое количество заявок на аренду помещений приходится на сетевых операторов, специализирующихся на разных форматах - одежда, спортивные товары, товары для дома, продукты, бытовая техника и электроника, развлекательный сектор и т.д., что связано с активным развитием таких присутствующих на рынке компаний, как «Эльдорадо», «М Видео», «Техносила», «Старик Хоттабыч», «Спортмастер», «Детский мир», «Перекресток», «Рамстор», «Формула кино» и др. и появлением новых сетевых ритейлеров, например, Marks & Spencer, British House, C&A.

Что касается формата арендаторов, то распределение происходит следующим образом: магазины одежды (примерно 40 % общего спроса), далее - бытовая техника, следующие - продуктовые, примерно одинаковое количество магазинов, специализирующихся на товарах для дома и спортивных товарах, также существенный объем имеют компании, профилем которых является развлекательный сектор.

Предложение

В 2005 г. было введено примерно 670 000 кв.м. качественных торговых площадей в торговых комплексах. Общий объем качественных торговых площадей в современных торговых комплексах к началу 2006 года оценивается на уровне 2 млн. кв.м. При этом предложение торговых площадей не покрывает растущий спрос, в связи с чем динамичное развитие рынок торговых помещений продолжит и в 2006 г. Ожидается ввод примерно 700 000 кв.м. качественных торговых площадей в современных торговых комплексах, что влечет увеличение общего объема до 2 700 тыс. кв. м. Общее количество крупных торговых центров в Москве на начало 2005 г. составило примерно 130. За прошедший год было введено еще примерно 20 торговых комплексов. В 2006 г. планируется к строительству 18 торговых комплексов.

Распределение ввода качественных торговых площадей



Объем предложения увеличивается за счет нового строительства и реконструкции старых торговых комплексов.

Распределение направлений нового строительства торговых комплексов

Новое строительство ведется в основном на участках, расположенных:

- на пересечении МКАД с основными магистралями,
- в районе третьего транспортного кольца,
- вдоль основных магистралей,
- в спальных районах комплексной застройки,
- рядом с метро,
- в центре Москвы (в связи с недостатком новых участков для строительства активно осваиваются подземные пространства (например, ведется строительство торговых комплексов Павелецкая площадь,



ТЦ «Подсолнухи»

Пушкинская площадь, Площадь Тверской заставы, ввод которых запланирован в 2006 году).

- начинается освоение территорий выводимых промзон.

Распределение строительства по расположению

- В начале 2005 г. распределение торговых площадей по месторасположению очень неравномерно: наибольшее количество в центре Москвы, в Западном и Северных районах, нехватка ощущается в спальных районах комплексной застройки (за исключением Митино), в ВАО и ЮАО.
- Сейчас ситуация стремится к выравниванию предложения по расположению. В 2005 г. строительство новых объектов по округам выглядело так: наибольшее количество объектов были введены в ЮАО – общее количество 6 объектов, далее СВАО, ЮВАО и ВАО по 3 объекта, в ЦАО, ЮЗАО и СЗАО по 2 объекта. Однако в распределении общего предложения торговых площадей по округам все еще преобладают ранее названные ЦАО, ЗАО и САО, а ввод новых объектов в ЮАО и в ВАО пока не покрыл существующего дефицита, в связи с чем прогнозируется и дальнейшее строительство в этих округах.

Реконструкция

В связи с недостатком участков под строительство и привлекательностью расположения многих в настоящее время неконкурентных старых торговых комплексов, замечено появление большого количества проектов по их реконструкции. Реновация этих торговых комплексов происходит в соответствии с требованиями рынка

и включает изменение концепции, улучшение технического оснащения, изменение планировок и увеличение торговых площадей (в тех, в которых это возможно).

Распределение строительства новых торговых центров по формату

- Превалирующее число новых торговых комплексов отдают часть помещений под размещение развлекательного сектора (торгово-развлекательные комплексы). Это связано, в первую очередь, с увеличением конкуренции между торговыми комплексами и является способом привлечения покупателей. Грамотно организованная развлекательная инфраструктура может существенно увеличить потребительский поток;
- Продолжается строительство торговых комплексов в формате гипермаркета. Основное расположение: вдоль МКАД, в спальных районах;
- Возобновилась тенденция ввода торговых комплексов формата «универмаг»: реконструкция «Лейпцига» и «Бухареста», реконструкция торгового центра ЦУМ (универмаг luxury);
- Началось строительство торговых центров формата ритейл – парк.

Наиболее значительные проекты, введенные в эксплуатацию в 2005 г.

Название	Адрес	Масштаб объекта	Площадь
«Мега Химки»	г. Химки, мкрн. 8	региональный	230 000
«РИО»	Большая Черемушкинская ул., 1	окружной	92 000
«Европарк»	Рублевское ш., 62	окружной	86 500
«Фестиваль»	Мичуринский проспект, Олимпийская деревня, 3	окружной	61 577
«Рамстор на Севастопольском»	Севастопольский пр-т, 11Е	суперокружной	55 000
«Retail Park»	ул. Дорожная, д. 1	региональный	47 500
«REAL Братеево Молл Гэллери»	Проектируемый проезд 5396, д. 15	окружной	35 000
«Варшавский»	Варшавское ш., 87б	суперокружной	35 000
«ИКЕА Белая Дача»	Люберецкий р-н, мкр-н Белая Дача, 14-й км	региональный	29 500
«Ладья»	Дубравная ул., 34/39	районный	26 000
«REAL Сигнальный Молл Гэллери»	Сигнальный пр-д, д. 37	окружной	25 000
«Подсолнухи»	Открытое шоссе, 9	окружной	19 000
«Формат 22» (1 очередь)	Мытищи, Олимпийский пр-т, 29	суперокружной	17 000
«Дружба», реконструкция	Новослободская ул., 4	окружной	16 700
«Dream House»	дер. Барвиха, 85/1	районный	12 580
«Free Дом»	71 км МКАД	районный	8 000

Наиболее значительные проекты, запланированные к вводу в эксплуатацию в 2006 г.

Название	Адрес	Масштаб объекта	Площадь
«Мега молл Белая Дача»	Люберецкий р-н, мкр-н Белая Дача, 14-й км	региональный	240 000
«Европейский»	Киевская пл., 1	региональный	180 000
ТРЦ на Рязанке	Рязанский проспект, 2	суперокружной	140 000
ТЦ на Ореховом бульваре	Ореховый б-р	суперокружной	100 000
«Щука»	м. Щукинская	суперокружной	98 800
«Глобал Сити» (2 очередь)	Кировоградская ул.	окружной	43 000
«Аэробус», ТОЦ	Варшавское ш., 95	суперокружной	35 362
«Галерея Москворечье»	Ул. Москворечье, 5	окружной	30 000
«Мытищи-Плаза»	Мытищи, Шараповский проезд, 18	окружной	26 600
«Час Пик»	МКАД, 87 км	окружной	25 000
«ЦУМ» 2 очередь	ул. Петровка, 2/1	окружной	25 000
«Тряпка»	Ленинградское шоссе	суперокружной	20 000
«Формат 22» (2 очередь)	Мытищи, Олимпийский пр-т, 29	суперокружной	17 000
«Метромаркет на Шаболовке»	Шаболовка, 30а	районный	9 300

Карта расположения значительных объектов, введенных в эксплуатацию в 2005 г. и планируемых к вводу в эксплуатацию в 2006 – 2007 г.



🚩 - объекты, введенные в эксплуатацию в 2005 году:

- 1 - «Мега Химки»
- 2 - «РИО»
- 3 - «Европарк»
- 4 - «ФестивальЭ
- 5 - «Рамстор на Севастопольском»
- 6 - «Retail Park»
- 7 - «REAL Братеево Молл Гэллери»
- 8 - «Варшавский»
- 9 - «ИКЕА Белая Дача»
- 10 - «Ладья»
- 11 - «REAL Сигнальный Молл Гэллери»
- 12 - «Подсолнухи»
- 13 - «Формат 22» (1 очередь)
- 14 - «Дружба», реконструкция
- 15 - «Dream House»
- 16 - «Free Дом»

🚩 - объекты, запланированные к вводу в эксплуатацию в 2006 году:

- 1 - «Мегамолл Белая Дача»
- 2 - «Европейский»
- 3 - ТРЦ на Рязанке
- 4 - ТЦ на Ореховом бульваре
- 5 - «Щука»
- 6 - «Глобал Сити (2 очередь)»
- 7 - «Аэробус», ТОЦ
- 8 - «Галерея Москворечье»
- 9 - «Мытищи-Плаза»
- 10 - «Час Пик»
- 11 - «ЦУМ» (2 очередь)
- 12 - «Тряпка»
- 13 - «Формат 22» (2 очередь)
- 14 - «Метромаркет на Шаболовке»

🚩 - объекты, запланированные к вводу в эксплуатацию в 2007 году:

- 1 - «Авиапарк»
- 2 - «Эмерал»
- 3 - «Павелецкая площадь»
- 4 - «Смоленский пассаж» (2 очередь)
- 5 - «ТЦ на Можайке»
- 6 - «Семеновский»

Прогноз на 2006 г.

По основным показателям:

- В 2006 г. спрос на качественные торговые помещения останется крайне высоким;
- Уровень вакантных площадей сохранит диапазон этого года (3-5 %);
- Рост арендных ставок будет незначительным и составит примерно 3-4 %;
- К вводу запланировано примерно 700 000 кв.м качественных торговых помещений.

Основные тенденции:

■ Новое строительство

В связи с ограниченным количеством участков в центре и неравномерностью предложения (нехватка торговых помещений в спальных районах) прогнозируется:

- поэтапное развитие территории вокруг ТТК,
- освоение подземных площадей в центре Москвы,
- освоение территорий выводимых промзон,
- увеличение строительства в ближайшем Подмосковье,
- усиление активности освоения спальных районов города.

Также прогнозируется увеличение числа проектов реконструкции старых ТЦ, их реконцепция.

■ Конкуренция

В связи с увеличением предложения, и его однообразностью (по схожести концепций, набору арендаторов) будет прослеживаться все большее усиление конкуренции ТЦ. По тем же причинам будет сохраняться тенденция перехода конкуренции с количественного уровня на качественный.

Перед неудачными ТЦ встанет необходимость провести реконцепцию.

Новые ТЦ для того, чтобы быть конкурентоспособными, более тщательно будут подходить к выбору концепции, повышать качество управления ТЦ.

Доля развлекательной части в торгово-развлекательных центрах будет расти. При проектировании и

строительстве новых торговых центров увеличивается доля площадей, предназначенных для размещения предприятий индустрии развлечений - кинотеатров, боулинг-центров, игровых зон и пр.

Данные изменения обусловлены ростом благосостояния населения - потребители готовы и желают тратить средства на дополнительные услуги.

Однако у этого роста есть два сдерживающих фактора: доходность предприятий индустрии развлечений ниже уровня доходности торгового центра, а также отсутствие крупных операторов.

Прогнозируется выход на рынок новых международных марок, что вызвано крайним дефицитом – однообразностью предложения по набору операторов в существующих ТЦ.

Увеличение числа концептуальных специализированных торговых центров.

Пример – торговый центр «Тряпка» на Ленинградском шоссе, общей площадью 20 000 кв.м. Важность этого проекта – его специализация (текстиль), в ТЦ будут продаваться почти все текстильные марки, представленные в России.

■ Инвестиции

Прогнозируется рост иностранных инвестиций, что объясняется привлекательностью рынка, его высокой доходностью. При этом ожидается увеличение сроков окупаемости проектов торговых центров, связанное с большими затратами на качество, концепцию и подорожанием себестоимости строительства.

Увеличится число сделок по инвестиционным продажам торговых центров.

■ Новые форматы

Прогнозируется увеличение числа торговых центров формата магазина шаговой доступности.

Будет увеличиваться число торговых центров в формате универмаг с основным направлением их строительства в спальных районах и размещением в гипермаркетах вдоль МКАД, в спальных районах.

Также получит развитие новый формат торгового центра - ритейл-парк.

ОБЗОР РЫНКА СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

Состояние рынка. Итоги года

2005 г. стал знаковым для рынка складской недвижимости и был ознаменован увеличением девелоперской активности. Началось строительство нескольких крупных (площадью свыше 200 000 кв.м) современных складских комплексов: «Крекшино», «Ленинградский терминал», «Пушкино». В «Крекшино» первая очередь сдана в эксплуатацию в 4 кв. 2005 г.

Рынком складской недвижимости заинтересовались крупные международные инвестиционные фонды (в частности, Raven Russia Limited объявил о планах инвестирования \$850 млн. в складскую недвижимость Московского региона, фондом были заключены три сделки по приобретению крупных складских комплексов. В конце 2005г. фонд приобрел первую очередь логистического парка «Крекшино» и два складских комплекса общей площадью 41 600 кв. м (на Дорожной улице и на Новорижском шоссе) у компании «Кулон» за \$18,6 млн.).

Объем нового строительства качественных складских помещений в 2005 г. составил примерно 380 000 кв.м. При этом наблюдается острый дефицит на подобные площади, в первую очередь, обусловленный бурным развитием ритейла, а также производителей и импортеров товаров и пищевых продуктов.

Уровень вакантных площадей в качественных складских комплексах оценивается на помещения класса А на уровне 0 %, на помещения класса В - примерно 3 %, что объясняет практически полное отсутствие свободных складских площадей, соответствующих международным стандартам, и сохранение разрыва между ценовыми ожиданиями арендаторов и возможностями девелоперов предложить качественный продукт по более низкой цене. Главное событие этого года – появление нескольких крупных спекулятивных проектов, обеспечивших существенный прирост площадей.

При этом сохраняется тенденция строительства складских комплексов «под себя» (built-to-suit). Эта тенденция сохранится и в будущем, о планах строительства складских комплексов уже заявили ряд компаний (среди которых - «Ароматный мир», «Ростик

На начало 2006 г. общий объем складских площадей, соответствующих международным стандартам, составляет 670 000 кв.м. В 2005 г. на рынок вышло несколько новых крупных проектов международного стандарта. За счет заявленных к строительству площадей в 2006 г. ожидается увеличение общего объема складских площадей, соответствующих международным стандартам на 780 000 кв.м.



«Ленинградский Терминал»

групп», «Балтика», «Евросеть», «Пятерочка»). Многие логистические операторы перешли к аренде складских помещений, считая ее более рентабельной в сравнении со строительством «под себя» или содержанием собственного склада.

Ключевые проекты 2005 г.

Один из самых знаковых проектов 2005 г. – складской комплекс класса А «Пушкино», расположенный на Ярославском шоссе в 15 км от МКАД. В 2006 г. Запланирована к вводу в эксплуатацию первая очередь общей площадью 180 000 кв.м.

Не менее значимым проектом стал «Ленинградский терминал» - складской комплекс класса А, расположенный на Ленинградском шоссе в 13 км от МКАД, запланированной общей площадью 200 000 кв.м. Комплекс находится в процессе строительства. В 2006 г. планируется сдать в эксплуатацию 161 820 кв.м общей площади.

Еще один важный проект 2005 г. – складской комплекс класса А «Крекшино», расположенный на Киевском шоссе в 20 км от МКАД. В 4-ом квартале была сдана в эксплуатацию 1-ая очередь общей площадью 33 000 кв.м

Помимо этого, стоит отметить еще один крупный проект - «Кулон-Балтия», расположенный на Новорижском шоссе в 3 км от МКАД, складской комплекс класса А, общей

площадью 27 626 кв.м. Основными арендаторами данного комплекса стали «Stockmann», заключившая договор на долгосрочную аренду на 8 700 кв.м., «Schneider Electric», заключившая договор на долгосрочную аренду на 9 200 кв.м, «Прагматик Экспресс», заключившая договор на долгосрочную аренду на 6 600 кв.м.

Также в 2005 г. была сдана в эксплуатацию вторая очередь (площадью 27 000 кв.м) складского комплекса класса А «Томилино», Рязанское, Новорязанское шоссе, 6 км. от МКАД. Крупными арендаторами стали сеть универмагов «Фамилия», заключившая договор на аренду 8 424 кв.м, и группа компаний «Вертикаль», заключившая договор на 7 866 кв.м.

Ключевые тенденции рынка складских помещений в 2005 г.

- Увеличение инвестиционной активности в данном секторе коммерческой недвижимости;
- Появление крупных проектов инвестиционного качества, соответствующих международным стандартам, обуславливающих появление приемлемого предложения по качеству и цене для крупных потребителей;
- Формирование арендной ставки на базе чистой арендной ставки (triple net – rent rate) и прибавление операционных расходов по принципу open book (в соответствии с фактическими расходами);
- Аренда логистами складских помещений (несколько крупных логистических компаний сняли в аренду складские помещения, реализовав ранее им принадлежащие).

Ставки

В 2005 г. уровень арендных ставок на объекты, соответствующие международным стандартам, не изменился. Но, если считать уровень ставок как среднее по проведенным сделкам, то мы заметим понижение. Это связано с тем, что в крупных проектах сдавались в аренду большие площади, к формированию ставок на которые проявлялся более гибкий подход, и в большинстве случаев арендные ставки на большие по объему площади снижались.

Намечается тенденция к общему понижению уровня арендных ставок, на максимальные ставки могут



рассчитывать действительно более удачные проекты, что объясняется выходом на рынок большого количества новых проектов профессиональных девелоперов.

На декабрь 2005 г. арендные ставки /без НДС, включая операционные расходы/составили:	
	\$/кв. м/год
Класс А	135 - 160
Класс В	110 - 130

Операционные расходы составляют:	
	\$/кв. м/год
Класс А	20 - 25
Класс В	10 - 15

Ставки аренды на качественные складские помещения начинают диверсифицироваться в зависимости от следующих параметров: объем арендуемой площади, срока аренды, известности (надежности) арендатора. Ранее диверсификация существовала только по параметрам расположения и качества объекта. Чем выше первых три параметра, тем выше вероятность более гибкого подхода со стороны девелоперов к формированию арендных ставок. Чем дальше складской комплекс расположен от Москвы и ниже его качество, тем меньше на него арендные ставки.

Сделок по продажам складских помещений практически нет, что связано с крайне малым предложением складских комплексов на продажу пользователям, и, следовательно, имеющиеся предлагают по высоким ценам. Уровень цен на существующие на рынке предложения колеблется в диапазоне от 1000 до 1200 \$/кв.м.

В 2005 г. продолжилась практика заключения договоров предварительной аренды, что вызвано дефицитом качественных складских площадей, становлением на рынке цивилизованных отношений, присутствием

профессиональных операторов и «надежных» арендаторов (известных компаний, давно и успешно существующих на рынке).

Наблюдается тенденция к увеличению сроков арендных договоров.

Возросло количество сделок по приобретению складских помещений в долгосрочную аренду сроком до 10 лет (например, в комплексе «Томилино» заключен договор на аренду на срок 10 лет сетью универмагов «Фамилия»).

Спрос

Уровень спроса на современные складские помещения класса А и В имеет устойчивый рост, связанный с улучшением общей экономической ситуации, влекущим развитие существующих компаний и появление новых, являющихся основными поставщиками спроса на рынке складских помещений, таких, как логистические операторы, ритейлеры и др., и острым дефицитом предложения. Общий объем неудовлетворенного спроса на качественные складские помещения класса А, В оценивается на уровне 700 000 – 1 000 000 кв.м.

Уровень вакантных площадей в качественных складских комплексах стабильно низок.

Доля свободных площадей оценивается на уровне:

Класс А	0 %
Класс В	примерно 3 %

Все новые качественные складские комплексы поглощаются еще на этапе строительства (сдаются за 3 – 6 месяцев до сдачи в эксплуатацию).

В 2006 г. прогнозируется сохранение доли вакантных площадей на том же уровне, что связано с тем, что объем запланированных к вводу в эксплуатацию качественных складских помещений не удовлетворяет накопившийся спрос.

Распределение спроса на качественные складские помещения

По классам

Потребитель стал более разборчив в выборе складских помещений, предъявляются все более высокие требования.

Наиболее высокий спрос наблюдается на складские помещения класса А, что подтверждает нулевой процент доли свободных помещений в подобных комплексах и по-



«НЛК-Химки»

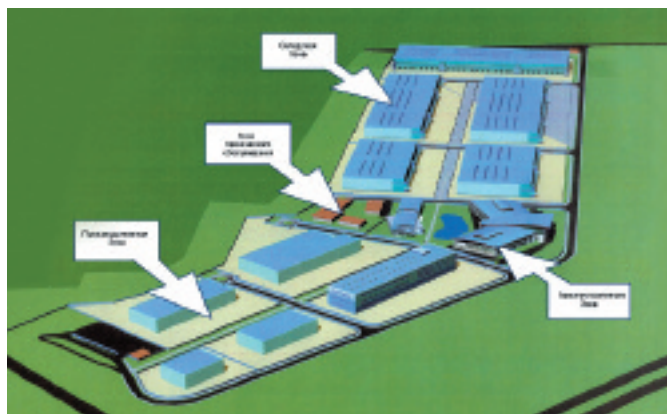
рождает дефицит предложения. В ближайшие 2-3 года прогнозируется увеличение спроса в сегменте складских помещений класса А и повышение требований арендаторов к качеству складских комплексов, что обусловлено повышением технологии бизнес-процессов и ужесточением требований к ним в условиях жесткой конкуренции и роста рынка сбыта, а так же вводом в эксплуатацию новых современных складских комплексов.

По расположению

В силу ограниченности предложения компании вынуждены жертвовать местоположением, при этом растет популярность Южного и Юго-Восточного направлений. Наибольшее количество зарпосов потенциальных арендаторов по расстоянию от Москвы относится к складским помещениям, расположенным в пределах малого бетонного кольца.

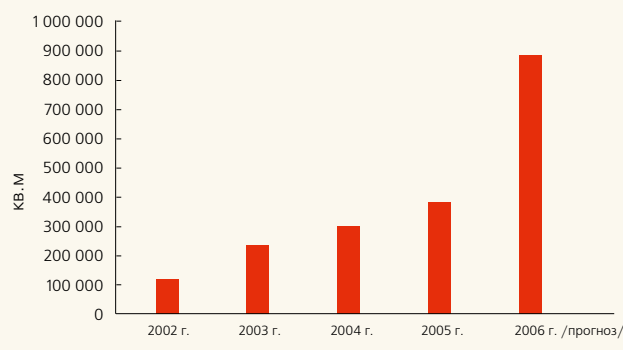
По площади

Наблюдается тенденция роста средней площади запросов. Также прослеживается тенденция увеличения спроса на дополнительные площади, вызванная существенным ростом товарооборота у многих существующих и потенциальных клиентов складских комплексов класса А и В. Спросом пользуются все качественные складские площади вне зависимости от формата - как площади в крупных комплексах, так и отдельные складские проекты (примером последнего можно привести построенный «БЭЛ Девелопмент» складской комплекс на Каширском шоссе, общей площадью 26 000 кв.м, договор аренды на него был заключен с торговым оператором «Копейка»).



«Кулон-Истра»

Распределение ввода новых складских площадей



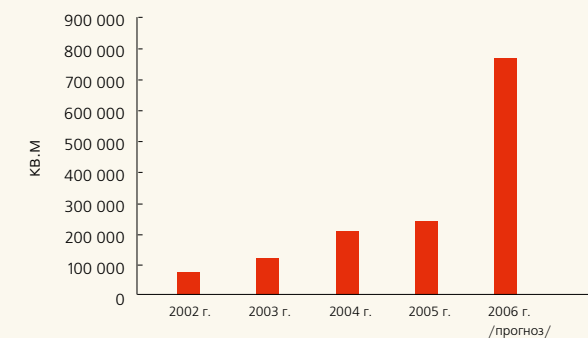
По источникам спроса

Большой объем по запросам на качественные складские помещения класса А, В исходит от логистических операторов, ритейлеров (среди которых преобладают сети супермаркетов и гипермаркетов, магазины электроники), производителей и импортеров товаров народного потребления и продуктов питания.

Прослеживается развитие новых для российского рынка типов потребителей, например, операторов на рынке канцелярских товаров и клиентов, арендующих складские помещения под размещение документов, архивов.

Прогнозируется перераспределение спроса со стороны торговых операторов в сторону предпочтения услуг, предоставляемых логистическими компаниями (ответственное хранение).

Распределение ввода новых складских площадей, соответствующих международным стандартам



Предложение

Объем качественных складских площадей на начало 2005 г. оценивался на уровне 1 270 000 кв.м. Общий объем складских площадей международного стандарта оценивался на уровне 420 000 кв. м.

В 2005 г. было введено примерно 380 000 кв.м, из них 250 000 складских помещений, соответствующих международному стандарту. Это ниже запланированного к вводу, что объясняется увеличением сроков строительства многих объектов, в частности, ни один из крупных складских объектов не был введен в эксплуатацию полностью в 2005 г. Итого на начало 2006 г. объем качественных складских площадей составил 1 650 000 кв.м.

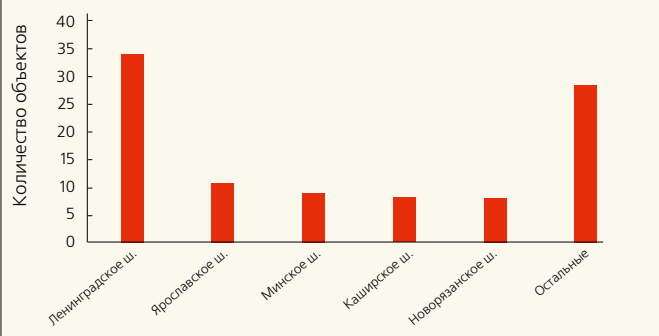
В дальнейшем прогнозируется сохранение роста объемов строительства складских площадей, соответствующих международным стандартам.

Распределение нового строительства качественных складских помещений по расположению

В 2005 г. примерно 80 % от всех площадей предлагались на северо-западном и юго-восточном направлениях, что объясняется сосредоточением наибольшего количества складских комплексов на этих направлениях, обусловленном, в числе прочего, наличием подходящих для застройки земельных участков. Северо-западное направление пользуется популярностью в связи с близостью международного аэропорта Шереметьево и большими объемами грузоперевозок, идущими с севера страны и из Европы. Юго-восточное – за счет большого количества региональных грузопотоков.

Новое строительство ведется на западном, южном и северо-западном направлениях.

Западное направление привлекательно в связи с реконструкцией Внуково, расширением Киевского шоссе и большим грузопотоком на Минском шоссе.

Распределение складских комплексов по основным транспортным магистралям, 2005 г.


Со стороны южного направления идет основной транспортный грузопоток из регионов России, помимо этого, строительство складских комплексов на этом направлении привлекательно также и за счет роста популярности аэропорта Домодедово.

Распределение нового строительства качественных складских помещений по классам

В общем объеме строительства качественных складских помещений преобладают складские комплексы класса А, что объясняется продуманным подходом девелоперов к выбору концепции застройки и существующим большим неудовлетворенным спросом, исходящим от крупных потребителей.

Наблюдается сокращение объема складов класса С и D. Данная тенденция актуализировалась как за счет перестройки неликвидных помещений, так и за счет возвращения в бывшие производственные помещения собственно самих производств.

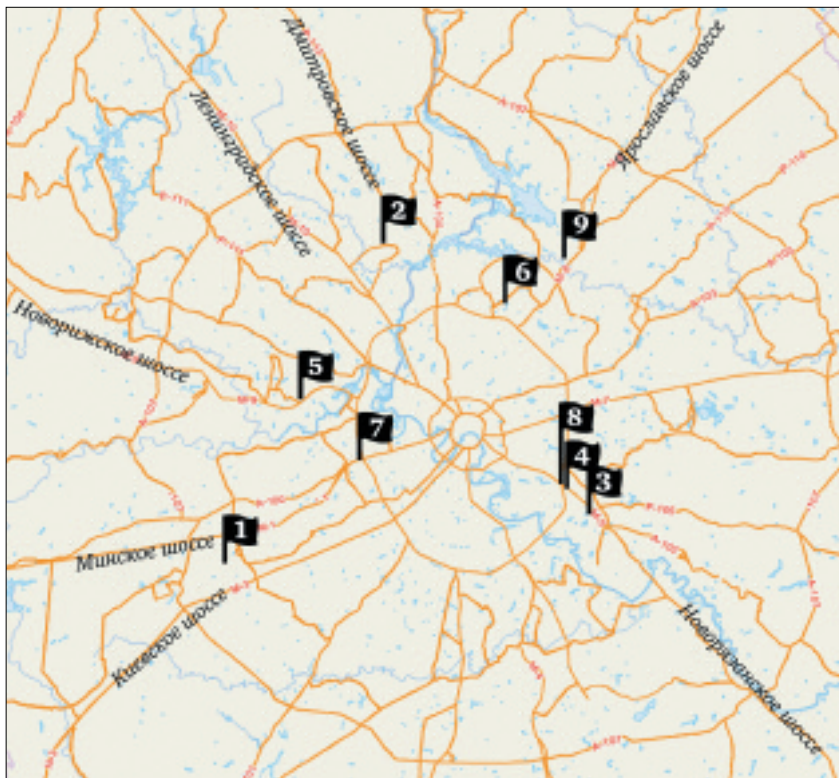
Наиболее значительные проекты, введенные в эксплуатацию в 2005 г.

Название	Тип объекта	Класс	Общая площадь	Адрес
«Крекшино», 1 очередь	СК	А	33 000	Киевское ш., 20 км
Терминал «Северный»	СК	А	30 000	Дмитровское ш., 20 км
«Томилино», 2 очередь	СК	А	30 000	Рязанское, Новорязанское ш., 6 км
«Белая Дача в Котельниках», 3 очередь	ЛП	А	29 000	Новорязанское ш., 2 км
«Кулон-Балтия»	СК	А	27 626	Новорижское ш., 3 км
«Т. Б. М.»	СК	А	20 000	Мытищи, Волковское шоссе, влад. 15
Складской терминал «Агроклон ЕМСТС»	СТ	А	10 400	Московская обл., Одинцовский р-н, пос. НИИСХ, Калинина ул., д. 1
Складской комплекс (МСК СУ 9)	СК	В	26 900	Пересечение Новорязанского шоссе и МКАД
«Молком», 2 очередь	СК	В	10 000	Ярославское ш., 12 км

Наиболее значительные проекты, запланированные к вводу в эксплуатацию в 2006 г.

Название	Тип объекта	Класс	Общая площадь	Адрес
«Пушкино», 1 очередь	ЛП	А	180 000	Ярославское ш., 15 км
«Ленинградский терминал», 1 – 4 очередь	СК	А	161 820	Ленинградское ш., 13 км
«Cross-Point»	ЛП	А	145 000	Каширское ш., 30 км
«Томилино», 3 очередь	СК	А	120 000	Рязанское, Новорязанское ш., 6 км
«NorthPoint»	ЛП	А	80 000	Алтуфьевское ш., 700 м
«Белая Дача в Котельниках», 4 очередь	ЛП	А	55 000	Новорязанское ш., 2 км
«Крекшино», 2 очередь	СК	А	30 000	Киевское ш., 20 км
«East Park»	ОСК	А	9 420	Суздальская ул., вл. 46

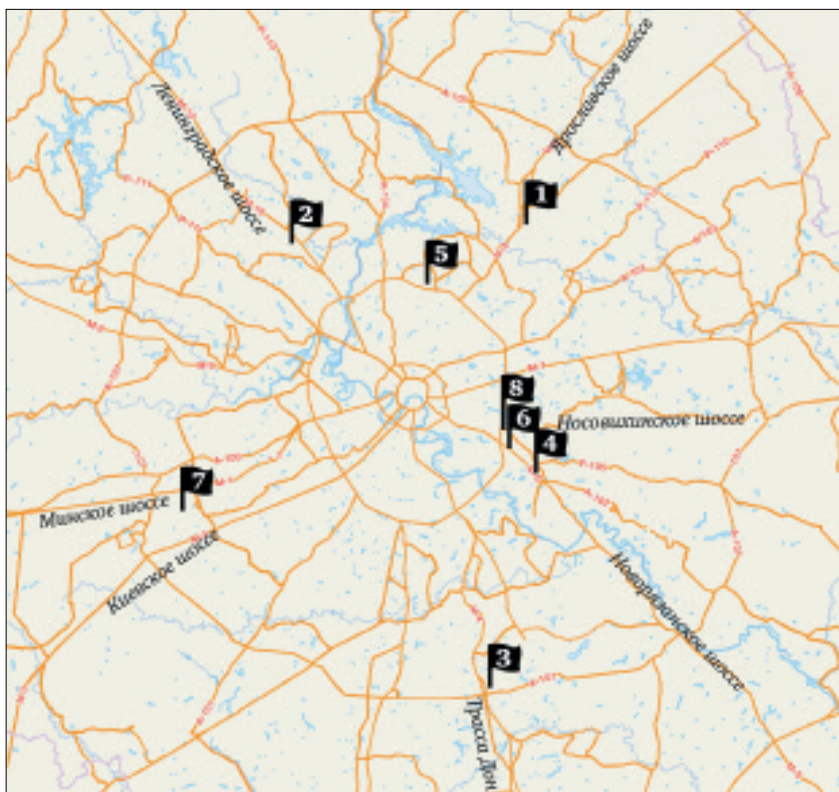
Карта расположения значительных проектов, введенных в эксплуатацию в 2005 г.



🚩 - складские комплексы, введенные в эксплуатацию в 2005 году:

- 1 - «Крекшино» (1-ая очередь)
- 2 - Терминал «Северный»
- 3 - «Томино» (2-ая очередь)
- 4 - «Белая дача» (3-ая очередь)
- 5 - «Кулон-Балтия»
- 6 - «Т.Б.М.»
- 7 - Складской терминал «Агроклон ЕМСТС»
- 8 - Складской комплекс (МСК СУ 9)
- 9 - «Молком» (2-ая очередь)

Карта расположения значительных проектов, запланированных к вводу в эксплуатацию в 2006 г.



🚩 - складские комплексы, запланированные к вводу в эксплуатацию в 2006 году:

- 1 - «Пушкино» (1-ая очередь)
- 2 - «Ленинградский терминал»
- 3 - «Cross-Point»
- 4 - «Томино» (3-я очередь)
- 5 - «NorthPoint»
- 6 - «Белая дача» (4-ая очередь)
- 7 - «Крекшино» (2-ая очередь)
- 8 - «East Park»

Прогноз на 2006 г.

По основным показателям:

- В 2006 г. сохранится дефицит на современные складские помещения;
- Уровень вакантных площадей будет на таком же низком уровне и составит 0 % на складские помещения класса А, и примерно 3 % на складские помещения класса В;
- Прогнозируется незначительное снижение роста средних базовых арендных ставок для складских комплексов;
- К вводу в 2006 г. запланировано примерно 900 000 кв.м качественных складских площадей, из них примерно 780 000 кв.м складских помещений, соответствующих международным стандартам. Ожидается выход целого ряда крупных высококачественных объектов международного уровня, как спекулятивных, так и строящихся под себя.

Основные тенденции:

- Значительное увеличение проектов, соответствующих международным стандартам.
- Прогнозируется повышение требований арендаторов к качеству складских помещений, увеличение спроса в сегменте складов класса А;
- Увеличение роста количества запросов на складские помещения в районах концентрации крупных торговых комплексов;
- Сохранение тенденции увеличения числа проектов по строительству складских и распределительных комплексов на основе built-to-suit компаниями-производителями и компаниями-поставщиками;
- Прогнозируется перераспределение спроса со стороны торговых операторов в пользу услуг, предоставляемых логистическими компаниями (ответственное хранение);
- Сохранение тенденции увеличения сроков арендных договоров;
- Прогнозируется увеличение объема складских помещений, предлагаемых на продажу (в настоящее время подобные предложения единичны);
- Сохранится тенденция формирования арендной ставки на базе чистой арендной ставки (triple net – rent rate) и прибавления операционных расходов по принципу open book (в соответствии с фактическими расходами)
- Сохранится тенденция перехода логистов к аренде складских помещений (несколько крупных логистических компаний сняли в аренду складские помещения, реализовав ранее им принадлежащие).

ОБЗОР ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА

В 2005 г. было введено в эксплуатацию 9 гостиниц, общим количеством номеров 1 033 (или 3 983 гостиничных места). В 2006 г. планируется ввести в эксплуатацию 24 гостиницы, общим количеством номеров 4 683 (или 7 441 гостиничное место).

Состояние рынка. Итоги года

В 2005 г. гостиничный сектор характеризовался бурным развитием.

Это явилось следствием следующих факторов:

- политика Правительства Москвы, направленная на увеличение туристских потоков;
- участие города Москвы в конкурсе на право проведения в нем Олимпиады – 2012.

В связи с острой нехваткой средств размещения правительство Москвы приняло ряд мер, направленных на изменение ситуации. Были созданы проекты, проведены тендеры на их реализацию, что вовлекло в этот сектор коммерческой недвижимости инвесторов и предпринимателей. По итогам 2005 г. номерной фонд Москвы можно охарактеризовать как преимущественно устаревший, количество гостиничных мест оценивается на уровне 63 000, количество номеров – на уровне 35 000. Гостиницы старой постройки, морально устаревшие и не соответствующие существующим стандартам качества (как правило, двухзвездные), составляют примерно 33% столичного номерного фонда. Качественные пятизвездочные гостиницы составляют примерно 7% гостиничных номеров, качественные четырехзвездочные гостиницы – примерно 20%, трехзвездочные гостиницы – примерно 40%.

В 2005 году было введено в эксплуатацию 9 новых объектов (новое строительство и реконструкция). Суммарное количество введенных номеров и мест составило соответственно 1 633 и 3 982. Это незначительный прирост относительно реальной потребности московского рынка средств размещения, составляющей примерно 70 000 номеров.



«Holiday Inn»

Параллельно с вводом вновь построенных и реконструированных гостиниц идет плановое закрытие части объектов на реконструкцию и под снос. Так, среди наиболее крупных объектов, закрытых в 2004-2006 годах, можно назвать такие гостиницы, как «Москва», «Минск», «Россия».



«Swissotel Красные Холмы Москва»

Гостиницы, идущие под снос или на реконструкцию

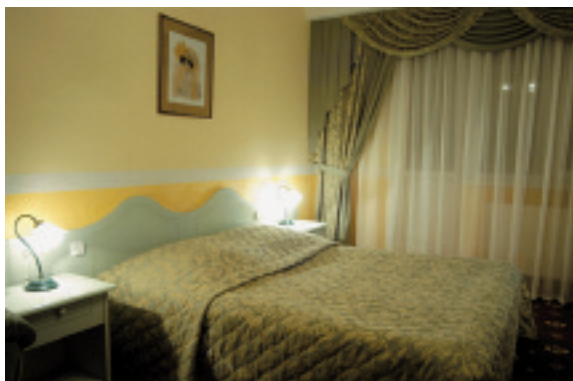
Название	Адрес	Планируемое кол-во номеров/мест	Планируемое кол-во звезд	Год закрытия	Год открытия
Москва	ул. Охотный ряд, д. 2	300/450	5*+	2004	2006
Минск	ул. Тверская, д. 22	350 номеров	3*	2005	2008
Россия	ул. Варварка, д. 6	2000 номеров	4* и 5*+	2006	-

Ключевые проекты 2005 г.

Наиболее яркими объектами гостиничного сектора в 2005 году стали гостиница «Swissotel Красные Холмы Москва», отель «Савой», «Courtyard by Marriott». Из них наиболее крупной, безусловно, является 5-звездочная гостиница «Swissotel Красные Холмы Москва», на 34 этажах которой располагается 235 фешенебельных номера, рассчитанных на 740 мест. Не менее значимым для рынка стал приход на московский гостиничный рынок сети Courtyard by Marriott, занимающей 13-е место среди самых крупных гостиничных сетей мира. Гостиница «Courtyard by Marriott», расположенная на Вознесенском переулке д. 7, имеет 218 номеров и может одновременно принять примерно 650 гостей. Кроме этого, в 2006 г. гостей столицы примет отель «Савой», открывшийся после реконструкции. Количество номеров в нем сократилось до 67 за счет улучшенной планировки и инфраструктуры.

Ключевые тенденции гостиничного сектора 2005 г.

■ Острая нехватка средств размещения на московском гостиничном рынке говорит о большом нереализованном потенциале этого сектора коммерческой недвижимости и о его высокой перспективности. Несмотря на большой спрос на высокочеловеческие гостиницы, наблюдается усиление конкуренции среди отелей, работающих в сегменте 4-5-звездочных отелей. Кроме этого появляется сильная конкуренция со стороны апарт-отелей, которые в большинстве случаев соответствуют по уровню отсутствующим в Москве 3-звездочным отелям.



Апарт-отель «Орехово»

■ В Москве продолжается строительство дорогих гостиниц в центре и сохраняется нехватка 2-3-звездочных гостиниц. Эта тенденция обусловлена очевидными причинами, среди которых стоит отметить следующие:

- стабильный спрос на гостиницы высокого класса;
- высокая стоимость земли в центре Москвы сказывается на высокой стоимости номеров, в результате чего строительство 2-3-звездочных гостиниц становится нерентабельным;
- более короткий срок окупаемости дорогих гостиниц;
- непрозрачность московского земельного рынка;
- ограниченное количество земельных участков, удовлетворяющих требованиям для 3-звездочной гостиницы по местоположению, транспортной и инженерной инфраструктуре.

■ Распространение практики, применяемой иностранными инвесторами, строительства и управления гостиницами на протяжении некоторого времени с целью последующей продажи;

■ Превышение спроса над предложением. Спрос на гостиницы эконом-класса превышает предложение в 30 раз;

■ Растет актуальность диверсификации, увеличивается количество проектов многофункциональных комплексов. Основными районами строительства подобных объектов являются Московский международный деловой центр «Москва-Сити» и туристско-рекреационная зона «Золотой Остров»;

■ Сохраняется неравномерное расположение гостиниц по районам Москвы. Несмотря на постепенное появление проектов 2-3-звездочных гостиниц, располагающихся за пределами центра, большая часть проектов по строительству и реконструкции гостиниц сосредоточена в пределах Садового Кольца;

■ Доходность гостиничного сектора продолжает оставаться низкой по сравнению с другими секторами рынка коммерческой недвижимости;

■ Сохраняется низкий уровень обслуживания в гостиничном секторе. Вследствие отсутствия конкуренции на московском гостиничном рынке, уровень обслуживания в московских гостиницах часто не соответствует требуемым стандартам;

■ Наблюдается нехватка на рынке российских гостиничных операторов. Основные отечественные застройщики, работающие на московском гостиничном рынке – «МОСПРОМСТРОЙ» и «СТ Групп».

Стоимость номеров разноуровневых гостиниц в 2005 г. (\$/сутки/номер)

Номера/Класс гостиницы	5*	4*	3*
Стандартный номер	440	277	66
«Полулюкс»	610	571	102
«Люкс»	780	780	203

Ставки

Сохраняется устойчивый рост стоимости номеров в московских гостиницах. В 2005 году средняя цена номера выросла на 30% по сравнению с предыдущим годом и составила \$ 227. В 2006 году прогнозируется сохранение роста стоимости номеров, что обусловлено общим дефицитом номерного фонда.

Спрос

Сохраняется существенное превышение спроса над предложением в гостиничном секторе. Потребность Москвы в гостиничных номерах составляет примерно 70 000 мест.



Наблюдается высокая загрузка гостиниц. Спрос на гостиницы эконом-класса (от 15\$ до 40\$/сутки) превышает предложение в 30 раз.

Устойчивый рост стоимости номеров обусловлен ростом интереса иностранных туристов к России, особенно к Москве (Москва ежегодно принимает примерно 3,6 миллионов иностранных туристов), вызывающим возрастание дефицита номерного фонда.

Следствием такой ситуации является ежегодный рост загрузки номеров в имеющихся гостиницах.

Прогнозируется сохранение роста спроса на гостиницы в течение 3-4 лет. В дальнейшем, в связи с вводом в эксплуатацию новых проектов, прогнозируется постепенная стабилизация спроса.

Структура спроса

Основным источником спроса на номерной фонд (примерно на 70%) является деловой сектор. Москва принимает большое количество иностранных граждан, приезжающих в столицу с деловыми целями.



Предложение

На начало 2006 г. 33% гостиниц от общего числа в Москве являются устаревшими (гостиницы советской постройки, неудовлетворяющие современным требованиям рынка).

Примерно 47% приходится на долю 4-х 5-звездочных гостиниц.

Количество трехзвездочных отелей составляет примерно 20% от общего числа московских гостиниц.

Общее существующее предложение – примерно 35 000 номеров или 63 000 гостиничных мест. В 2005 году в Москве было введено в эксплуатацию 9 новых объектов, добавивших примерно 1 633 новых номеров или 3 982 гостиничных мест.

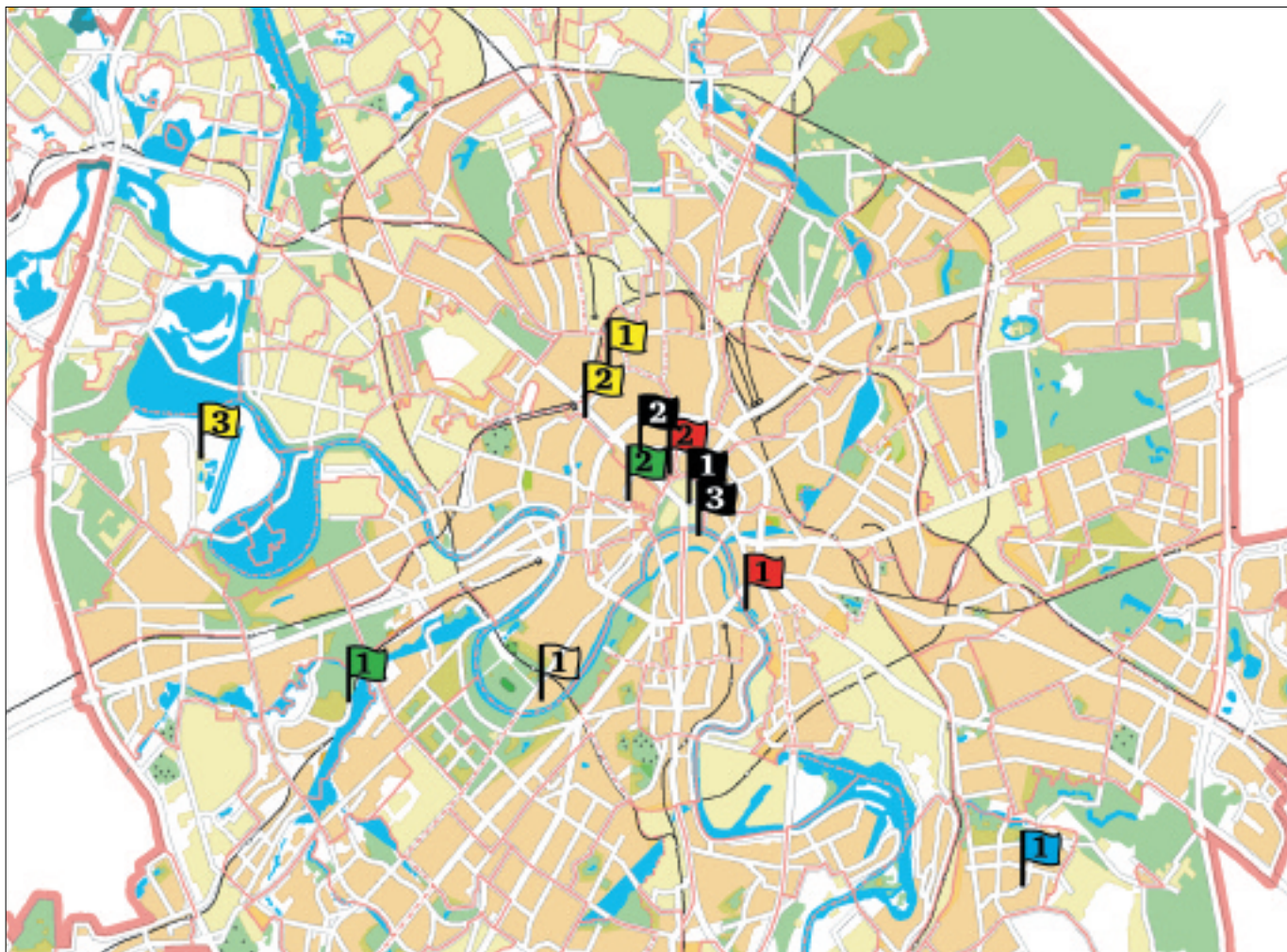
Наиболее значительные проекты, введенные в эксплуатацию в 2005 г.

Название	Адрес	Количество номеров/мест	Количество звезд
«Swissotel Красные Холмы Москва»	Космодамианская наб., д. 52	235/740	5*
Отель «Савой»	ул. Рождественка, 3/б, стр. 1	67/134	5*
Парк-отель «Волынское»	ул. Староволынская, д. 9	15/30	4*
«Courtyard by Marriott»	Вознесенский пер., д. 7	218/654	4*
Гостиница	ул. Лесная, вл. 29	301/384	3*
«Holiday Inn»	ул. Лесная, д. 15	301/340	3*
Гостиница	ул. Крылатская, вл. 10	30/60	3*
Гостиница «Дружба» в составе ОПТЦ «Москва»	Тихорецкий б-р, д. 1, стр. 5	351/1300	2*
«Лужники»	Лужнецкая наб., д. 24	115/340	не определено


Наиболее значительные проекты, запланированные к вводу в эксплуатацию в 2006 г.

Название	Адрес	Количество номеров/мест	Количество звезд
«Москва»	ул. Охотный ряд, д. 2	300/450	5*
«Ritz Carlton Москва»	ул. Тверская, вл. 3-5	332/400	5*
Многофункциональный гостинично-деловой комплекс	ул. Новый Арбат, вл. 29	400/600	4*
«Корона-Интурист»	ул. Покровка, д. 40	180/270	4*
«Петр I»	ул. Неглинная, д. 17, стр. 1	134/250	4*
Гостиница	ул. Никольская, д. 10/2, стр. 2	68/94	4*
Многофункциональный гостинично-деловой комплекс	Ленинский пр-т, вл. 13-15	45/90	4*
Holiday Inn Сокольники	Сокольники	700/1040	3*+
«Тандем»	-	123/232	3*+
Гостиница	ул. Русаковская, д. 42	900/1500	3*
Гостиница	ул. Проспект Вернадского, д. 84	350/700	3*
Гостиница	ул. Суцеский Вал, д. 74	312/408	3*
Гостиница	ул. Б. Полянка, д. 60/2	150/264	3*
Гостиница	ул. Б. Полянка, д. 17	120/232	3*
Отель в Гостином Дворе	ул. Варварка	147/220	3*
ГК «Урал»	ул. Покровка, вл. 40, стр. 3	155/204	3*
Офисно-гостиничный комплекс	ул. Мясницкая, д. 16/1	54/118	3*
Гостиница в составе многофункционального комплекса	Пересечение ул. Гончарной, вл. 21 и ул. Верхней Радищевской, вл. 14	70/105	3*
Гостиница	Кадашевская наб., вл. 26-28	36/68	3*
Гостиница	1-ая Брестская ул., д. 60, стр. 1	33/66	3*
Гостиница	1-ая Брестская ул., д. 40, стр. 1	30/60	3*
Гостиница Посольства республики Татарстан	3-ий Котельнический пер., вл. 13/15, стр. 1	14/20	3*
Гостиница в составе рынка «Садовод»	ул. Верхние Поля, территория оптово-розничного рынка «Садовод»	30/50	2*


Карта расположения значительных объектов, введенных в эксплуатацию в 2005 г.




Гостиницы, 2005 г.

 - пятизвездочные:


- 1 - «Swissotel Красные Холмы Москва»
- 2 - Отель «Савой»

 - четырехзвездочные:


- 1 - Парк-отель «Волынское»
- 2 - Courtyard by Mariott

 - трехзвездочные:

- 1 - Гостиница на ул. Лесная
- 2 - «Holyday Inn»
- 3 - Гостиница на ул. Крылатская

 - двухзвездочные:

- 1 - Гостиница «Дружба» в составе ОПТЦ «Москва»

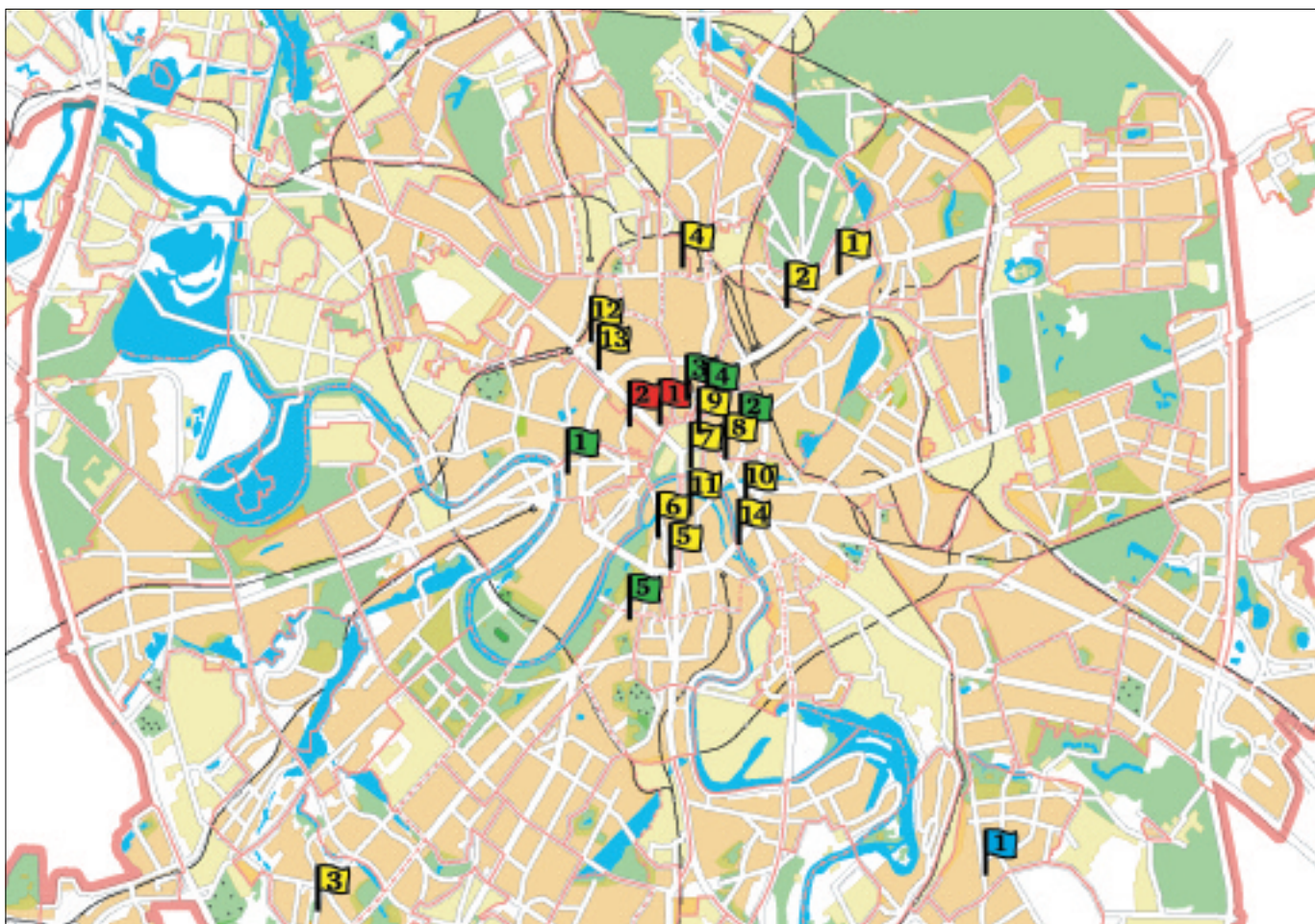
 - количество звезд не определено:

- 1 - «Лужники»


 - гостиницы под снос или реконструкцию:

- 1 - «Москва»
- 2 - «Минск»
- 3 - «Россия»


Карта расположения значительных объектов, запланированных к вводу в эксплуатацию в 2006 г.




Гостиницы, 2006 г.

 - пятизвездочные:

- 1 - «Москва»
- 2 - «Ritz Carlton Москва»


 - четырехзвездочные:

- 1 - Многофункциональный гостинично-деловой комплекс
- 2 - «Корона Интурист»
- 3 - «Петр I»
- 4 - Гостиница на ул. Никольская
- 5 - Многофункциональный гостинично-деловой комплекс на Ленинском проспекте

 - трехзвездочные:

- 1 - «Holyday Inn Сокольники»

- 2 - Гостиница на ул. Русаковская
- 3 - Гостиница на пр-те Вернадского
- 4 - Гостиница на ул. Суцеский вал
- 5 - Гостиница на ул. Б. Полянка, 60/2
- 6 - Гостиница на ул. Б. Полянка, 17
- 7 - Гостиница в Гостинном дворе
- 8 - ГК «Урал»
- 9 - Офисно-гостиничный комплекс на ул. Мясницкая
- 10 - Гостиница в составе многофункционального комплекса (ул. Гончарная)
- 11 - Гостиница на Кадашевской наб.
- 12 - Гостиница на 1-ой Брестской ул., д. 60
- 13 - Гостиница на на 1-ой Брестской ул., д. 40
- 14 - Гостиница посольства республики Татарстан

 - двухзвездочные:

- 1 - Гостиница в составе рынка «Садовод»»

Прогнозы

В 2006 году в Москве планируется ввести в эксплуатацию 4 683 номера или 7 441 место, что почти в два раза больше, чем было введено в 2005 году. При потребности московского рынка в 70 000 номеров увеличение 2006 года не будет значительным.

- Загрузка гостиниц в ближайшие 2-3 года изменяться не будет;
- Может появиться риск переизбытка дорогих гостиниц. В ситуации нескоординированного строительства и одновременного ввода в эксплуатацию большого числа проектируемых гостиниц высокого класса может возникнуть ситуация снижения загрузки гостиниц дорогого сегмента;
- Продолжится строительство дорогих высококлассных гостиниц;
- Сохранится острый дефицит на номера в гостиницах эконом-класса;
- Сохранится рост спроса;
- Возрастет количество многофункциональных офисно-гостиничных комплексов;
- Неравномерное расположение гостиниц по московским районам постепенно будет сглаживаться за счет реконструкции и строительства гостиничных комплексов в разных районах Москвы;
- По мере развития рынка и конкуренции прогнозируется рост уровня обслуживания в Московских гостиницах;
- По мере накопления опыта российскими девелоперами на рынке появится больше отечественных гостиничных операторов.

Будущие проекты на гостиничном рынке Москвы

- Самой высокой гостиницей в Москве станет гостиница в комплексе «Федерация» на территории ММДЦ «Москва-Сити». Ее общая высота составит 440 м. Самая высокая жилая точка будет находиться на высоте 340 м.
- На Ленинградском шоссе появится 2 гостинично-деловых комплекса. Суммарная общая площадь составит 102 тыс. кв.м, количество гостиничных мест – 1 050, количество мест в подземных автостоянках в 2-х комплексах составит 1200 м/м.
- Крупный офисно-гостиничный комплекс появится на месте «Московского фурнитурного завода». Общая площадь проекта – 110 тыс. кв.м, планируемый объем инвестиций - \$ 100 миллионов.
- На территории музея-заповедника «Коломенское» будет построено 12 «заезжих изб» - аналог старинных постоянных дворов. Кроме этого, на участке в 2,3 гектара будет возведена двухэтажная гостиница на 200 мест общей площадью 6,2 тыс. кв.м.
- Вблизи платформы НАТИ Октябрьской железной дороги будет построен гостинично-офисный комплекс, включающий в себя 27-этажную гостиницу на 2 808 мест и три 47-этажные высотки апартаментов на 2 253 квартиры.
- Столичные власти готовят очередной проект по строительству сети бюджетных гостиниц. В следующем году Москомархитектура планирует разработать проект по строительству двухзвездочных гостиниц рядом с крупными транспортными развязками и городскими рынками.

ОБЗОР РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО СЕКТОРА

До 2012 г. планируется ввести в эксплуатацию порядка 20 крупных рекреационных зон, соответствующих современным требованиям рынка. На начало 2006 г. их общее количество - около 25, соответствующих современным требованиям рынка - около 20 %.

Состояние рынка. Итоги года

Рынок развлекательных услуг является самым молодым сегментом коммерческой недвижимости и в настоящее время находится в состоянии интенсивного формирования. Исключительной особенностью этого рынка является его крайнее разнообразие и неравномерность. Внутри него сосуществуют:

- развитые сектора, близкие к насыщению (кинотеатры, игровой бизнес, узкоспециализированные развлекательные центры);
- сектора, находящиеся в состоянии динамичного роста (развлекательные сектора в многофункциональных комплексах, прежде всего, торгово-развлекательного профиля);
- слабо сформированные сегменты (многофункциональные развлекательные комплексы и парки развлечений).

Рынок развлечений, в целом, характеризуется высокими темпами роста и ростом конкуренции. Развлечения постепенно исчезают из разряда низкокачественных и неэффективных услуг, перерастая в высокодоходный рынок индустрии досуга и развлечений. К основным движущим силам развития рынка относятся следующие:

- Потребительский спрос на качественные и разнообразные услуги, связанный, прежде всего, с ростом благосостояния населения;
- Бум строительства торговых центров.

Рост благосостояния населения приводит к увеличению потребительского спроса на качественные и разнообразные услуги. Увеличение доходов населения стимулирует формирование потребности в цивилизованном отдыхе и дает возможность ее удовлетворить. Всё это способствует развитию индустрии развлечений и активному росту развлекательного сектора недвижимости, который постепенно набирает обороты и становится все более привлекательным.

Резкое увеличение темпов строительства развлекательных площадок связано также с бумом строительства торговых центров. Рост предложения в этом секторе

коммерческой недвижимости обуславливает усиление конкуренции, что заставляет девелоперов акцентировать внимание на дополнительных услугах, которые могут привлечь покупателей. В настоящее время практически все крупные московские объекты содержат развлекательную зону, исполняющую роль якоря в ТРЦ.

Рынок развлечений в Москве представлен развлекательными площадками в многофункциональных центрах (прежде всего, в торгово-развлекательных), отдельно стоящими специализированными объектами и многофункциональными развлекательными центрами. Рассмотрим каждый из этих секторов подробно.

Торгово-развлекательные центры

Состояние рынка

Наличие в структуре объекта торговой недвижимости развлекательных площадей обусловлено необходимостью привлечения в него дополнительных потоков посетителей. На фоне высокой насыщенности рынка торговых помещений возрастает конкуренция, в связи с чем девелоперам и управляющим компаниям необходимо находить дополнительные средства увеличения потоков покупателей. Наряду с уже классическими якорями торговых центров – фуд-кортом и супермаркетом – девелоперы начинают включать в структуру комплекса обширную развлекательную зону. В качестве последней, как правило, выступает кинотеатр, реже – игровой зал, детский развлекательный центр, боулинг, фитнес-клуб и другие зоны. Большинство крупных торговых центров, построенных за последние несколько лет, имеют набор опций развлекательного характера.

Проблемы размещения развлекательных площадок в ТРЦ связаны с:

- Высокой себестоимостью строительства развлекательных площадей (высокая технологичность);
- Как следствие, более продолжительными сроками окупаемости вложений;
- Сложностью «досаживания» развлекательных операторов в уже построенный ТЦ – существует ряд специфических архитектурных и инженерных требований, которые необходимо учесть ещё на этапе проектировки и практически невозможно добавить в уже существующий ТЦ.

Плюсы размещения развлекательного комплекса:

- Якорная функция (по данным компании «Инвест-КиноПроект», открытие развлекательного комплекса в торговом центре повышает его посещаемость на 30%);
- Решение проблемы многоэтажности комплекса (заполнение верхних этажей объекта, непригодных для ритейла);
- Гарантированная аудитория развлекательного сектора (покупатели ТЦ);
- Снижение первичных затрат для оператора развлекательного сектора на освоение территории строительства.

Ставки

Ставка аренды для развлекательных площадок в торгово-развлекательных центрах в 5-10 и более раз ниже, чем для арендаторов в торговой галерее. Это обусловлено, прежде всего, размерами арендуемых площадей и более низкими показателями доходности развлечений по сравнению с торговыми площадями.

Средние ставки аренды для операторов развлекательного комплекса варьируются от \$ 150 до \$ 300 за кв.м. в год при занимаемой площади одного оператора 1 000 – 3 000 кв.м. и более. Единственный оператор, составляющий исключение – игровые клубы и залы игровых автоматов, ставка аренды для которых сравнима со ставками для торговых операторов.

Перспективы и прогнозы

Среди перспектив развития торгово-развлекательных центров можно выделить следующие:

- Расширение спектра развлекательных услуг, что связано с фактом возрастающей конкуренции между

торгово-развлекательными центрами. Если несколько лет назад торгово-развлекательные центры только начинали появляться как способ привлечения дополнительных потоков покупателей на фоне увеличения конкуренции между ними, то в настоящее время можно констатировать факт появившейся и интенсивно возрастающей конкуренции внутри рынка торгово-развлекательных центров. Это, в свою очередь, заставляет компании искать новые способы привлечения клиентов – прежде всего, за счет расширения спектра предлагаемых развлекательных услуг.

- Расширение развлекательной зоны в рамках торгово-развлекательного центра. Известно, что для выполнения функции якоря развлекательная зона ТРЦ должна занимать не менее 30% площади, в то время как в большинстве существующих ТРЦ этот показатель составляет около 15-20 %.
- Включение в развлекательную зону операторов, ориентированных на семейный отдых. В настоящее время большинство развлечений в ТРЦ ориентировано на взрослую аудиторию – боулинги, ночные клубы, рестораны. Лишь в отдельных случаях существуют обособленные детские зоны. На наш взгляд, перспективным направлением развития рынка развлекательных услуг в ТРЦ будут семейные развлекательные центры. Подобный проект, в частности, существует в ТРЦ Атриум (детский развлекательный центр «Атрилэнд»), однако не получил повсеместного распространения и представляется нам одним из перспективных направлений развития отрасли.

Развлекательные центры

В узком смысле к многофункциональным развлекательным центрам принято относить размещённые на одной площади различные развлекательные объекты (танцпол, боулинг, кинозалы, залы игровых автоматов, роллердром и т.д. на территории одного комплекса). Расширяя понятие развлекательных центров, мы должны будем также включить в эту категорию небольшие развлекательные клубы, представляющие одну-две развлекательные услуги (тогда под эту категорию подпадут многочисленные бильярдные, казино, кино-театры и т.д.).

В дальнейшем мы будем употреблять термин «развлекательные центры», подразумевая многофункциональные развлекательные комплексы, предоставляющие широкий спектр развлекательных услуг.

На данный момент на рынке наблюдается дефицит отдельно стоящих многофункциональных развлекательных комплексов. Возможными причинами этого является высокая стоимость подобных проектов (средние инвестиции в проект составляют \$30-40 млн.), которая в сочетании со средней рентабельностью дает высокие сроки окупаемости развлекательного центра – минимум 6-8 лет.

Однако рынок развлекательных центров постепенно набирает обороты, формируя самостоятельный, интенсивно развивающийся сектор развлекательных и досуговых центров, которые позволяют посетителям выбрать из широкого спектра возможностей то, что подходит именно им.

В настоящее время рынок аренды помещений в развлекательных центрах практически не развит.

В будущем же, на наш взгляд, картина изменится. Наиболее привлекательными объектами для вложений на рынке развлекательных услуг станут мультицентры, которые будут сдавать в аренду свои помещения предприятиям рынка развлекательных услуг.

Специализированные развлекательные центры делятся на несколько подгрупп.

Первую группу составят специализированные центры с расширенной линейкой услуг, где есть главный якорь и добавлены несколько развлекательных услуг, которые служат дополнением к основному профилю центра.

Во вторую группу будут входить мультицентры, в которых услуги располагаются более или менее равномерно.

Оба формата развлекательных центров перспективны.

Существующие крупные развлекательные комплексы

Название	Расположение	Инфраструктура
«Ролл Холл» («Центр на Тульской»)	Холодильный переулок, дом 3	Роллердром, детский игровой лабиринт, гонки на электро-мобиллях, Q-Zag, более 50 игровых автоматов, русский и американский бильярд, боулинг, настольный теннис, баскетбол, пейнт-тир, дискотека, 6 баров, бистро
«Star Galaxy»	1. ТРЦ «Крокус Сити» 2. ТРЦ «Рамстор Сити» 3. ТРЦ «XL» на Дмитровском ш. 4. ТРЦ «БУМ» 5. ТК «Твой Дом» (пересечение МКАД и Каширского ш.)	Детская площадка, космодром, батут, миниаэропорт, Max Flight, веселые горки, тир, карусель, «Гималаи», 2D турбо-кинотеатр, услуги няни.
«Чемпион»	Ленинградское ш., д. 16	30 дорожек боулинга, 34 бильярдных стола, 55 игровых автоматов, 5 комнат караоке, 8 разных баров, компьютерный зал, скалодром, Q-zag, детская площадка, магазин спортивных товаров, дискотека, суши-бар, ресторан, футбол-бар.
«Адреналин Скейт-парк»	Чермянский пр., д. 1	Роллер спорт, бильярд американский и русский, скейтбординг, караоке бар, мини-боулинг, ресторан, спорт-бар, гриль бар
«Картлэнд»	Рублевско-Успенское шоссе, д.2	Картинг, боулинг, Q-zag, детская игровая комната, рестораны, медицинский кабинет, сауна, магазин аксессуаров
«Фантази Парк»	ул. Люблинская, д. 100	Луна-парк под открытым небом, кафе «Фантази ФУД», ресторан, лазерный тир, автодром, аэрохоккей, 3D кино-театр, боулинг, бильярд, Интернет - кафе, роллердром, дискотека, миникартинг, родео-бык.
Самолет	Пресненский Вал, д. 14/1	Картинг, 34 дорожки боулинга (2 детские дорожки), 11 бильярдных столов, игровые автоматы, пейнтбол, 4 ресторана, детский клуб «Самолетик», ночной клуб, «Штопор», караоке-клуб.

Планируемые к строительству развлекательные комплексы

Название	Расположение	Площадь	Год постройки	Инфраструктура
Развлекательный центр «Парклэнд»	Раменский р-н МО, 50 км. МКАД	5000 га	2010	Развлекательный комплекс «Дисней Лэнд», автодром, профессиональные поля для игры в гольф, сафари-парк, трасса класса «Формула-1», гостиничный комплекс
Многофункциональный центр на Ходынском поле	Ходынское поле, Хорошевское шоссе, вл. 38	1 000 000 кв. м.	2011	Торгово-выставочный комплекс «Авиапарк», музей авиации и космонавтики, гостиницы, Ледовый дворец, офисы, апартаменты, ландшафтный парк
Детский парк чудес	Нижние Мневники	500 000 кв. м.	2012	Детский развлекательный парк, два гостиничных комплекса, киноконцертный зал, казино, рестораны
Развлекательный комплекс «Мегаполис Центр»	Болотная наб., 15 («Золотой остров»)	250 000 кв. м.	нет данных	Театры, художественные студии, мультиплекс, выставочные галереи, кафе и рестораны, спортивно-оздоровительный центр, гостиница
Горнолыжный курорт в Красногорске	Павшинская пойма, Красногорье	8 га	2006	Горнолыжный комплекс, гостиницы, рестораны, центры проката, школы, магазины
Развлекательный комплекс «Водный мир»	Водоотводный канал («Золотой остров»)	100 000 кв. м.	нет данных	Магазин морепродуктов, ресторан, круглогодичный каток, подводный театр, аквариум
Горнолыжный курорт «Нагорное-ski»	поселок Нагорное Мытищинского р-на	45 000 кв. м.	нет данных	Собственно торговая зона и гостиница, крытый горнолыжный спуск с облегченными трассами для сноубординга, отель, спа-комплекс, рестораны, кафе
Сафари Парк	Кузьяевский СО, Дмитровское шоссе	237,6 га	2006	

Карта расположения запланированных к вводу в эксплуатацию объектов

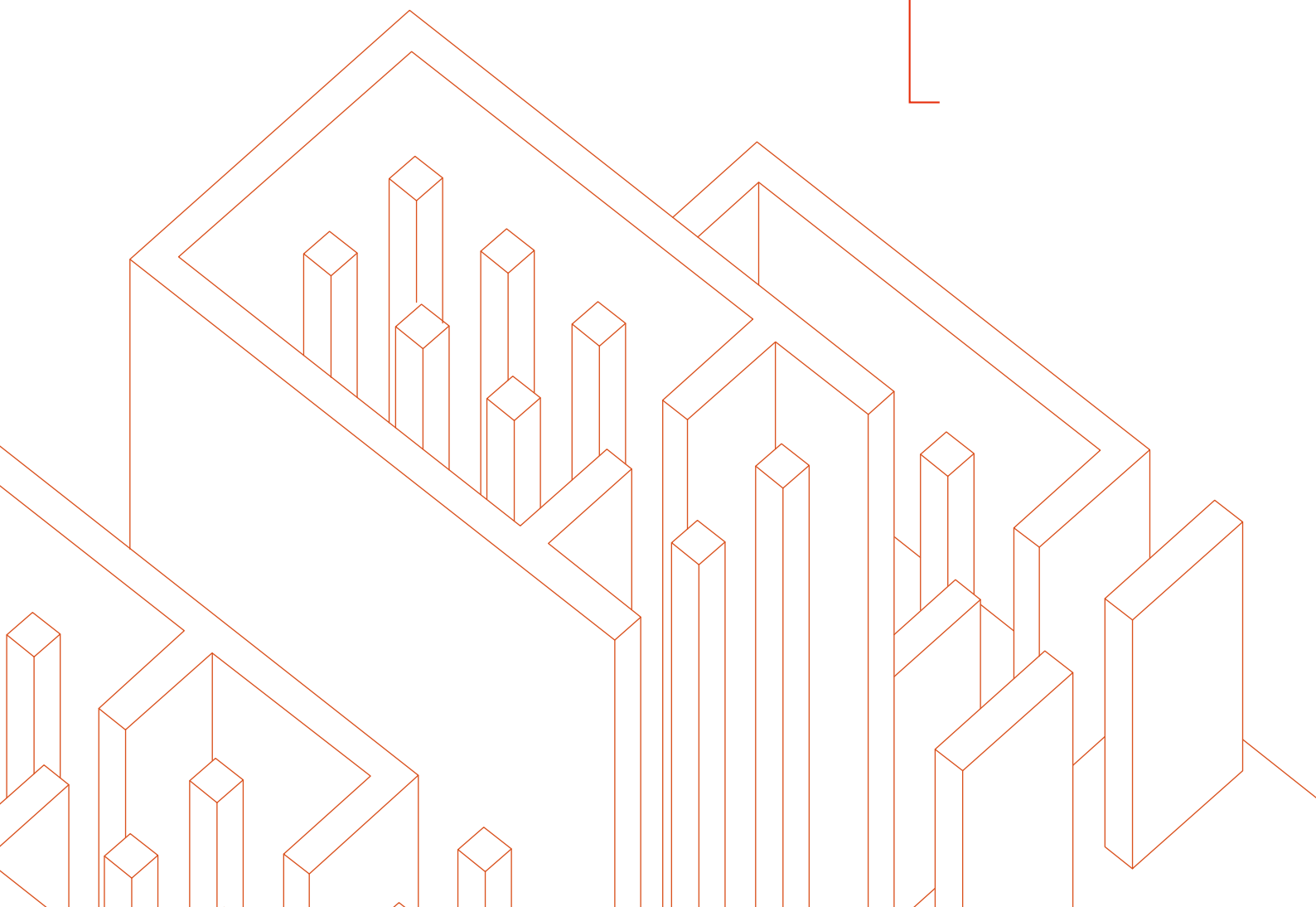


🚩 - объекты развлекательного сектора
(год постройки):

- 1 - Развлекательный центр «Парклэнд» (2010)
- 2 - Многофункциональный центр на Ходынском поле (2011)
- 3 - Детский парк чудес (2012)
- 4 - Центр всесезонных видов спорта (2012)
- 5 - Развлекательный центр с океанариумом (2007)
- 6 - Парк в Братеевской пойме (нет данных)
- 7 - Развлекательный комплекс «Мегаполис Центр» (нет данных)
- 8 - Горнолыжный курорт в Красногорске (2006)
- 9 - Многофункциональный комплекс (2007)
- 10 - Многофункциональный спортивно-развлекательный центр «Лосиноостровский» (2006)
- 11 - Развлекательный комплекс «Водный мир» (нет данных)
- 12 - Развлекательный центр «Павлово подворье» (2007)
- 13 - Физкультурно-оздоровительный комплекс с аквапарком (2007)
- 14 - Горнолыжный курорт «Нагорное-ski» (нет данных)
- 15 - Сафари Парк (2006)

COMMERCIAL REAL
ESTATE MARKET
OVERVIEW

2005

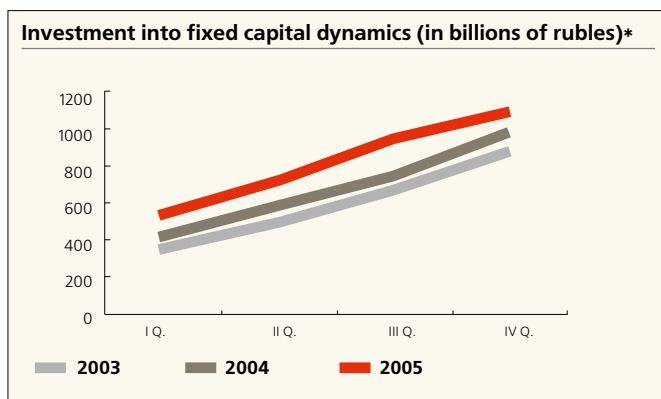


GENERAL ECONOMIC OVERVIEW

Last year was very successful for Russian economics. The main characteristic of 2005 was a high rate of economic growth. The situation on the market by the end of the year proved the continued stability of the development of the macroeconomic climate.

Growth in industrial production increased in various types of economic activities. The unemployment rate decelerated in comparison to the rise of employed persons. Government policies of the Russian Federation, a favorable external economic climate, and customer and investment demand expansion all resulted in a considerable increase of real income levels.

- GNP growth in 2005 was 6.4%, which was higher than the planned 5.9% (adjusted for inflation);



- Record high stock market growth rate made up 88% (adjusted for inflation);
- Considerable growth of the gold and exchange currency reserves of Central bank, creating by the end of 2005 a total of 185 billion;
- The Stabilization Fund of the Russian Federation Government also grew in 2005;
- Dynamic of investment activity in economy was favorable (fixed capital investments amounted to 348.1 billion rubles in November 2005, which is 12.4% more than in

November 2004; January-September 2005 fixed capital investments amounted 2871,4 billion rubles, 10,2% more than during the same period in 2004);

- Deceleration of inflation (10.9% in 2005) due to a rise in oil and FMCG prices and growth of utilities services;
- An average salary increase of 9.8% (adjusted for inflation);
- National income increased on average by 8.7% (adjusted for inflation);
- Russian foreign trade turnover from January to November 2005 made up \$33.3 billion – 951.2 billion rubles (in nominal prices), including \$22,2 billion (632,6 billion rubles) in exports, and \$11.2 billion (318.6 billion rubles) in imports;
- The trade balance for the period January – November 2005 was in the black – \$11.0 billion (\$8.4 billion in October 2004);
- Standard & Poor’s marked up Russia’s long-term credit rating in foreign currency to investment rate. The rating is now BBB- and was BB+ under stable forecast;
- Russia ranks second in Europe for its investment attractiveness.

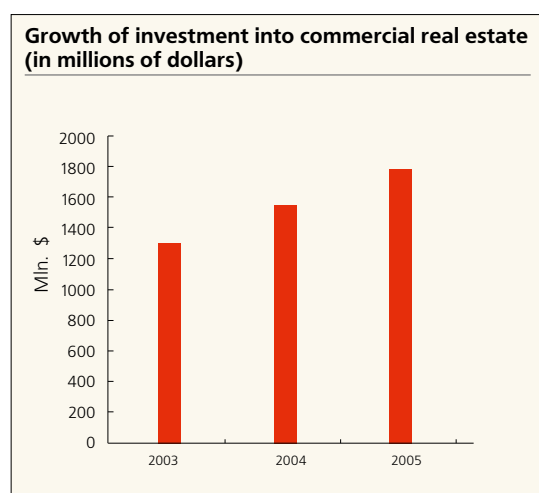
Taking into consideration the all of the above, an increase of investments into the most profitable areas, including real estate, can be securely forecasted.

*Including fixed capital investments of big and medium sized companies, small businesses, individual developers, and the amount of informal activity.

INVESTMENT IN COMMERCIAL REAL ESTATE

The commercial real estate market demonstrated a high level of activity for both Russian and international investors in 2005.

Investment into the commercial real estate is estimated at \$1.8 billion.



In recent years, commercial real estate investment has been increasing rapidly.

Investment into commercial real estate is estimated at 40% of total real estate investments (60% remaining in the residential sector).

There is a definitive increase in the number of international and Russian investors operating in the real estate market, in all its sectors. Furthermore, there is an inclination toward more interest in large scale projects.

The highest real estate market investment comes from Russian companies. This is due to the following reasons (specifics of the Russian market):

- administrative barriers;
- term of land lease (49 years).

At the same time, the commercial real estate market is extremely attractive for investors as a result of:

- Great demand;
- High profitability;
- Rental rate growth;
- Rise in liquidity of objects;
- Term of lease extension.

The capital market is maturing, offering more options for financing, which contributes to real estate investment development.

In 2005 Major Russian Financial Trading Groups created departments, which are in charge of investment in commercial real estate. Several significant institutional investors have started searches of new investment possibilities. There is a growing tendency toward employing developers who specialize in the residential sector to design commercial real estate projects.

Investment in the office market

Investment in office real estate was estimated at \$600 million in 2005. This real estate sector attracts the largest number of investors. This is owing to several factors:

- High profitability;
- Capitalization rates for quality speculative commercial real estate projects are on average 12%-13% for office premises;
- During the last few years, the dynamics of the office market have proven its stability and potential, resulting in an office market that is attractive even for non-specialized investors.

Several non-specialized investors entered the market in 2005 (e.g. Inteko). This is due to the following factors:

- Spread of business;
- Long-term credit options or private capital increase;
- High profitability of this sector.

Investment transactions in 2005:

- Fleming Family & Partners Russia Real Estate Ltd. bought retail and office centers from the investment company Coalco (Class A, Lesnaya St. 3, total area - 7500sq.m.). Coalco will hold on lease;
- Vneshtorgbank bought the Gosinkor, total area - 35 000 sq.m from Guta group.

Investment in retail market

The retail market ranks second in commercial real estate for offering attractive investment terms. Furthermore, according to the Global Retail Development Index (GRDI), Russia ranks first in this category among all developing retail markets. Investment in the retail market was estimated at \$480 million in 2005 and capitalization rates for quality speculative projects are on average 13%-14%.

Foreign investors are very interested in the retail market. These are several projects headed by foreign companies and financial institutions:

- METRO Group will open a chain of electrical appliances known as Media Markt;
- Auchan Group will present a new model of superstores on the market called Atac (total area – 5000 sq.m.) and Elea (from 1000 to 1500 sq.m.);
- METRO Group intends to invest into the hypermarket chain Real in Russia with a sum of more than 120 million euro before the end of 2006;
- The American chain of stationery shops Office 1 Superstore has decided to develop its trading network independently;
- The German hypermarket chain “Globus GmbH” is entering the Russian retail market. Two hypermarkets will be built in Moscow in 2006.

Investment transactions in 2005:

- IKEA and Belaya Dacha Holding concluded a treaty regarding the joint construction of a retail-entertainment complex, Mega Belaya Dacha (total area 240 000sq.m.), at the cost of \$400 million;
- General Investment Group bought the Moskva department store on Leninskiy prospect. The amount of transaction is between \$25-30 million;
- The Swiss development company JeLmoLi Holding bought 49% of the shares of Investment SA (formerly Hypercenter), the builder of the Mosmart hypermarkets.

Investment in the warehouse market

The warehouse market is the least developed sector of the commercial real estate market. Investment in the warehouse market is estimated at \$250 million.

For the time being, there is a low number of investment sales transactions on warehouse facilities. Capitalization rates are on average 13%-14%. Interest in warehouse facilities is growing. Under the profitability rate and level of demand congru-

ous to other real estate market sectors, warehouse facilities sector lacks competitive supply of qualitative warehouse properties.

Many international investors are considering the possibility of investment into warehouse development and the acquisition of logistic parks. Major international funds also have become interested in warehouse projects.

Investment transactions in 2005:

- Raven Russia Limited announced plans to invest \$850 million into warehouse facilities in the Moscow region. The Fund bought 3 large warehouse parks from Kulon: the first part of the Krekshino logistic park in the end of 2005 and 2 warehouse complexes with a total area of 41,600 sq.m. (in Dorozhnaya St. and Novorizhskoye Highway). The amount of the transactions totaled \$18.6 million.

Investment in the hotel business

Investment into the hotel sector over the last 2 years is estimated at \$1 billion. Continuous efforts of Russian Federation Government to improve tourist infrastructure have resulted in the growing interest of investors in the hotel business. This activity is also stimulated by the high profitability of this sector, from 11% to 13%. This real estate sector however, needs much more investment.

In 2005 the Singaporean operator Raffles, with its brand Swissotel, entered the Moscow real estate market. Such hotel chains as Accord, Conrad Hotels, Ritz-Carlton and Four Seasons are also planning on entering the Moscow hotel market. Ritz-Carlton and Four Seasons chains will be opened correspondingly in 2006 and 2007.

In addition, several Russian developers have announced hotel construction plans in Moscow and the Moscow region. Stabilnaya Liniya is planning to create a chain of small hotels in Moscow and the towns of the Golden Ring.

One of the largest transactions in 2005 was the purchase of Hotel Ukraina. The amount of this transaction was 7.9 billion rubles.

Investment in the entertainment sector

Presently there is a high level of investment activity in this real estate market segment. The main characteristics of these investments are:

- Risk of investment - the entertainment sector is the most prone to market instability;
- Considerably high costs in the design and construction phases;
- Relatively low profitability (as compared to retail facilities, for example);
- Long payback period, due to low profit levels.

In spite of abovementioned facts, the growth rate of the entertainment real estate sector is catching up to the growth rate of retail facilities.

Current major entertainment projects are being initiated by:

- Russian Lawns, a part of Belaya Dacha, who is planning on the construction of a recreation park, which will be known as Parkland, in the Ramenskiy region. Total investment - \$2 billion. Construction will begin in 2006.
- The South Korean company Lotte Group, who will invest in the building of a children's Wonder Park in Nizhnie Mnevniki. Zurab Tsereteli will be the sculptor of the project.

This economic overview is based on a report by the President of the Russian Federation V. Putin of economic data from 2005 and on information given by Rosstat.

OFFICE MARKET OVERVIEW

The total Class A and B office stock is estimated at 6.5 mil. sq. m at the beginning of 2006. Class A comes up to about 22% and Class B – 78%. The total amount of Class A and B office delivery planned by 2013 amounts to 18.3 mil. sq. m, 42% of which will be made up by Class A, 58% by Class B.

2005: performance and results

The office market demonstrated stable development and growth in 2005, attracting more and more investment. The tendency towards growing demand for quality office space remained and even advanced along with the increasing supply of high quality office stock.

The quantity of new delivery of Class A and B office space is estimated at 900,000 sq. m, of which Class A runs up to about 250,000 sq. m and Class B to 650,000. The vacancy rate is rather low, accounting for about 4-5% of Class A office space and 7-8% of Class B.

Non-specialized developers' interest is increasing. 2005 was marked by the appearance of several such projects on the market. This was promoted by the following factors: diversification of business, the appearance of "long money" or long term credit, private savings (this mostly concerns developers whose main profile has been residential real estate with its shorter payback period), high profitability of this segment and its relative «project simplicity» as compared to other segments of real estate market.

2005 revealed more decentralization through the continuation of new business park (and business center) constructions outside MKAD and the transfer of back offices to major business centers, situated farther from the center, by big companies. The tendency of building of business parks underwent active development.

Key projects 2005

The business-park Krylatskie Hills, buildings A, B, C, D, situated at 17, Krylatskaya street, with a total area of 58,700 sq. m became a key project in the office market. It is an example of a Class A office complex, displaying the main tendency of the office market, decentralization, and confirming the existence of demand for quality office space situated outside The Garden Ring by the speed of the leasing out its premises.

The appearance of the part of Moscow-City project, a Class A office building Naberezhnaya Tower, Building B, 18, Krasnopresnenskaya Embankment, total area 39,800 sq. m, was no less significant for market.

It is also worth pointing out the constructions of Capital Plaza 4, 4th Lesnoy Per., with a total area of 47,585 sq.m and Class B business-center Yauza Tower, situated at 24, Radio Street 24 with a total area of 24,170 sq. m. Both of these projects are located in developing office districts.



Yauza Tower

Office market trends 2005

- Increase of high class office supply;
- High level of competition in the market and increasing demand for professionally developed office facilities stimulated the appearance of higher quality projects;
- Market decentralization;
- Reconstruction of outdated industrial buildings into office centers vacating of the land underneath relocated manufacturing facilities;
- Growth of the popularity of business parks;
- The development of multifunctional complex constructions.

Rental rates

The growth rate of rental rates and sale prices is continuing to stabilize in the office market.

Rental rates grew on average by 8-10% for Class A quality office space and by 6-8% for Class B offices during 2005.

Average rental rates for quality office space as estimated for December 2005 are:

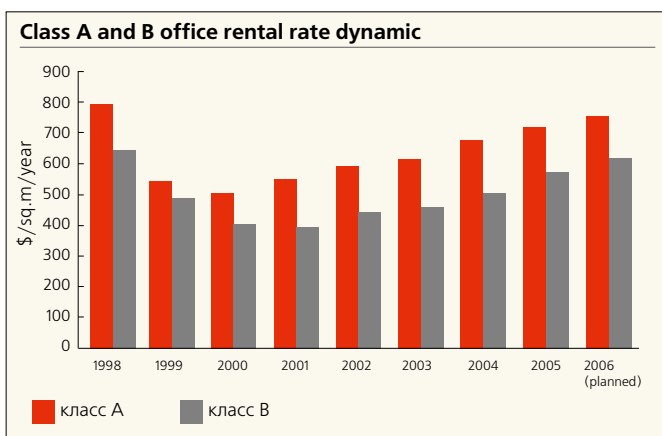
Rental rates*	(sq. m/year)
Class A	\$650 – 850
Class B	\$500 - 650

Sale prices*	(sq. m)
Class A	\$3500 – 5200
Class B	\$1500 – 3800

Operating expenses*	(sq. m/year)
Class A	from \$60 to \$150 On average \$90
Class B	from \$50 to \$120 On average \$80

Parking rates*	(per car/month)	
	Underground	Ground
Class A	\$250-350	\$150 – 200
Class B	\$250	\$80 -200

The considerable spread of rates is a result of the existing variety (good locations, scales, state) of the offices supplied within each different class and new deliveries of modern stock.



* Average market rates (calculated as averages among maximum and minimum rows of values with cut tails).

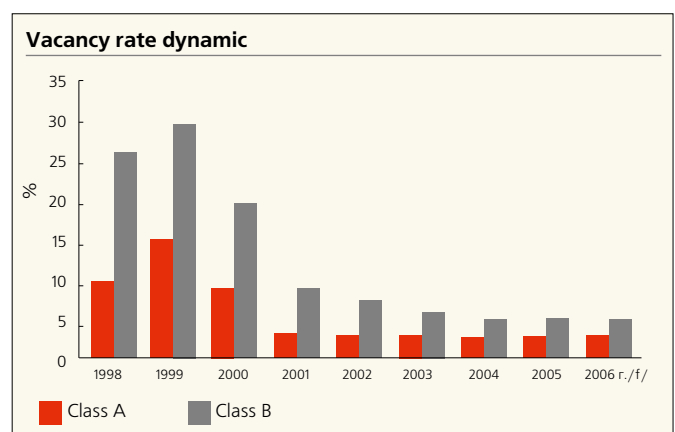
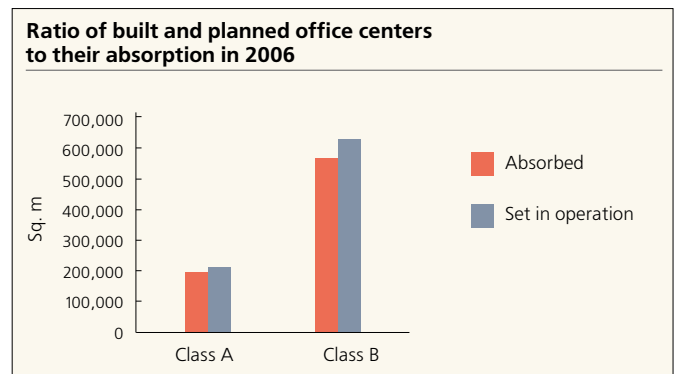
Office complexes with a good site, well thought-out concept, quality technical equipment and professional development are planned to cost more. The price may fall for office complexes which do not meet all the market requirements.

The rates for offices in one complex can differ according to the type of tenants, area leased and the lease term. Long standing foreign companies are more preferable tenants for they are more stable. Long term leases and larger leased areas can lower the rate as well.

Another indicator, influencing rental rates for offices in one office center is location of the office. The following factors can influence rental rate: floor (the higher in the building it is, the more expensive the office) and location on the floor (more comfortably planned offices with good views cost more).

Demand

The level of demand for quality office stock has been growing stably, which is an outcome of the favorable economic situation in the Russian Federation. Successful reorganizations of structure and high international prices for oil and gas have lead to the expansion of companies and the appearance of more of foreign and Russian newcomers.



Thus, the growing demand remains unsatisfied with the growing supply, thus exposing the high level of absorption. More often pre-lease and pre-sale contracts are set up. The most successful complexes are leased at an early stage of construction.

Vacancy rate is very low and has risen to

4 – 5% for Class A

7 – 8% for Class B

Allocation of demand for quality office space

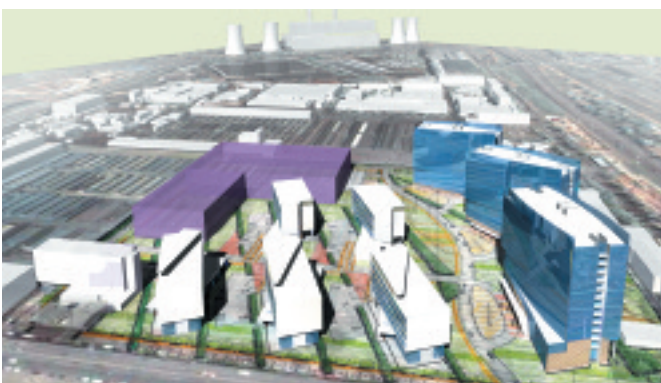
By Class

The demand for Class A offices is very high and is less satisfied in comparison with demand for Class B offices. The above diagram shows that Class A offices are absorbed more rapidly than Class B offices. The vacancy rate of Class A is lower than that of Class B offices and rental rates are constantly higher for the first.

This is a result of the following causes:

- the amount of supply of Class A offices is still considerably less than the supply of Class B space;
- potential tenants have become more demanding when choosing offices. Essential components for Class A office centers, such as professional development, well thought-out concept (providing ergonomic lay-outs, infrastructure and services for tenants, including enough parking space), and quality technical equipment, have become important for them.

By location



Dubrovka

The shift of demand to quality office space situated out of Moscow center is evident.

Rising demand for offices located beyond The Garden Ring, around The Third Ring, and further is determined by the following factors:

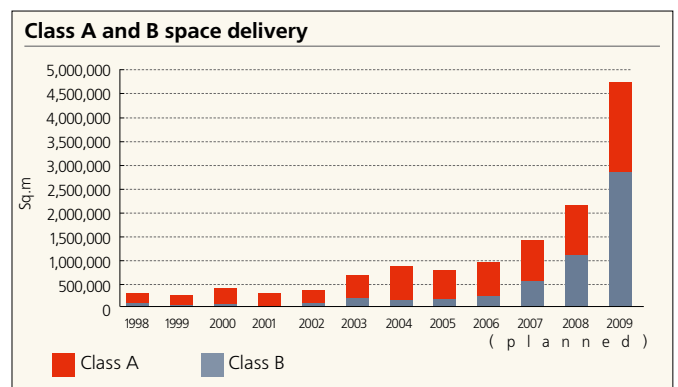
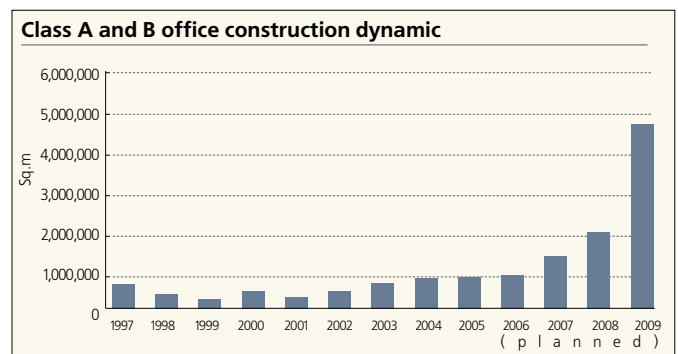
- Tenants are attracted by lower rents, as compared to rents for the same class of office premises in the city center, and the possibility of a lower cost for the same services;
- The difficult traffic situation in the city center also increases the popularity of the office premises situated beyond the Garden Ring;
- The construction of new attractive formats of office complexes, business-parks, outside of the center.

Supply

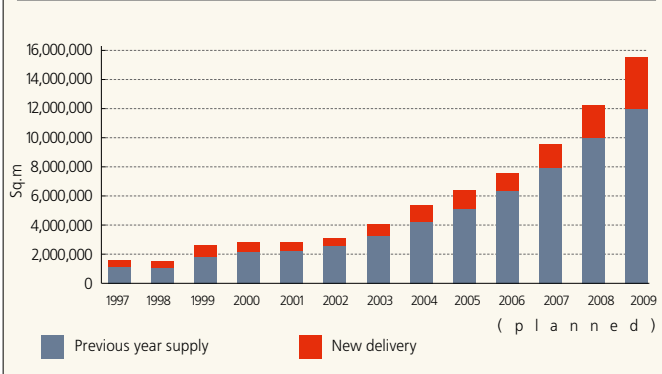
The sum of new Class A and B office stock delivery in 2005 is 900,000 sq. m, of which Class A makes up about 250,000 sq. m and Class B - 650,000 sq. m.

The tendency towards growth of top quality office supply has remained. This growth is supported by new construction and the reconstruction of uncompetitive office centers. It is caused by high demand for such offices and, as a result, high liquidity, profitability and short payback periods, which attract investors to this segment of commercial real estate and contribute to new construction.

The class A and B office center construction dynamic reflects this tendency of quality office stock supply growth. A considerable number of office projects under construction or planned for construction enable us to observe the growth of office stock for the next few years.



Class A and B total supply and new delivery

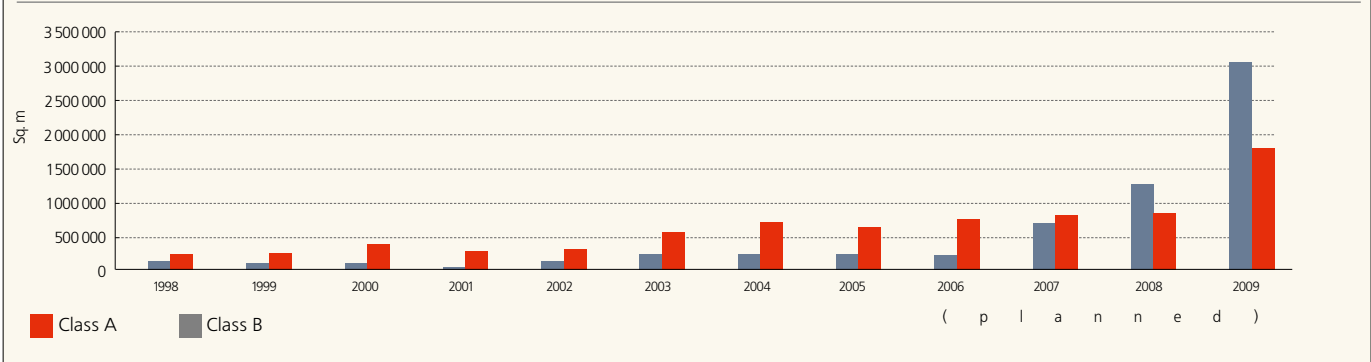


This is caused by high demand for quality office space and the rising demands of tenants. Class A and B office center construction dynamics reflect this tendency. According to current construction plans, Class A office centers will make up the majority of future deliveries.

Space delivery by location

Most new, high quality office space construction in 2005 (Class A and B) is located between the Garden Ring and the Third Ring. Another considerable office construction cluster falls to the share of the districts situated between the Third

Class A and B office delivery

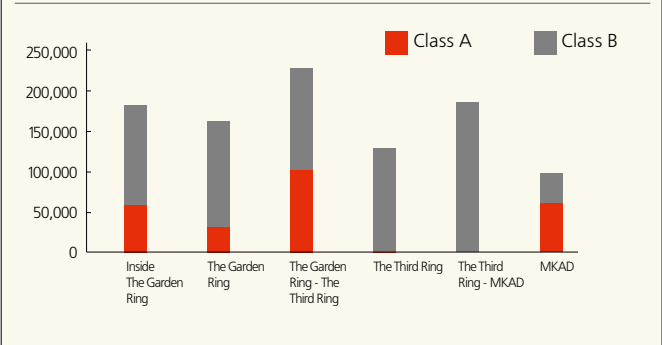


Space delivery allocation by class

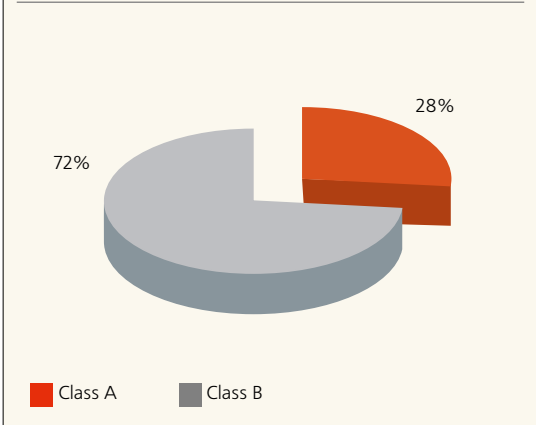
Class A composed 28% of all new high class office stock delivery and class B - 72% in 2005.

The amount of Class A office stock space is increasing in the total amount of new delivery of top quality office space, following international standards according to the following features: technical parameters, infrastructure and professional development.

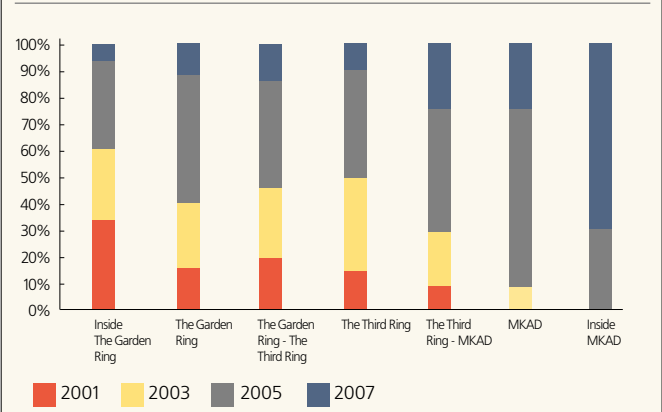
New space delivery by location, 2005



Space delivery by class



Class A and B space delivery by location



Ring and MKAD. Many Class B office centers were built here. The territory inside the Garden Ring only ranks third for the amount of new office delivery (Class A and B).

Along with this, a considerable number of office centers were built along MKAD.

This data verifies the current tendency toward the decentralization of office centers. Taking into consideration the project currently under construction and those announced to be soon under way, we can safely forecast further progressive growth of high quality office construction in the region from the Garden Ring and the Third Ring to MKAD and further.

This allocation of new deliveries is determined by the following factors:

- reduction of area for development in the city center;
- growth of demand for decentralized office centers.

Industrial zones

The active implementation of the Moscow Government program for the relocation of industrial zones to the Moscow suburbs has contributed to the reformation of outdated industrial territories into office centers and the construction of new office centers on former industrial sites.

Confined by the lack of free areas for construction, developers are attracted to such unused territories.

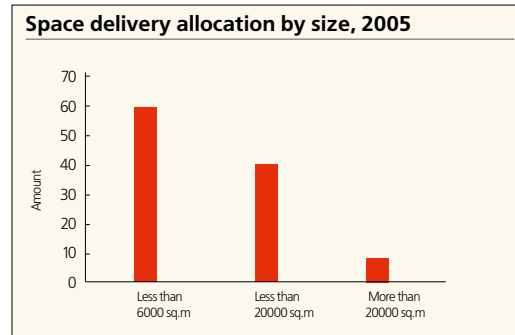
Industrial territories planned for reconstruction:

1. Confectionary factory Red October, Bersenevskaya Emb. Withdrawal outside MKAD ('Golden Island').
2. Gruzinskiy Val industrial zone.
3. GMRG Rubber, 11, Usacheva St.
4. Moscow Carburetor Factory, 10, Shabolovka St.
5. Red Seamstress, Nikolskaya St.
6. Geliymash 10 A, Luzhnetskaya Emb.
7. Kurskaya industrial zone.
8. Ordzhonikidze factory, 5, Donskoy pr-d.
9. Woodworking Industrial Complex 7, Beregovoy pr-d.
10. The 1st Refrigerating Industrial Complex, Verkhnyaya Krasnoselskaya.

Space delivery allocation by size

The total area of the majority of office centers built in 2005 is less than 6000 sq. m.

The share of the projects with a total square area more than 20,000 is the smallest. The majority of new projects were office centers with total area between 6,000 and 20,000 sq. m. The second largest share of office projects



consists of centers with total area of more than 20,000 sq. m. The supply of office centers of a larger area is rising. There are several announcements of future projects of more than 400,000 sq. m on the market. There are also a few projects of about 100,000 sq. m.

This tendency can be explained by developers opening up of vast industrial territories and territories outside of the center. Such construction projects are attractive for them since they offer the possibility to reduce the expenses upon one managing company. Furthermore, traditional risks are lowered in a stage-by-stage construction and delivery to the market by order.

Space delivery allocation by type

Although the format is relatively new to the Russian market, the number of proposals to create business parks is increasing in popularity. Developers are attracted by the possibility to open up vast sites, simplicity of management (single management structure), relatively low expenses for construction and the short payback period. Tenants are interested in such offices because of lower rents, wider range of infrastructure and services (including more parking facilities) and, in comparison with the city center, easier accessibility by transportation.

Among the first business-parks are Derbenevsky and Aurora, the second part (50,000 sq. m.) of which is going to be set into operation this year, although they are not business parks by the purest definition since they are situated almost in the center. That is why Krylatskie Hills, 58,700 sq. m delivered this year on Krylatskaya Ulitsa, can be considered the first real business-park. This complex has an integrated management system and highly developed infrastructure.

Speed of leasing offices in this business-park out confirms demand for such projects.

The second order of another business-park, Avia-Plaza (17,700 sq. m), was also delivered this year. The business park

Greenwood is also under construction and there are several more announcements of future projects of this format on the market.

Another format that gained popularity is that of multifunctional complexes, which merge retail and office space (as a rule Class A) or warehouse and prevailing office space (as a rule Class B) within one complex.

Examples of complexes of this format built before are: Smolensky Passage, 769 sq. m, built in 1998; Olympic Plaza,

Pr-t Mira, 20,000 sq. m, built in 1998; Novinsky Passage, Novinsky Blv., 78,000 sq. m, built in 2003, Arbat Center, Arbat St., 47,225 sq. m, 8 floors, built in 2004; and Cherry Tower, Ul. Profsoyuznaya, 110,000 sq. m, built in 2004.

The retail-office complex Neglinnaya Plaza, 20/2, Bld. 1-5 Neglinnaya St., total 75,000 sq.m is among the new complexes which are planned to be delivered in 2006.

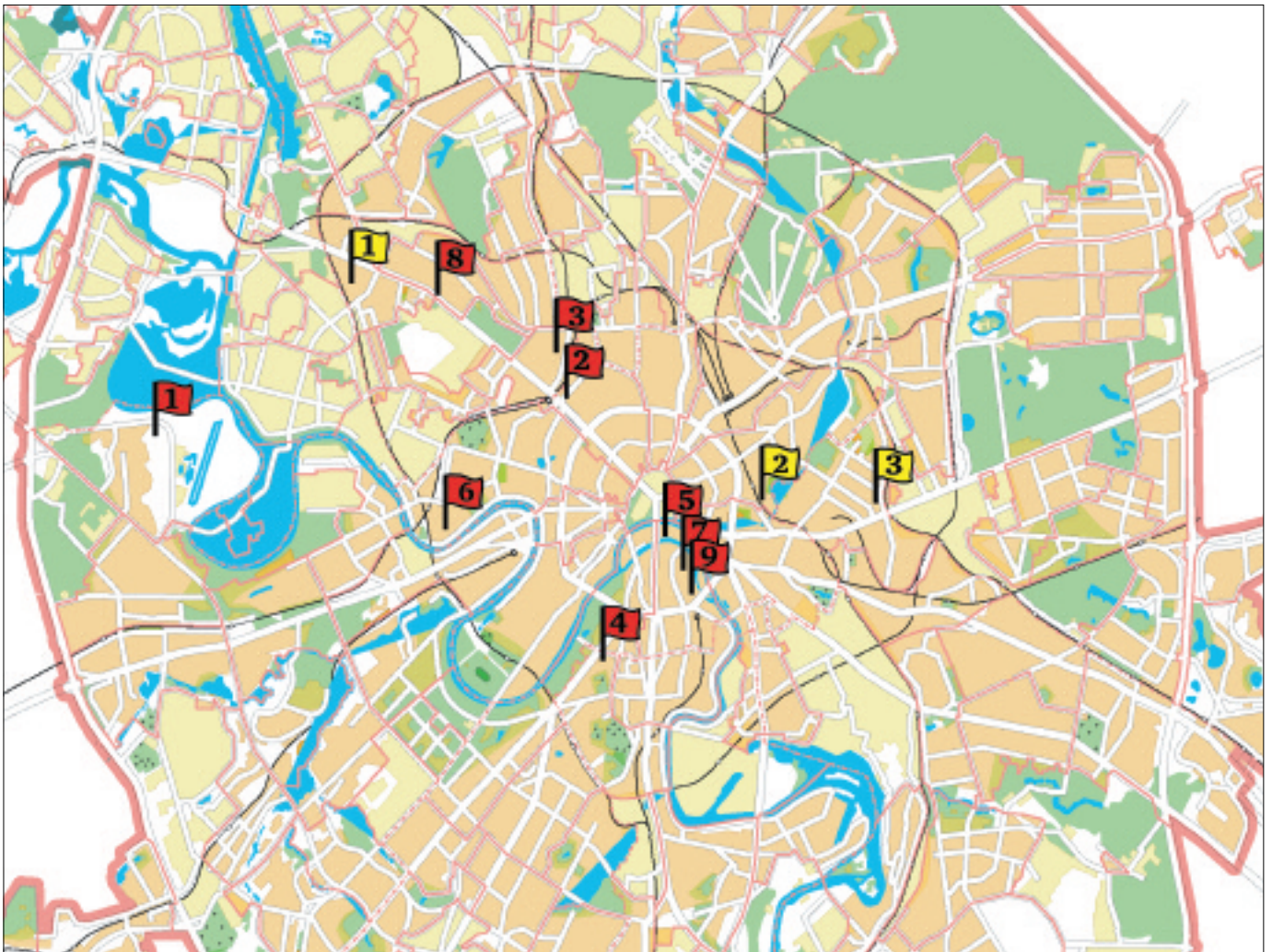
Notable new deliveries in 2005


Building name	Address	Class	Total area (sq.m)
Krylatskie Hills, Buildings A, B, C, D	17, Krylatskaya St.	A	58,700
Capital Plaza	4, 4-y Lesnoy Per.	A	47,585
Severnoe Siyanie	24, Pravdy St.	A	39,000
Gorky Park Tower	13-15, Leninsky Pr-t	A	32,800
Balchug Plaza	1, Sadovnicheskaya Emb.	A	32,600
Naberezhnaya Tower, Building B	18, Krasnopresnenskaya Emb.	A	39,800
Central City Tower (1 phase)	22-24, Ovchinnikovskaya Emb.	A	24,500
Mercedes-Benz Plaza	39, Leningradsky Pr-t	A	15,000
Aquamarine (1 phase)	28, Bld. 1, Ozerkovskaya Emb.	A	13,575
Science and Technology Park	10, 1-y Volokolamsky Pr.	B	49,000
Yauza Tower	24, Radio St.	B	24,170
Avia-Plaza (2 phase)	10, Aviamotornaya St.	B	17,700

New deliveries, planned for 2006


Building name	Address	Class	Total area (sq.m)
Neglinnaya Plaza	20/2 Bld. 1-5, Neglinnaya St.	A	75,000
Severnaya Bashnya	19, Krasnopresnenskaya Emb.	A	73,800
Sokol-Bridge	21A, Kuusinena St.	A	50,000
Business Park Aurora (2 phase)	82, Sadovnicheskaya St.	A	50,000
Ducat Place III	6, Gasheka St.	A	32,800
Borodino	13 bld. 1, Rusakovskaya St.	A	31,600
Modern Architecture Centre	6, 2-ya Brestskaya St.	A	30,000
Konkord	10, Shabolovka St.	A	28,600
Hermitage Plaza, building 2	2/4-6, Krasnoproletarskaya St.	A	Building 2 – 24,000 Building 3 – 2,400
Rostec	6, Proezd Zavoda Serp i Molot	A	21,621
Volna	8, Pr-t Akademika Sakharova	A	18,700
Pushkin House	9, Strastnoy blv.	A	18,419
Aquamarine (2 phase)	26, Ozerkovskaya Emb.	A	16,800
Pokrovskie vorota	40, Bld. 3, Pokrovka St.	A	14,772
Central City Tower (2 phase)	22-24, Ovchinnikovskaya emb.	A	14,000
Pollars, Buildings A, B, B	Bld. 11, Derbenevskaya St.	B	60,000
Stanislavskiy Centre (1 phase)	21, Malaya Kommunisticheskaya St.	B	25,164
Office centre in Preobrazhenskaya embankment	27, Elektrozavodskaya St.	B	35,000
Stanislavskiy Centre (2 phase)	21, Malaya Kommunisticheskaya St.	B	12,937
Avia-Plaza (1 phase)	10, Aviamotornaya St.	B	6,300

Location of notable office deliveries in 2005



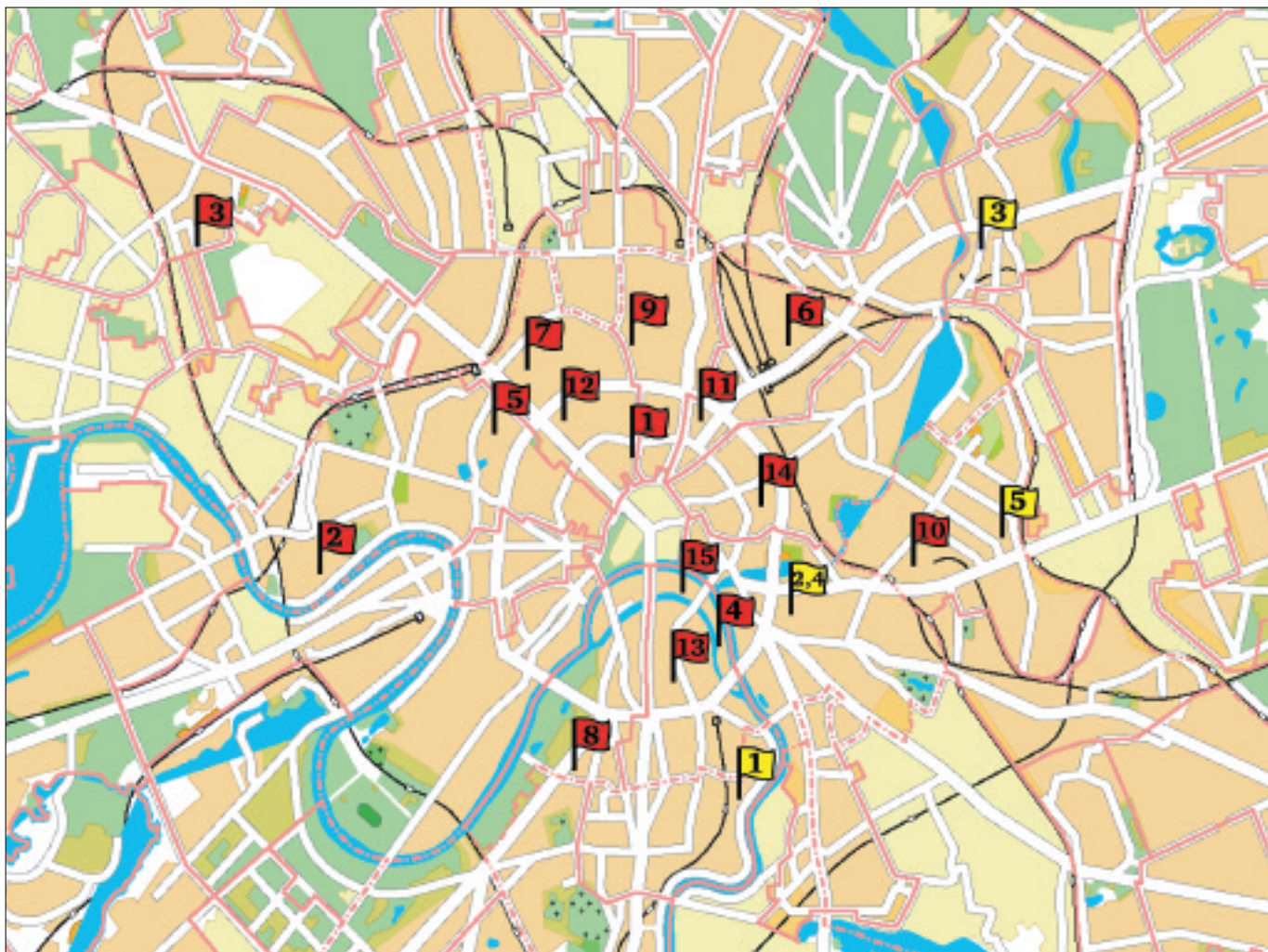
 - Class A:


- 1 - Krylatskie Hills, Buildings A, B, C, D
- 2 - Capital-Plaza
- 3 - Severnoe Siyanie
- 4 - Gorky Park Tower
- 5 - Balchug-Plaza
- 6 - Naberezhnaya Tower, Building B
- 7 - Central City Tower, (1 phase)
- 8 - Mercedes-Benz Plaza
- 9 - Aquamarine, (1 phase)

 - Class B:


- 1 - Science and Technology Park
- 2 - Yauza Tower
- 3 - Avia-Plaza, (2 phase)

Location of new deliveries, planned for 2006



 - Class A:

- 1 - Neglinnaya Plaza
- 2 - Severnaya Bashnya
- 3 - Sokol-Bridge
- 4 - Business Park Aurora, (2 phase)
- 5 - Ducat Place III
- 6 - Borodino
- 7 - Modern Architecture Centre
- 8 - Konkord
- 9 - Hermitage Plaza, Building 2
- 10 - Rostec
- 11 - Volna
- 12 - Pushkin House
- 13 - Aquamarine
- 14 - Pokrovskie vorota
- 15 - Central City Tower, (2 phase)

 - Class B:

- 1 - Pollars
- 2 - Stanislavskiy Centre, (1 phase)
- 3 - Office centre in Preobrazhenskaya embankment
- 4 - Stanislavskiy Centre, (2 phase)
- 5 - Avia-Plaza, (3 phase)

Forecast for 2006

By the main indices:

- Demand for high class office facilities remains and will be rising during 2006;
- The vacancy rate will retain this year's interval and is estimated at 4 – 5% for Class A and 7 – 8% for Class B offices;
- The following rental rate rises are predicted: 6 – 9% for Class A offices and 5 – 7% for Class B offices;
- 1,100,000 sq. m of high class office stock is planned to be delivered in 2006.

The following companies are among them: JER, Alfa Capital Partners and European Bank of reconstruction and development (EBRD), construction company Inteco.

■ New formats

The interest of developers in such formats of office centers as the business-park will remain.

Several projects in this format are planned to be delivered. There is also an increasing tendency towards multifunctional complexes. It has been announced that several projects of this type will soon appear on the market.

Main tendencies:

■ New deliveries

- Moscow zoning by office development areas will continue;
- As a result of limited sites for construction in the city center and rising demand for offices in other districts, the decentralization tendency is expanding considerably. The most rapidly developed areas will include the west, south-west, north, north-east and east Districts of Moscow owing to the high business activity of these districts;
- Development of industrial areas, being vacant.

■ Competition

Competition among office centers owners is intensifying due to an increasing number of high class office deliveries which are capable of meeting modern standards. This will contribute to more profitable offers for tenants, as well as to new construction and delivery of projects which meet all international standards and satisfy all of their potential tenants' requirements including technical outfit, lay-out, infrastructure, modern and high quality management, and providing a full range of needed services.

■ Investment

The 2006 office market is planning on the entry of various newcomers, both big Russian and international banks, as well as developers interested in working out sites for commercial real estate.

RETAIL MARKET OVERVIEW

The total area of quality retail space is estimated at 2 mil. sq. m at the beginning of 2006.

The total amount of shopping centers in Moscow is approximately 150.

About 700,000 sq. m of quality retail space is planned to be delivered in 2006.

The number of shopping centers planned for construction is 18.

2005: performance and results

In 2005 retail market changes were insignificant. The retail market in Russia remains one of the most dynamically developing real estate sectors. This is due to high levels of profitability and capitalization rates and the relatively short pay-back period as compared to western countries.

The Moscow Region retail market saw high activity of both foreign and Russian investors.

The total delivery of quality retail spaces in 2005 was about 670,000 sq. m.

The high quality, retail facility supply at the beginning of 2006 is estimated at the level of 2 mil sq. m.

The amount of new, quality construction planned for the year 2006 is about 700,000 sq. m. with the resulting total space increasing to the level of 2,700,000 sq. m.

The past year has seen both quantitative and qualitative market development. New retail facilities are being build in compliance with modern retail standards. This ensures a supply of consumer demand, and thus requires better quality services. A rapid growth of retail construction can be observed. However, in comparison with main western capitals, Moscow is still characterized by a low supply of retail area. Demand for retail facilities is at an extremely high level and growing supply does not satisfy it. The rate of vacant areas is low: 3–5%, and this number is as a result of uncompetitive retail complexes (poor location, poor concept).

Key projects 2005

The top event in 2005 was the market entry of the Mega Khimki shopping center (the official opening took place on December 15, 2004; the actual opening in January, 2005), located in 8 Microdistrict, Khimki, with a total area of 230,000 sq. m. This is a successful project with a well-thought out concept, similar to shopping center Mega-Teply Stan. It is one of the biggest shopping centers in the Moscow region.

The delivery of such large-scale projects as Europark (Rublyovskoe Highway, total area – 86,500 sq. m, opened in May), RIO (1 Bolshaya Cheremushkinskaya St., total area – 92,000 sq. m., opened in June 24) and Festival (Michurinsky

Pr., 56,000 sq. m., opened in September) was also very significant. These projects were very carefully planned, specifically for a large, suburban area.

A new regional shopping center, Retail Park in Dorozhnaya St, was opened in December 2005. The total area of the center is



Festival Shopping Center

47,500 sq.m. The success of Mega illustrated a retail-park format appeal, where a number of shops are located on the same territory and are unified by common conception. As a rule, there are always several anchor tenants with separate entrances, one common central zone, usually with an entertainment sector, and other tenants dispersed around a food-court. This conception proved useful to Retail Park. The anchor tenants are: OBI, M–Video, and others.

Retail market trends 2005

- Increasing activity of developing residential outskirts;
- Developing new areas in the immediate Moscow region (including construction, purchase and lease). This is due to the limited number of sites in the center and a shortage of retail facilities in residential outskirts of the city;
- Competition between shopping complexes is increasing;
- Network operators are moving towards multiple formats;

- The influence of international chain operators on Moscow market is increasing
 - Most known international chain operators on the Russian market: IKEA, Auchan, Ramstore, Metro
- Large-scale network operators announced plans: METRO Group is going to open new household equipment shops Media Market. Auchan Group is going to enter Moscow market with new supermarket formats: Atac (area up to 5,000 sq. m.) and Elea (area 1,000–1,500 sq. m.);



Europark Shopping Center

- In 2005, the number of Ramstore shops in Moscow amounted to 29;
 - New international retailers on Moscow market: Kingfisher (Castorama hypermarkets), REWE Group (Billa supermarkets);
 - The Russian Market is of interest for French supermarket chains: Intermarche, Carrefour and German discounter chains: Aldi and Lidl;
- The competitiveness of Russian retailers is growing. There is a fast growth of retail operators. New forms of market entry are functioning: new branches and co-owner companies are being created and franchise share is increasing. The most rapidly growing Russian retailers working on the Russian Market are: Pyatyorochka, Perekryostok, Kopeyka, 7 Continent, and Dixi;
 - There is a tendency toward a large scale format.

Rental Rates

In 2005, retail premises rental rate changes were insignificant. In quality (conceptual) retail complexes and High Street Retail, average rental rates increased by 3-5%. In uncompetitive retail complexes (with poor location, poor concept mar-

ketability) a reduction of rental rates was observed (max. index 4%). On the whole, we may establish market stabilization.

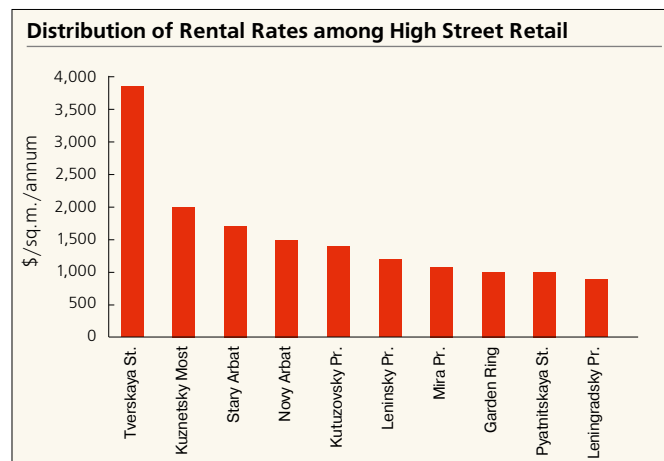
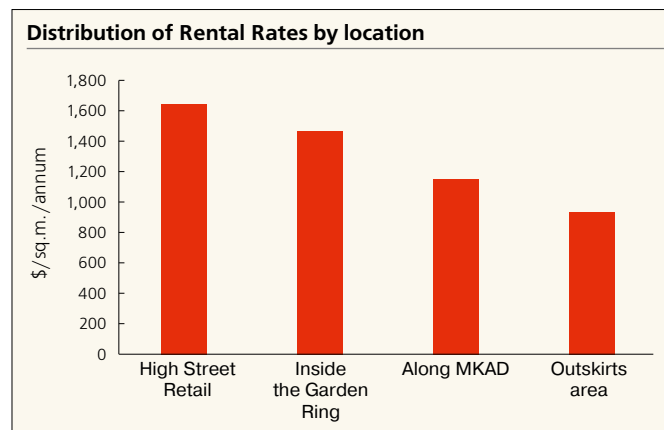
	sq.m./annum
High Street Retail area	600 – 4000\$
Area inside the Garden Ring	500 – 2500\$
Area along MKAD	300 – 2000\$
Outskirts area	150 – 2500\$

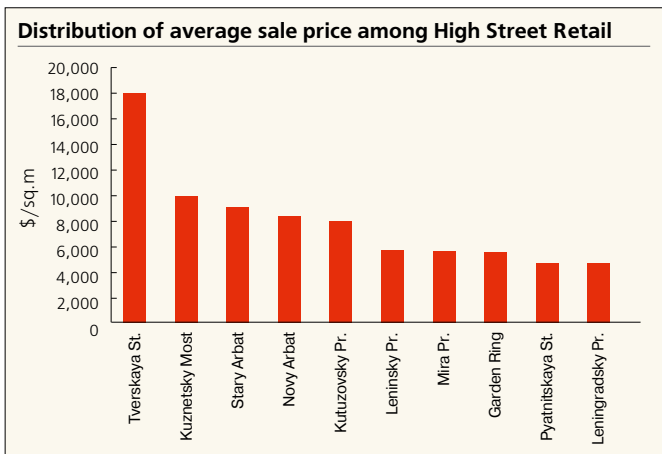
Rental rates and sale prices vary depending on following factors:

- Location;
- Scale and appearance;
- Tenant type and profile (brand, product type, size of premises leased and lease term).

Distribution of rental rates by location

The highest rental rates are for areas inside High Street Retail and in the center. This is due to high demand for these facilities.





The distribution of rental rates among High Street Retail is as follows: The highest rental rates are on Tverskaya St., Kuznetsky Most St., and Stary and Novy Arbat. In 2005, the rental rates increases in this area were the highest and amounted to 4-5%.

The most required facilities among High Street Retail were 80 – 200 sq. m. areas. This is explained by the fact that lease arrangements for the majority facilities with a larger space are already signed. However, the appearance of some vacancies is expected due to lease contracts expiring and some tenants’ reluctance to extend the lease term (showing preference for retail centers of good concept, located in other districts with lower rental rate).

Distribution of rental rates by tenant type and profile

The lowest rates are for anchor tenants. Rates depend on the size of the premises leased and the tenant profile. Average rental rates for anchor tenants are \$150 – 300/sq. m./annum. The rental rate level for other tenants is from \$300/sq.m./annum to \$2500 – 4000/sq.m./annum. Rental rates vary depending on the size of premises leased, lease term, brand and production type. The higher the first 3 parameters are, the lower rental rates are. The influence of production type is as follows: better production type corresponds to the center conception and the higher interest shown by the retail center in the present production type, the lower the rental rates are.

Demand

Rapid growth of retail construction is evident. Nevertheless, in comparison with main western capitals, Moscow is still characterized by a low supply of retail area. Demand for quality retail facilities is at a rather high level. The escalation of demand is promoted by active retailer growth and a great number of new companies entering the market. The vacant area rate is estimated at a level of 3–5%. The vacancy rate in successful conceptual retail centers is about 1%, and, as a rule, this number is a result of selecting a tenant with the best concept compliance (the number of requests for existent vacant area in these retail centers is great (tenant queue)). In retail centers with less success (poor location, concept, etc.) the vacant area rate may reach the level of 10%. However, even in the most unsuccessful retail complexes, regarding market rental rates, the level of vacant area is less than 50%. In the case of decreasing rental rates, this index is significantly lower.

Distribution of demand for quality space

By location

In terms of location, demand is mainly determined by visitor flow. The most preferable retail property locations are ones that are convenient to pedestrians, as well as accessible by transport (near the metro, main thoroughfares and interchanges).



Mega Shopping Center

The most required locations are in the center and High Street Retail area: Tverskaya St., Novy Arbat St., Stary Arbat St., Kutuzovskiy Pr., the Garden Ring, Leningradskiy Pr., and Leninsky Pr. and central boutique streets including

Tretyakovsky Pr., Stolesnikov Per., Kouznetsky Most St., and Petrovka St. Average retail rates in these area are the highest and the number of deals is the highest.

Retail complexes located near metro stations and main highways are also in great demand.

A shortage of retail area exists in the eastern and southern Moscow districts. Retail facilities in residential outskirts are also in demand due to the lack of supply there.

By concept

As a result of growing supply, potential tenants are becoming more demanding in their shopping center choice.

Important factors are: services offered to tenants and cooperation type (agreements, relations).

All factors, which influence consumer flow, are significant:

- There must be organized methods of transportation to the shopping center.
- A sufficient number of parking spaces is required
- Shopping center buildings are required to have quality technical features and a reasonable lay-out, providing easy access to all tenants for potential visitors.
- A brilliant concept and the provision of many services for the visitor, according to the shopping centers' positioning is required. For example, family retail complexes are expected to present productions for various ages. The entertainment sector in these shopping centers is also expected to be directed toward the family as a consumer (separate entertainment zones for each age group and zones for joint spending).

By size

The greatest number of requests in High street retail and conceptual retail complexes are for facilities with a total area of 100 – 200 sq. m.

Less required are facilities of larger area (up to 1000 sq.m.), they are required by large chain operators. Demand for area 300 – 700 sq.m. is increasing.

We may observe an increasing number of requests for very large areas (from 6,000 sq.m.). This fact is related to the development of the department store format.

By tenant type

The greatest number of requests for facilities to rent is from chain operators (of various profiles: clothes, sportsware, household goods, food, household equipment, entertainment sector, etc.)



Ladya Shopping Center

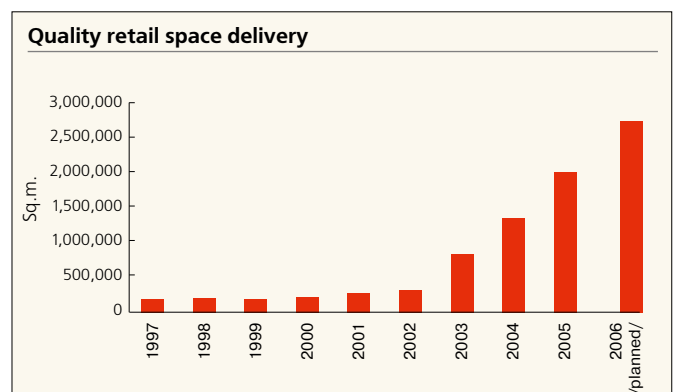
This is due to fast growth of present companies such as El'dorado, Tekhnosila, Starik Khottabych, Sportmaster, Detsky Mir, Perekryostok, Ramstore, Formula Kino and the appearance of new chain operators like Mark&Spencer, British House, and C&A.

As for the tenant profile, the distribution is as follows: clothing stores, about 40% of the total requirements, then, in descending order, household equipment, food stores, household goods and sportsware (at the same level) and entertainment operators, whose volume is also considerable.

Supply

The total delivery of quality retail spaces in 2005 was about 670,000 sq. m. The supply of quality retail facilities at the beginning of 2006 is estimated at a level of 2 mil sq. m. The demand for retail facilities is growing and supply does not satisfy it. As a result, the retail market is expected to develop quite actively in the year 2006. The amount of new, quality construction in year 2006 is about 700,000 sq. m. with the resulting total space increasing to the level of 2,700,000 sq. m.

The total number of Moscow large retail centers at the begin-





Podsolnukhi Shopping Center

ning of 2005 was about 130. The number of large centers delivered in 2005 was about 20. In 2006, 18 retail centers are planned for construction.

The total supply is increasing due to new construction and old shopping centers under reconstruction.

Distribution of new delivery

New construction is conducted mostly on sites located:

- At the intersection of MKAD and main highways;
- Around the 3-d Ring Road;
- Along main highways;
- In well-built up residential outskirts;
- Near metro stations;
- In the center of Moscow (due to shortage of new land sites, underground spaces are actively developing. For example, the construction of the new retail complexes Paveletskaya Ploshad, Pushkinskaya Ploshad, and Tverskaya Zastava Ploshad, planned for delivery in 2006);
- Industrial zone reconstruction is beginning.

Distribution of delivery by location

- In beginning of 2005, the spread of retail spaces was uneven. Most retail was located in the center of Moscow, in the western and northern areas. There is a shortage of retail spaces in the well-built up residential outskirts, excluding Mitino, in eastern and southern districts of Moscow.
- Retail supply locations tend to even out. In 2005, new retail construction was as follows: the greatest number of retail areas was delivered in the southern district, total delivery being 6 structures. Then, in descending order, the north-east, south-east and eastern districts with 3 struc-

tures each, then the central, south-west and north-west districts with 2 structures each. All the same, the distribution of total retail supply by location still shows prevalence in the aforementioned central, west and northern districts. New construction in the south and east districts did not cover the deficit. For this reason, new construction is expected in these areas.

Reconstruction

Because of shortage of land sites for construction and the good location of some old uncompetitive retail centers, multiple reconstructed complexes have appeared. Renovation of these retail complexes is carried out in compliance with market requirements – reconception, improvement of technical feature, lay-out changes and increasing the commercial area (when possible).

Distribution of new delivery by profile

- The majority of new retail complexes include an entertainment area (retail-entertainment complexes). This is due to increased competition between retail complexes. High quality, organized entertainment infrastructure tends to greatly promote consumer flow.
- The construction of shopping centers with a hypermarket format continues. Their main location is along MKAD, in the outskirts.
- A regenerated trend of creating shopping centers with a department store format (reconstruction of Leipzig and Bukharest, and the reconstruction of TSUM shopping center, a luxury department store).
- The construction of shopping centers with a retail park format is beginning.

Main projects delivered in 2005

Name	Address	Scale	Total Area, sq.m.
Mega Khimki	8, Microdistrict, Khimki	regional	23,0000
RIO	1, Bolshaya Cheremushkinskaya St.	okrug	92,000
Europark	62, Rublyovskoe Highway	okrug	86,500
Festival	3, Michurinsky Pr., Olimpiyskaya Derevnya	okrug	61,577
Ramstore	11E, Sevastopolsky Pr.	superokrug	55,000
Retail Park	1, Dorozhnaya St.	regional	47,500
REAL Brateevo	Brateevo, Street №5396 under construction	okrug	35,000
Varshavsky	87b, Varshavskoe Highway	superokrug	35,000
IKEA Belaya Dacha	Lyuberetsky district, Belaya Dacha Microdistrict, MKAD, 14 km	regional	29,500
Ladya	34/29, Dubravnaya St.	district	26,000
REAL Signalny	37, Signalny P.	okrug	25,000
Podsolnukhi	9, Otkrytoe Highway	okrug	19,000
Format 22 (1 phase)	29, Olimpiysky Pr., Mytishchi	superokrug	17,000
Druzhba, reconstruction	4, Novoslobodskaya St.	okrug	16,700
Dream House	85/1, Barvikha	district	12,580
Free Dom	MKAD, 71 km	district	8,000


Main projects planned for delivery in 2006

Name	Address	Scale	Total Area, sq.m.
Megamall Belaya Dacha	Lyuberetsky District, Belaya Dacha Microdistrict, MKAD, 14 km	regional	240,000
Evropeysky	1, Kievskaya Sq.	regional	180,000
Retail-entertainment Center na Ryazanke	2, Ryazansky Pr.	superokrug	140,000
Retail Center na Orekhovom Boulevard	Orekhovy Blvd.	superokrug	100,000
Shchuka	Shchukinskaya M.St.	superokrug	98,800
Global City (2 phase)	Kirovogradskaya St.	okrug	43,000
Aerobus, Business-retail Center	95, Varshavskoe Highway	superokrug	35,362
Galareya Moskvoreche	5, Moskvoreche St.	okrug	30,000
Mytishchi-Plaza	18, Sharapovsky P., Mytishchi	okrug	26,600
Tchas Pik	MKAD, 87 km	okrug	25,000
TSUM (2 phase)	2-1, Petrovka St.	okrug	25,000
Tryapka	Leningradskoe Highway	superokrug	20,000
Format 22 (2 phase)	29, Olimpiysky Pr., Mytishchi	superokrug	17,000
Metromarket na Shabolovke	30A, Shabolovka	district	9,300


Main projects, delivered in 2005 and planned for delivery in 2006 - 2007

 - Shopping centers delivered in 2005:

- 1 - Mega Khimki
- 2 - RIO
- 3 - Europark
- 4 - Festival
- 5 - Ramstore
- 6 - Retail Park
- 7 - REAL Brateevo
- 8 - Varshavsky
- 9 - IKEA Belaya Dacha
- 10 - Ladya
- 11 - REAL Signalny
- 12 - Podsolnukhi
- 13 - Format 22 (1 phase)
- 14 - Druzhba, reconstruction
- 15 - Dream House
- 16 - Free Dom

 - Shopping centers delivered in 2006:

- 1 - Megamall Belaya Dacha
- 2 - Europeysky
- 3 - Retail-entertainment Center na Ryazanke
- 4 - Retail Center na Orekhovom Boulevard
- 5 - Shchuka
- 6 - Global City (2 phase)
- 7 - Aerobus, Business-retail Center
- 8 - Galareya Moskvoreche
- 9 - Mytishchi-Plaza
- 10 - Tchas Pik
- 11 - TSUM (2 phase)
- 12 - Tryapka
- 13 - Format 22 (2 phase)
- 14 - Metromarket na Shabolovke

 - Shopping centers delivered in 2007:

- 1 - Aviapark
- 2 - Emeral
- 3 - Paveletskaya Sq.
- 4 - Smolenskiy Passage (2 phase)
- 5 - Retail Center na Mozhayke
- 6 - Semyonovskiy
- 7 - Retail-entertainment Center
- 8 - Admiral (3 phase)
- 9 - Arena
- 10 - Bibirevskiy Business-retail Center
- 11 - Soyuz-City
- 12 - Vertikal (2 phase)



Forecast for 2006

Main indicators

- In 2006, the demand for quality retail space is expected to remain at an extremely high level;
- The vacant area rate is expected to remain at the same level (3 – 5%);
- Rental rates changes for retail premises are expected to be insignificant with the average rental rates increasing 3-4%;
- The total delivery of quality retail space in 2006 will be about 670,000 sq. m.

Trends

■ New construction

Due to a shortage of land sites for construction in the center of Moscow and a disproportion of supply (shortage of retail spaces in the outskirts), new construction is forecasted on the following sites:

- Around the 3rd Transport Ring;
- In underground spaces in the center of Moscow;
- Industrial zones development;
- Developing new areas in the immediate Moscow region;
- Increasing activity of developing residential outskirts;
- Increasing the number of projects entailing the redesigning and reconstruction of old retail centers.

■ Competition

Due to increasing supply and existing uniformity (concept and tenant selection similarity) increasing competition is expected. For the same reasons, competition is expected to change from a quantitative level to a qualitative one.

Non-competitive shopping centers will face the challenge of redesigning their concepts

In order to be more competitive, new retail centers are going to choose their concepts more thoroughly and improve their management quality.

Entertainment areas of shopping centers are expected to increase. While projecting and constructing new shopping centers, there will be increasingly larger areas set aside for entertainment companies – cinemas, bowling centers, game zones etc.

This is explained by an increase of disposable income. Consumers are ready and willing to spend money on additional benefits. This rise does have limiting factors however. First, the return rate of entertainment facilities is lower than shopping center return. Secondly, there is a lack of large operators. The entry of new international retailers on the market is also anticipated. This is due to the acute uniformity of present retail operators.

Finally, there will be an increasing number of conceptual retail centers with particular specialties. An example is shopping center Tryapka on Leningradskoe Highway with a total area of 20,000 sq. m. The importance of this project is its profile (textiles). Almost all textile brands introduced to the Russian Market are going to be presented in the shopping center.

■ Investments

We predict an increase of foreign investments. This is due to market appeal, that is, its high profitability. An extension in the period of shopping center project payback is expected due to the considerable costs of quality, concept construction. Finally, an increasing number of arrangements concerning shopping centers investment sales is forecasted.

■ New formats

An increasing number of corner-shops is forecasted. We expect an increasing number of shopping centers with a department store format, mainly located in hypermarkets along MKAD, in the outskirts. Lastly, the new format of a retail park will continue to develop.

WAREHOUSE MARKET OVERVIEW

The total amount of international standard warehouse space is estimated at 670 000 sq. m at the beginning of 2006.

Several new major projects of international standard were delivered to the market in 2005.

The total rise of international standard quality warehouse space expected for 2006 is 780,000 sq. m, as a result of planned deliveries.

2005: performance and results

A steady increase in development activity was observed on the warehouse market in 2005. The construction of several large warehouse complexes over 200,000sq.m was started: Krekshino, Leningradsky terminal, and Pushkino. In Krekshino and Pushkino the first stage was already delivered in the fourth quarter of 2005. Major international funds became interested in warehouse market. One such fund, Raven Russia Limited, is planning on investing \$850 million into warehouse facilities in Moscow region. The Fund bought 3 large warehouse parks from Kulon: the first part of Krekshino logistic park in the end of 2005 and 2 warehouse complexes with total area of 41,600sq.m. (on Dorozhnaya St. and Novorizhskoye highway). The amount of the transactions totaled \$18.6 million.

The amount of new qualitative warehouse constructions built in 2005 is estimated at 380,000sq.m. However, the market still lacks quality space primarily because of the rapid development of retail sector, as well as that of wares, foodstuffs, products, and importers.

The amount of vacant premises is estimated at: class A – 0% and class B – 3%, resulting in a lack of vacant international standard warehouse space. It also causes a gap between rent expectations of tenants and the possibilities for developers to deliver a quality product at a low rent.

The top event of the year was the considerable increase of warehouse properties due to several large-scale speculative projects. At the same time, there is still a tendency, which will not dissipate in the future, towards built-to-suit complexes: a number of companies, such as Aromatic world, Rostik Group, Baltika, Euroset, and Pyaterochka, are planning the building of several warehouse parks. Many logistic operators now deal with warehouse leasing, as it is considered more profitable nowadays as compared to built-to-suit or maintaining their own warehouse space.



Leningradsky Terminal

Key projects 2005

One of the most remarkable projects of 2005 was the class A warehouse park Pushkino, situated in Yaroslavskoye highway, 15km from MKAD. The first order with a total area of 180,000sq.m is scheduled for delivery in 2006.

Another significant project, Leningradsky terminal (class A, Leningradskoye Highway, 13km from MKAD, total area 200,000sq.m.) is in the midst of construction. 161,820sq.m. are planned to be delivered in 2006.

The first order of the Krekshino warehouse park (class A, Kievskoye Highway, 20km from MKAD, total area 33,000sq.m.) was delivered in the fourth quarter of 2005.

The large-scale project Kulon Baltia, a warehouse complex on Novorizhskoye Highway, 3,3km from MKAD, class A, total area 27 626sq.m was completed. The main tenants of the complex are Stockmann, Schneider Electric and Pragmatic Express with long lease contracts correspondingly for 8,700sq.m, 9,200sq.m and 6,600sq.m.

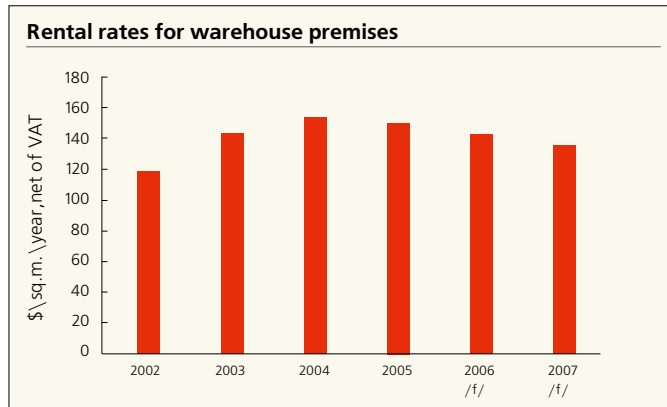
The second order of the Tomilino warehouse complex (class A, total area 27 000sq.m., Ryazanskoye, Novoryazanskoye Highway, 6 km) was also delivered in 2005. Tenants of the complex are the stores Familia, 8,424sq.m. and Vertical, 7,866sq.m.

Warehouse market trends 2005

- Rise of investment activity;
- Appearance of large projects, which meet international standards, and as a result, a supply of customers with optimum ratio price-quality;
- Rent rates are formed on the basis of triple net. Transaction costs are added open book. (according to actual expenses);
- Rent of warehouse premises by logistic companies (several large logistic companies rented warehouse premises after having delivered their own spaces).

Rental rates

Rental rates for properties which meet international standards were stable in 2005. Mid-cost rental rates of conducted transactions were lower however, due to a preference for large spaces rented out to large-scale projects. Rental rates for large spaces are more flexible and mostly were decreasing.



There is also a general tendency towards a decrease of rental rates across the board. A large number of new professional developers entered the market and therefore only high-quality projects can count on maximum rental rates.

In December 2005 rental rates (net of VAT, including operating costs) made up:

	sq.m.\year
Class A	\$135 - 160
Class B	\$110 - 130

Amount of operating costs:

	sq.m.\year
Class A	\$20 - 25
Class B	\$10 - 15

There is wider range of high quality warehouse premises rental rates. Before, rental rates depended only on the location and quality of the premises. Now they depend on the lease term, the size of premises leased, and tenant quality. The higher those three characteristics are, the more flexible the approach of developers to forming rental rates. Rental rates for warehouse complexes are inversely proportional to the distance from Moscow and their quality.

The supply of warehouse complexes for sale is extremely small and it results from the high prices of the properties offered. The prices on the warehouse market fluctuate from \$1000 to \$1200\sq.m.

In 2005 the amount of preliminary lease agreements increased due to the lack of quality space and the establishment of good business relations on the market between professional operators and quality tenants (well-known companies with extensive experience in the real estate business).

The number of long-term leases (up to 10 years) is increasing (e.g. Tomilino warehouse complex lease term with the chain store Familia is 10 years).

Demand

The demand for modern warehouse premises (A and B classes) is growing steadily due to the improvement of the economic climate. This stimulates the establishment and development of companies (main customers on warehouse market), logistic operators, retailers and others, and causes a severe shortage of space offered.

Total amount of unfulfilled demand for class A and B quality warehouse premises is estimated at 700,000 – 1,000,000 sq.m.

Amount of vacant space is constantly low and is estimated at:

Class A	0%
Class B	approximately 3%

All new warehouse complexes are being leased before completion (they are leased 3-6 months before they are put into operation).

We forecast an identical level in the amount of vacant space for 2006, because the supply of premises which are planned to be delivered still does not meet the accumulated demand.

Allocation of quality warehouse facilities

By class

Customers have become more particular about choosing their structures and the requirements for warehouse premises are becoming more sophisticated.

The majority of requests are for class A quality warehouse premises. This causes a deficit of vacant class A complexes. We forecast even more demand for class A quality structures in the next 2-3 years. Leasers' requirements will become more and more sophisticated due to the improvement of business technologies, severe competition on the growing warehouse market, and the delivery of modern warehouse complexes of high quality



NLK-Khimki

By location

Land supply is limited, so companies are obliged to accept some less desirable alternates. The south and south-east are becoming more popular for this reason. The majority of potential leaseholders' requests are for warehouse premises located within Betonka.

By size

As a result of a considerable rise in sale volumes of existing and potential tenants of class A and B warehouse facilities, the average size of requests is increasing, as is the demand for expansion. There is a market for all types of high quality warehouses, whether they be large complexes or separate warehouse structures. For example, the BEL-Development complex, built on Kashirskoye Highway with a total area of 26,000sq.m, has a lease contract with the retailer Kopeyka.

By tenant type

The majority of requests for warehouse premises of high quality comes from retailers (mainly these are super- and hyper-stores and electronics shops), logistic operators, FMCG, and food producers and importers. New types of space users, such as office accessories suppliers and documentation and archives storage also are emerging.

We forecast a change of retailers' requests for logistic companies' services (responsible storage).

Supply

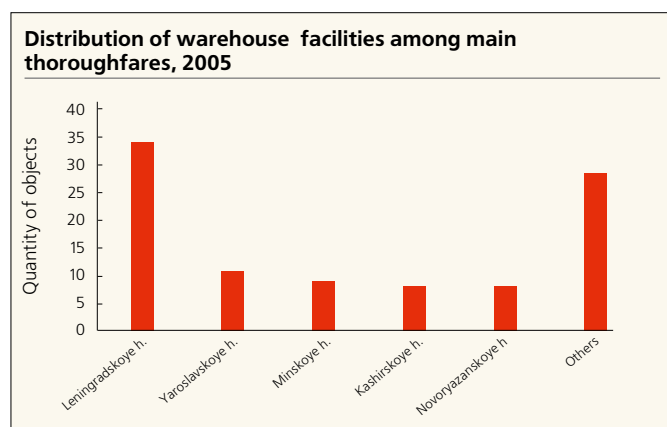
The amount of quality warehouse space in the beginning of 2005 was estimated at 1,270,000sq.m. The total amount of international quality standard premises was about 420,000sq.m.



In 2005 about 380,000sq. m. of warehouse space was delivered, including 250,000sq.m. of premises which met international quality standard. It is less than was planned, due to an increase in the duration of construction. None of the large warehouse structures was completely set in operation in 2005. As a result, the total amount of quality warehouse premises was 1,650,000sq.m. at the beginning of 2006. The building volume of such warehouse facilities is expected to be increased.

Space delivery by location

About 80% of all vacant premises were offered in the north-west and south-east in 2005. This is due to a concentration of the majority of warehouse complexes and suitable land lots in these areas. The popularity of the north-west arises from the proximity of Sheremetievo International Airport and the large volume of cargo transportations from the



north of Russia and Europe. The south-east is popular due to the large amount of regional freight flow.

Building is carried on in the west, south and north-west directions. The west is attractive due to reconstruction of Vnukovo airport, the widening of Kievskoye Highway, and the large freight flow on Minskoye Highway.

The main freight flow comes from the south of Russia. Furthermore, the building of warehouse complexes in this direction is advantageous because of the growing popularity of Domodedovo Airport.

Distribution of planned warehouse premises By class

Of all warehouse projects, Class A quality complexes prevail. This is explained by the well thought over ideas of developers and the amount of unfulfilled demand of major customers. There is a decrease of Class C and D warehouse premises as a result of both the reconstruction of non-liquid premises and the return of manufacturing to their initial premises.

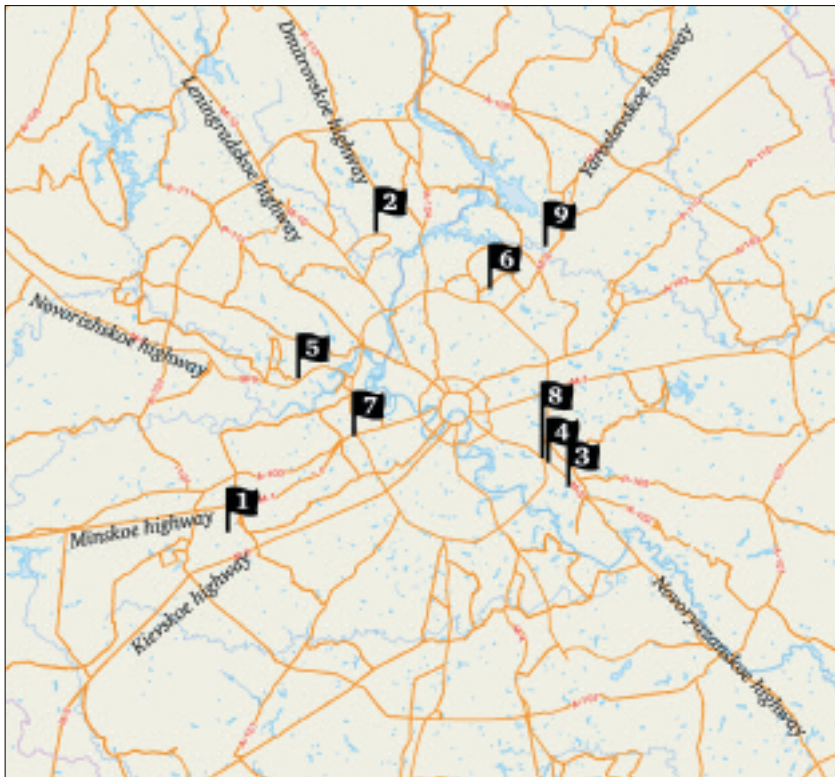
Projects delivered in 2005

Building name	Type of object	Class	Total area (sq.m.)	Address
Krekshino (1 phase)	WC	A	33,000	Kievskoye Highway, 20 km
Terminal Severniy	WC	A	30,000	Dmitrovskoye Highway, 20 km
Tomilino (2 phase)	WC	A	30,000	Ryazanskoye, Novoryazanskoye Highway, 6 km
Belaya Dacha in Kotelniki (3 phase)	LP	A	29,000	Novoryazanskoye Highway, 2 km
Kulon-Baltia	WC	A	27,626	Novorizhskoye Highway, 3 km
T.B.M.	WC	A	20,000	Mytishchi, Volkovskoye Highway, build. 15
Warehouse terminal Agroklon EMCTC	WT	A	10,400	Moscow region, Odintsovsky district, Kalinina St. 1
Warehouse complex (MSK SU 9)	WC	B	26,900	Crossroad of Novoryazanskoye Highway and MKAD
Molkolm (2 phase)	WC	B	10,000	Yaroslavskoye Highway, 12 km

Projects scheduled for delivery in 2006

Building name	Type of object	Class	Total area (sq.m.)	Address
Pushkino (1 phase)	LP	A	180,000	Yaroslavskoye Highway, 15 km
Leningradskiy terminal (1-3 phase)	WC	A	171,000	Leningradskoye Highway, 13 km
Cross-Point	LP	A	145,000	Kashirskoye Highway, 30 km
Tomilino (3 phase)	WC	A	120,000	Ryazanskoye, Novoryazanskoye Highway, 6 km
NorthPoint	LP	A	80,000	Altufievskoye Highway, 700 m
Belaya Dacha in Kotelniki (4 phase)	LP	A	55,000	Novoryazanskoye Highway, 2 km
Krekshino (2 phase)	WC	A	30,000	Kievskoye Highway, 20 km
East Park	OWC	A	9,420	Suzdalskaya St., build. 46

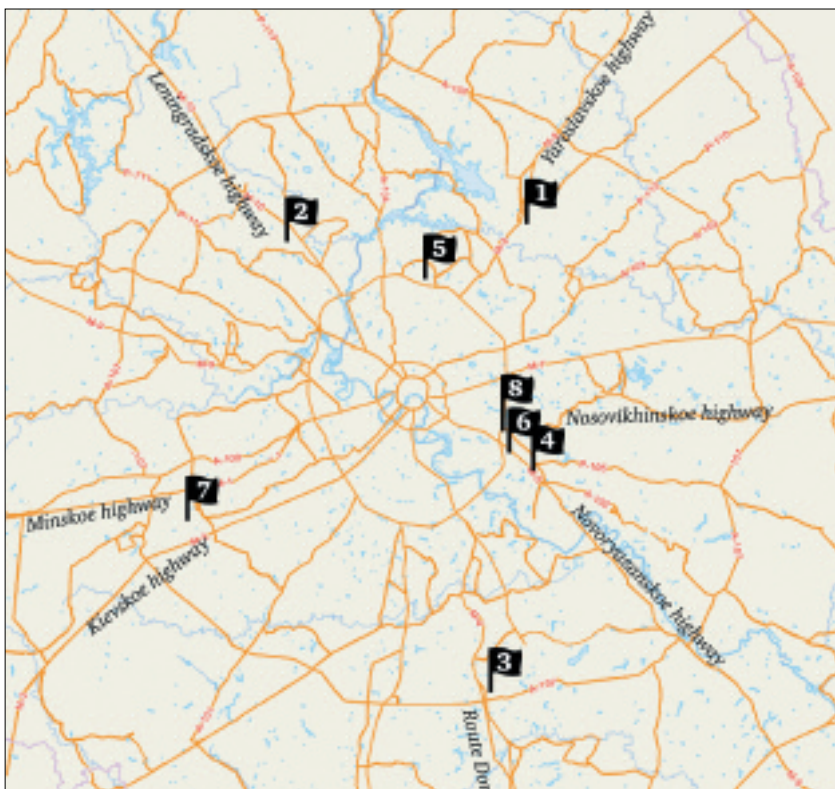
Location of warehouse facilities, delivered in 2005



🚩 - Warehouse facilities delivered in 2005

- 1. Krekshino, (1 phase)
- 2. Terminal Severniy
- 3. Tomilino, (2 phase)
- 4. Belaya Dacha (3 phase)
- 5. Kulon-Baltia
- 6. T.B.M.
- 7. Warehouse terminal Agroklon EMCTC
- 8. Warehouse complex (MSK SU 9)
- 9. Molkolm, (2 phase)

Location of new deliveries, 2006



🚩 - Warehouse facilities, which are planned to be delivered in 2006

- 1. Pushkino (1 phase)
- 2. Leningradskiy Terminal
- 3. Cross-Point
- 4. Tomilino (3 phase)
- 5. NorthPoint
- 6. Belaya Dacha (4 phase)
- 7. Krekshino, (2 phase)
- 8. East Park

Forecast for 2006

Main characteristics:

- Lack of quality warehouse space in 2006;
- Amount of vacant premises is estimated at: 0% - Class A, 3% - Class B;
- A minor decrease in mid-cost rental rates for warehouse complexes;
- The amount of new, high quality warehouse space built or expected to be delivered is estimated at 900,000sq. m., including 780,000sq.m. of international quality, standard warehouse premises. The conclusion of a whole series of the large high-quality structures of international level is also expected.

Warehouse market trends:

- Customers' requirements for warehouse premises will become more and more sophisticated and demand for Class A quality will grow;
- Increase of demand for warehouse facilities located near large shopping centers;
- Steady increase of built-to-suit projects of producers and suppliers;
- Change of retailers' requests towards logistic companies services (responsible storage);
- Terms of lease will increase;
- Amount of warehouse premises for sale will grow (now such offers are rare);
- Forming of rental rates will be on the basis of triple net. Transaction costs are added open book (according to actual expenses);
- Rent of warehouse premises by logistic companies (several large logistic companies rented warehouse premises after having delivered their own spaces).

HOTEL SECTOR OVERVIEW

*9 new hotels were set into operation in 2005 with a total amount of 1,033 rooms (or capacity for 3,983 people).
24 hotels are planned to be set open in 2006, with 4,683 rooms (or capacity for 7,441 people).*

2005: performance and results

The hotel sector experienced rapid development during 2005. This growth was promoted by the following factors:

- policies of the Moscow City Government aimed at increasing the flow of tourists;
- the participation of Moscow in the competition for the right to host the Olympic Games 2012.

As a result of an acute shortage of accommodation, the Moscow City Government has taken a series of measures leveled at redressing the situation. The creation of projects and the holding of tenders for the realization of these measures have engaged investors, entrepreneurs and businessmen into this sector of commercial real estate.

With the close of 2005, it is clear that the Moscow hotel fund cannot meet today's needs, with the total room count being estimated at 35,000, or a capacity for 63,000 tourists.

Old and outdated structures which do not meet the existing standards (generally two-star hotels) amount to about 33% of the Moscow hotel room fund. The number of quality five-star hotel rooms is estimated at 7%, quality four-star hotel rooms number about 20% and three-star rooms, about 40%.

9 new hotels (including those remodeled) were delivered to the market in 2005. The total delivered stock is 1,633 rooms, which is enough to house 3,982 guests.

In comparison with the actual Moscow accommodation need of 70,000 rooms, it was a rather insignificant delivery.



Swissotel Red Hills Moscow

The planned closure for reconstruction and demolition of a series of properties continues, along with the delivery of newly built and reconstructed hotels.

Hotels such as Moskva, Minsk, and Rossia were among the biggest hotels which were and are going to be closed in 2004-2006.



Holiday Inn



Rossia

Hotels, planned for reconstruction or demolition

Hotel name	Address	Planned number of rooms/capacity	Planned stars	Close	Open
Moskva	2, Okhotny Ryad st.	300/450	5*+	2004	2006
Minsk	22, Tverskaya st.	350	3*	2005	2008
Rossia	6, Varvarka st.	2000	4* и 5*+	2006	-

Key projects 2005

Swissotel Red Hills Moscow, Savoy, and Courtyard by Marriott became the most significant projects in hotel sector in 2005. The majority of room stock was delivered by Swissotel Red Hills Moscow, a five-star hotel, with 235 fashionable rooms housed on 34 floors with a capacity for 740 guests.

The appearance of Courtyard by Marriott, a hotel chain ranking 13th among the world's leading hotel chains, in the Russian hotel sector is no less important. The hotel Courtyard by Marriott, located at 7, Voznesensky Per. has 218 rooms which can house 650 guests at a time.

Finally, the hotel Savoy reopened after reconstruction is receiving guests of Moscow. Although the number of rooms in the Savoy has been reduced to 67, the remodeling has provided the hotel with better designing and infrastructure.

Main trends of the hotel sector in 2005

- The acute shortage of accommodation in the Moscow hotel sector speaks for the great potential of this sector of commercial real estate and its availability; Despite great demand for high class hotels, the competition among four and five-star hotels is rising. In addition, strong competition is coming from apartment hotels which are often good alternates for three-star hotels, another Moscow deficit.
- The construction of expensive hotels in the center of Moscow continues and lack of two and three-star hotels remains. This trend is caused by various obvious reasons, among which the following are worth mentioning:



Apartment hotel Orekhovo

- stable demand for high class hotels;
- high land value in Moscow center leads to the high cost of hotel rooms making the construction of 2-3-star hotels unprofitable;
- shorter pay-back period of expensive hotels;
- uncertainty of the land market in Moscow;
- limited amount of sites, good enough for three-star hotels in terms of location, transportation and engineering infrastructure.

- Spread of the practice, implemented by the foreign investors, whereby hotels are built and managed temporarily with the aim of being sold afterwards.
- Excess of demand over supply. The demand for two and three-star hotels exceeds the supply by 30 times;
- Urgency of diversification is rising and the number of multifunctional projects is growing. The main areas of such construction are the Moscow International Business Centre, Moscow-City, and the tourist recreation area Golden Island;
- Hotel allocation among the districts of Moscow remains uneven. Despite the gradual appearance of two and three-star hotels outside the city center, the majority of projects are situated within the Garden Ring;
- The profitability of the hotel sector remains low when compared to other sectors of commercial real estate;
- A low level of client service is another feature of the hotel sector. As a result of the absence of competitors in the Moscow hotel market, available services do not meet the required standards;
- The hotel market lacks Russian hotel operators. The main Russian developers are MOSPROMSRTOI and ST Group.



Apartment hotel Orekhovo

Room prices in hotels of different levels in 2005 (\$/day/room)

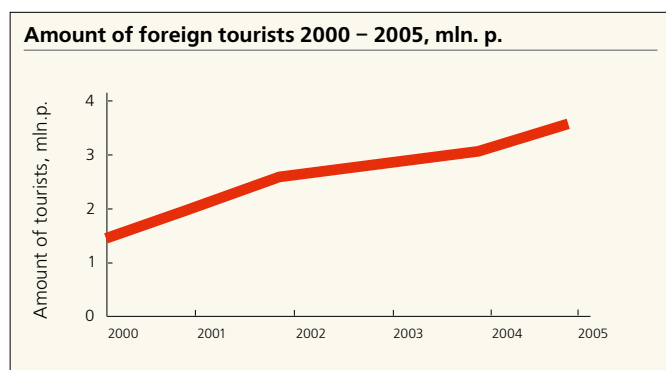
Rooms/Stars	5*	4*	3*
Standard room	440	277	66
Business	610	571	102
Luxe	780	780	203

Rates

A steady rise in the cost of a Moscow hotel room persists. The average room price increased by 30% during 2005, amounting to \$227. Price increases will continue this year and can be explained by the deficit of room stock.

Demand

A considerable excess of demand over supply remains in the hotel sector. The need in Moscow for hotel accommodation is estimated at about 70,000 rooms. The occupancy level of Moscow hotels is very high. Demand for two and three-star hotels (\$15 - \$40/day) exceeds the supply by 30 times. The stable increase in room prices is explained by the rising interest of foreign tourists in Russia, especially in Moscow

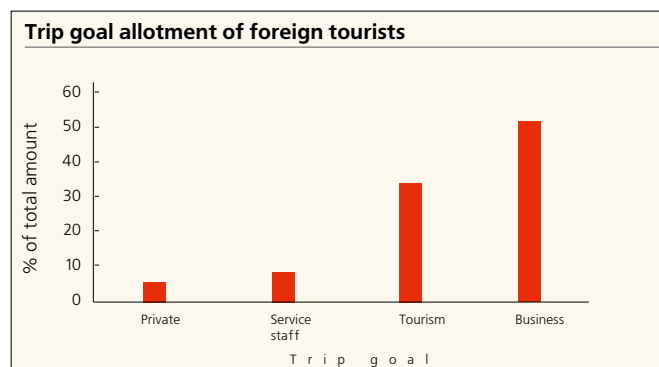


(Moscow attracts 3.6 million foreign tourists annually), which leads to a room deficit in the market. As a result, the occupancy level of the existing hotels rises every year.

A continuation of rising demand is forecasted for the next 3-4 years. As a result of the gradual completion of new projects to the market, the situation will become more stable later on.

Demand structure

The main source of demand for room stock is the business sector (about 70%). Moscow receives a great number of visitors arriving on business.



Supply

33% of the total number of hotels in Moscow are outdated, primarily referring to their Soviet era constructions, which do not meet modern requirements, as estimated at the beginning of 2006.



Hotel Savoy

Four to five-star hotels make up about 47% and three-star hotels about 20%. The total supply is estimated at 35,000 rooms or a capacity of 63,000 guests.

9 new hotels were delivered to the market in 2005, adding about 1,633 rooms with a capacity for 3,982 guests.

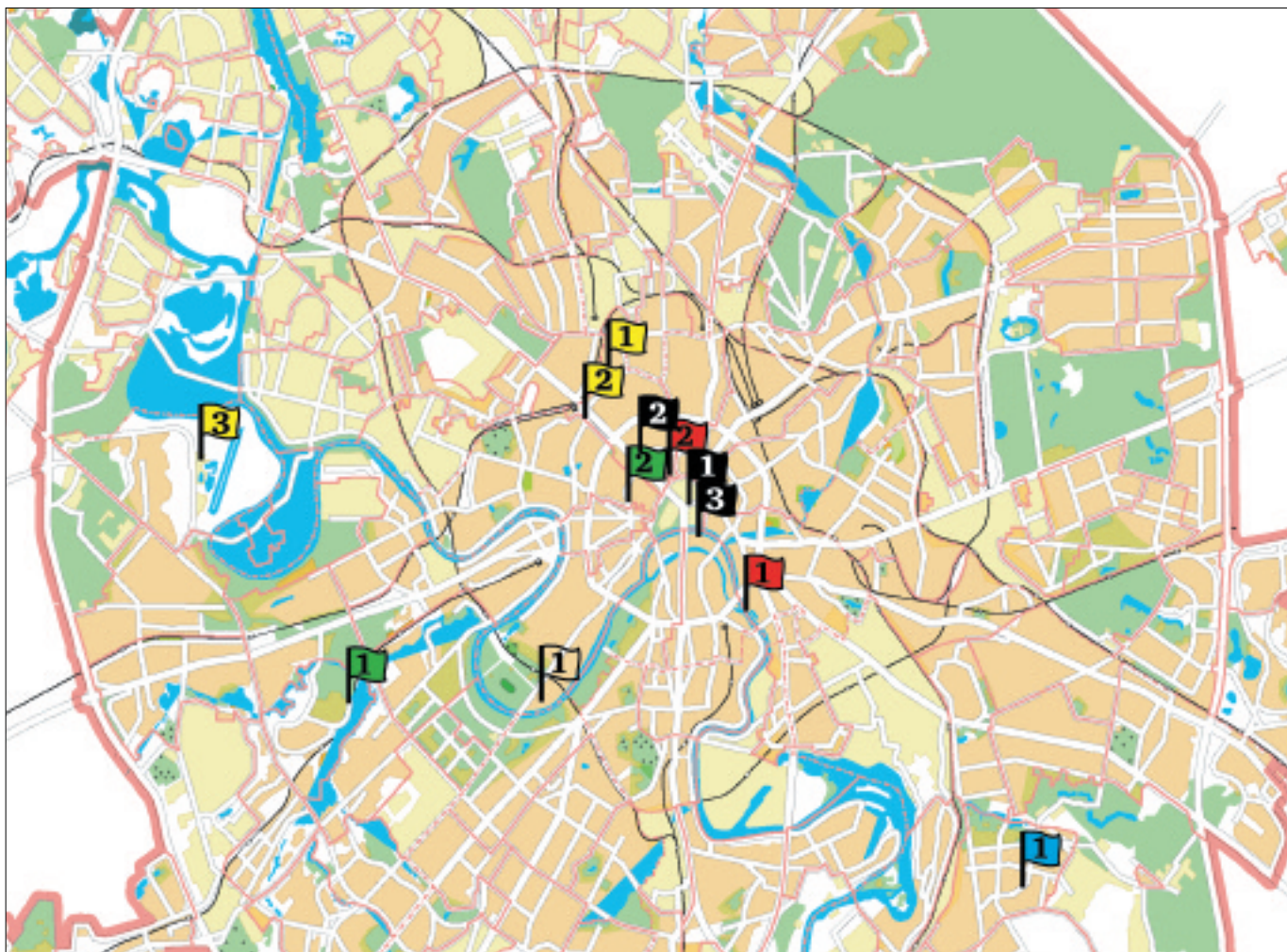
Notable new deliveries in 2005

Hotel name	Address	Number of rooms/capacity	Stars
Swissotel Red Hills Moscow	52, Kosmodamianskaya emb.	235/740	5*
Hotel Savoy	3/6, bld. 1, Rozhdestvenka st.	67/134	5*
Volynskoe Congress-park	9, Starovolynskaya st.	15/30	4*
Courtyard by Marriott	7, Voznesensky per.	218/654	4*
Hotel	29, Lesnaya st.	301/384	3*
Holiday Inn	15, Lesnaya st.	301/340	3*
Hotel	10, Krylatskaya st.	30/60	3*
Hotel Druzhba (inside the Moscow shopping centre complex)	1, bld. 5, Tikhoretsky bul.	351/1300	2*
Luzhniki	24, Luzhnetskaya emb.	115/340	-


Notable deliveries, planned for 2006

Hotel name	Address	Number of rooms/capacity	Stars
Moskva	2, Okhotny Ryad st.	300/450	5*
Ritz Carlton Mosco	bld. 3-5, Tverskaya st.	332/400	5*
Multifunctional business and hotel complex	bld. 29, Novy Arbat st.	400/600	4*
Corona-Inturist	40, Pokrovka st.	180/270	4*
Peter I	17, bld. 1, Neglinnaya st.	134/250	4*
Hotel	10/2, bld. 2, Nikolskaya st.	68/94	4*
Multifunctional business and hotel complex	bld. 13-15, Leninsky Prospekt st.	45/90	4*
Holiday Inn Sokolniki	Sokolniki	700/1040	3*+
Tandem	-	123/232	3*+
Hotel	42, Rusakovskaya st.	900/1500	3*
Hotel	84, Prospect Vernadskogo st.	350/700	3*
Hotel	74, Sushchyevaly st.	312/408	3*
Hotel	60/2, B. Polyanka st.	150/264	3*
Hotel	17, B. Polyanka st.	120/232	3*
Hotel in Gostinyi Dvor	Varvarka st.	147/220	3*
HC Ural	40, bld. 3, Pokrovka st.	155/204	3*
Business and hotel complex	16/1, Myasnitskaya st.	54/118	3*
Hotel as a part of multifunctional complex	21, Goncharnaya st.	70/105	3*
Hotel	bld. 26-28, Kadashyevskaya emb.	36/68	3*
Hotel	60, bld. 1, 1-ya Brestskaya st.	33/66	3*
Hotel	40, bld. 1, 1-ya Brestskaya st.	30/60	3*
Tatarstan Republic Embassy Hotel	13/1, bld. 1, 3-y Kotelnicheskyy per.	14/20	3*
Hotel (inside the Sadovod market place)	Verhnie Polya st.	30/50	2*


Location of notable projects, 2005




Hotels delivered in 2005

 - five-stars:


- 1 - Swissotel Red Hills Moscow
- 2 - Hotel Savoy

 - four-stars:


- 1 - Volynskoe Congress-park
- 2 - Courtyard by Marriott

 - three-stars:


- 1 - Hotel, Lesnaya St.
- 2 - Holyday Inn
- 3 - Hotel, Krylatskaya St.

 - two-stars:

- 1 - Hotel Druzhba (inside the Moscow shopping centre complex)

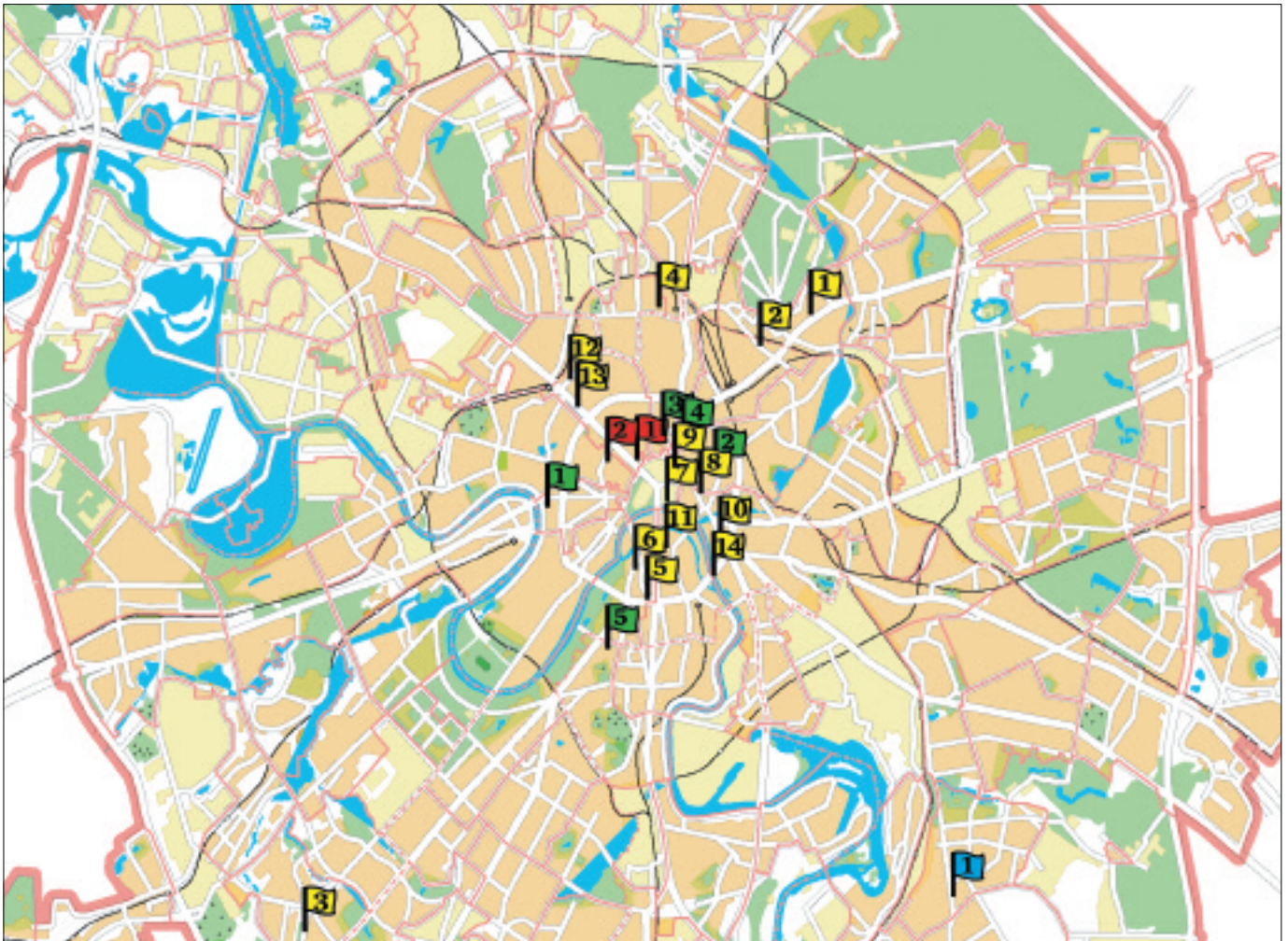
 - star level not specified:

- 1 - Luzhniki


 - closed hotels:

- 1 - Moskva
- 2 - Minsk
- 3 - Rossia


Location of notable projects, 2006



Hotels delivered in 2006

 -five-stars:

- 1 - Moscow
- 2 - Ritz Carlton Moscow


 - four-stars:

- 1 - Multifunctional business and hotel complex
- 2 - Corona-Inturist
- 3 - Peter I
- 4 - Hotel on Nikolskaya St.
- 5 - Multifunctional business and hotel complex

 - three-stars:

- 1 - Holyday Inn Sokolniki
- 2 - Hotel on Rusakovskaya St.
- 3 - Hotel on Vernadsky prospect
- 4 - Hotel on Sushcheyevsky Val
- 5 - Hotel on B. Polyanka St.
- 6 - Hotel on B. Polyanka St.
- 7 - Hotel in Gostinyi Dvor
- 8 - HC "Ural"
- 9 - Business and hotel complex on Myasnitskaya St.
- 10 - Hotel as a part of multifunctional complex (Goncharnaya St.)
- 11 - Hotel on Kadashyevskaya emb.
- 12 - Hotel on 60, 1-ya Brestskaya st.

- 13 - Hotel on 40, 1-ya Brestskaya st.
- 14 - Tatarstan Republic Embassy Hotel

 - two-stars:

- 1 - Hotel (inside the Sadovod market place)

Forecast

4,683 rooms with a capacity for 7,441 guests are planned to be delivered to the Moscow hotel sector in 2006. This is twice as many as were delivered in 2005. In contrast to the real Moscow need of 70,000 rooms however, this rise in 2006 will not be so substantial.

- The occupancy level will not change in the next 2-3 years;
- The risk of an abundance of expensive hotels is probable. Under simultaneous construction and delivery of a considerable number of high class hotels to the market, occupancy levels may lower in the expensive hotels sector;
- The construction of high class hotels will continue;
- A deficit of two to three-star hotels will continue ;
- Demand will continue to rise;
- The number of multifunctional office-hotel complexes will grow;
- Hotel allocation among Moscow districts will become more even as a result of the distribution of reconstructed hotels and new deliveries;
- The level of service in Moscow hotels will gradually become higher as a result of growing competition
- More Russian operators will appear on the market due to an increase in experience.

Future projects in Moscow hotel market

- The hotel in the Federation complex on the territory of Moscow-City will become the highest in Moscow with a total height of 440m. The highest living space will be located at height of 340m.
- 2 hotel-business complexes will be built on Leningradskoye Highway. The total area will make up 102,000 sq. m., the quantity of rooms - 1,050, and the total number of places in underground parking - 1,200.
- A large office-hotel complex will take the place of the Moscow Furniture Factory. The total area will be 110,000 sq. m. The amount of planned investment is \$100 billion.
- A big office-hotel complex will take the place of the Moscow Accessories Plant. The total area will be 110,000 sq. m, with a planned investment of \$100 million.
- 12 inns, reminiscent of ancient coaching inns, will be constructed on the Kolomenskoye Memorial Estate. In addition, a two-story hotel will be constructed on a 2.3 hectare site with 6.2 thousand sq. m for 200 rooms.
- An office-hotel complex will be constructed near the NATI platform of the Oktyabrskaya railway with 27 floors, 2,808 rooms and three apartment hotels of 47 floors each with a total of 2,253 apartments.
- The Moscow City Government is preparing their next project of construction of state hotels. The Moscow Architectural Committee (Moscomarchitectura) is planning to draw up a project of two-star hotels near city markets and major transportation junctions during the next year.

ENTERTAINMENT MARKET OVERVIEW

*20 major entertainment zones, meeting all the modern market requirements are planned to be set into operation by 2012.
The total number of entertainment zones is estimated to reach 25 by the end of 2005, of which 20% will meet the requirements of the market.*

2005: performance and results

The entertainment market is an emerging sector of the Moscow commercial real estate market, and at present time it is developing quite actively. A particular property of this market is its extremely high level of diversity and unevenness. Within it we may observe the co-existence of:

- full-fledged sectors, close to saturation (movie theatre market, gambling industry, highly specialized entertainment centers);
- actively developing sectors (entertainment areas of multifunctional complexes, mainly retail-entertainment profile centers);
- poorly-developed segments (multifunctional entertainment complexes and leisure parks).

On the whole, the entertainment market is characterized by a high growth rate and level of competition development. Entertainment services are fading away from low-grade and inefficient services and developing into a profitable entertainment industry market.

The main market development factors are:

- Consumer demand for quality and variety, determined by an increase of disposable income;
- A shopping center construction boom.

An increase of the common welfare corresponds to an increase in consumer demand for quality and variety of services. Furthermore, an increase in disposable income creates a demand for more sophisticated ways to spend one's spare time, and also provides the possibility of satisfying this demand. This promotes active development of the entertainment industry and makes the entertainment sector of commercial real estate more appealing.

The increase of the entertainment construction rate is also due to a boom in shopping center construction. An increasing supply among this sector of commercial real estate brings about a rise in competition, compelling developers to focus their attention on additional services which are more capable

of attracting consumers. At the moment, almost all large scale Moscow projects contain an entertainment area functioning as the anchor of the retail-entertainment center.

The Moscow entertainment market includes entertainment areas in multifunctional centers (mainly with a retail-entertainment profile), stand-alone, highly specialized buildings, and multifunctional entertainment centers. A detail description of these sectors follows.

Retail-Entertainment Centers

Market conditions

The existence of an entertainment area within a retail object structure is connected to the necessity of attracting a higher flow of visitors.

Market saturation implies an increase in competition. This induces developers and managing companies to search for new ways to increase visitor flow. Along with the classic foundations of shopping centers, the food-court and supermarket, developers tend to include a large entertainment area into any complex structure. This area typically includes a movie theatre, a child entertainment center, bowling, a fitness club and other similar operators. Most large-scale shopping centers, built during recent years, have an entertainment area.

Problems concerning entertainment areas located in a retail-entertainment center are related to:

- High cost of entertainment area construction (high technical requirements);
- Consequential prolonged payback period;
- Problems with merging entertainment operators to an already functioning shopping center. This is due to some architectural and engineering specifications which must be taken into consideration while projecting and are almost impossible to be added to an existing shopping center.

Advantages of adding an entertainment zone:

- Anchor function (according to Investkinoproekt data, the opening of an entertainment complex in a shopping center leads to a 30% increase in the flow of visitors);
- Resolves the problem of having unfilled space in a multi-story building, where the upper-floors are inappropriate for retail;
- Ensured visitor flow (shopping center visitors);
- Reduction of the primary cost to the entertainment sector operator for site developing.

Rates

The rental rate for the entertainment area of a retail-entertainment center is 5-10 or even more times lower than that of a mall gallery. This is due to the size of the premises leased and less profitable rate of the entertainment sector as compared to the retail area.

The average rental rates for entertainment operators vary from \$150 – 300 per sq. m. per annum, and the size of premises leased is about 1,000 – 3,000 sq. m. or more. The only entertainment operators who have rates comparable to retail operator rental rates are those with game club and slot machine zones.

Trends. Forecast

The existing trends in retail-entertainment center development are as follows:

- Expansion of the spectrum of entertainment services. This is due to increasing competition among retail-entertainment centers. Some years ago, combined retail-entertainment centers began to appear simply as a way to increase the flow of shoppers in order to contend with an increase in retail competition. At present time, we may observe increasing competition among retail-entertainment centers themselves. This in turn forces companies to search for new ways to attract visitors; first of all by expanding the spectrum of entertainment services offered.
- Enlargement of the entertainment area within the retail-entertainment center. As we know, for the entertainment area to function as the anchor of retail-entertainment center, it must occupy not less than 30% of center, whereas most functioning centers show only a 15-20% index.
- Inclusion of operators focused on providing family-oriented leisure. At present, most entertainment in shopping centers is directed towards an adult audience – bowling,

night clubs, and restaurants. In a few cases there are self-contained children's zones. In our opinion, a promising trend in the development of the entertainment service market will be family entertaining centers. One such project is the retail-entertainment center Atrium (with the child entertainment center Atriland), but this is not widespread. We regard this as one of the prospective ways to develop this field.

Entertainment Centers

In the narrow sense, multifunctional entertainment centers are different entertainment attractions (dance-floor, bowling lanes, movie theatres, slot machines, roller skating arena etc.) located in the same area. To broaden the concept, we also have to consider some smaller entertainment areas which provide only one or two entertainment services (this would then include numerous billiard rooms, casinos, movie theatres etc.) For our purposes, we use the term “entertainment centers” to imply multifunctional entertainment centers, providing a wide spectrum of entertainment services.

Currently the market shows a shortage of free standing multifunctional entertainment complexes. Possible reasons for this are: the high cost of these projects (average project investments are \$30-40 mil.) in combination with only intermediate profit levels, giving us a long payback period - a minimum of 6-8 years.

The market is however gradually progressing and forming an independent, actively developing sector of entertainment centers. These centers will offer the opportunity to choose the most convenient service among a wide spectrum of possibilities.

At present, the rent market for entertainment centers is underdeveloped. We predict this situation changing in the future. The most attractive future centers for investment are multi-centers, which will rent their facilities for entertainment operators.

Entertainment centers can be divided into two main categories:

- specialized centers with an extended service line. In these centers there is one main attraction and some supplementary entertainment services, which add extra appeal to the basic theme of the center;
 - multicenters with a regular variety of services
- Both formats have potential for further development.

Large Entertainment Centers

Name	Location	Infrastructure
Roll Holl (Center Na Tul'skoy)	3, Kholodilny Per.	Rollerdrome, child playing labyrinth, go-carts, Q-Zar, more than 50 slot machines, billiards Russian and pool, bowling, ping-pong, basketball, paint shooting-range, dance floor, 6 bars, bistro
Star Galaxy	1. REC Krokus City 2. REC Ramstore City 3. REC XL at Dmitrovskoe Highway 4. REC BUM 5. SC Tvoi Dom (intersection of MKAD and Kashirskoe Highway)	Child floor, cosmodrome, trampoline, mini- airport, Max Flight, jolly hill, shooting-range, whirligig, The Himalayas, 2-D-turbo theatre, baby-sitting
Champion	16, Leningradskoe Highway	30 bowling lines, 34 billiard tables, 55 slot machines, 5 karaoke-rooms, 8 bars, computer club, rock-climbing, Q-Zar, child area, sportsware shop, dance floor, sushi-bar, restaurants, football bar
Adrenalin Skate Park	1, Chermiansky P.	Rollerdrom, billiards Russian and pool, skateboarding, karaoke bar, mini-bowling, restaurants, sport-bar, grill bar
Kartland	2, Rublyevo-Uspenskoe Highway	Carting, bowling, Q-Zar, child playing zone, restaurants, medical cabinet, sauna, accessorize shop
Fantasy Park	100, Lyublinskaya St.	Amusement park open-air, "FantasyFOOD" cafe, laser shooting-range, motor-racing, aero hockey, 3D movie theatre, bowling, billiards, internet club, rollerdrom, dance floor, mini-carting, rodeo bull
Samolet	14/1, Presnensky Val	Carting, 34 bowling lines (2 lines for children), 11 billiards table, slot machines, paint-ball, 4 restaurants, child club "Samoletik", night club "Shtopor", karaoke-club

Entertainment complexes planned for construction

Name	Location	Area	Year of construction	Infrastructure
Entertainment Center Parkland	Ramensky district, Moscow Region, 50 km from MKAD	5000 ha	2010	Entertainment complex Disney Land, Motor Racing, professional golf fields, safari-park, Formula-1 Motor Racing, hotel complex
Multifunctional Center on Khodynskoe Pole	Khodynskoe Pole, Bld. 38, Khoroshyevskoe Highway	1,000,000 sq. m.	2011	Retail and exhibition complex Aviapark, Museum of Aviation and Cosmonautics, ice palace, office complex, apartments, landscape park
Child Wonderland Park	Nizhnie Mnevniki	500,000 sq. m.	2012	Child Entertainment park, 2 hotel complex, cinema-concert hall, casino, restaurants
Entertainment Complex Megapolis-Center	15 Bolotnaya Nab. (Golden Island)	250,000 sq. m.	n/a	Theatres, artistic studio, multiplex, exhibition gallery, cafe and restaurants, sport and health center, hotel
Skiing resort in Krasnogorsk	The Moscow River, Pavshinskaya high-water bed, Krasnogorye	8 ha	2006	Skiing complex, hotels, restaurants, ski rental, training schools, shops
Entertainment center Vodny Mir	Under offlet, Golden Island	100,000 sq. m.	n/a	Seafood shop, restaurant, all-season skating rink, underwater movie theatre, aquarium
Skiing resort Nagornoe-ski	Nagornoe Village, Mytishchi region	45,000 sq. m.	n/a	Retail zone, hotel, skiing hill with reduced slope for snowboarding, spa-complex, restaurants, cafe
Safari-park	Kuzyaevsky Okrug, Dmitrovskoe Highway	237.6 ha	2006	

Location of entertainment objects planned for construction



Entertainment

 - entertainment facilities (year):

- 1 - Entertainment Center Parkland (2010)
- 2 - Multifunctional Center on Khodynское Pole (2011)
- 3 - Children Wonderland Park (2012)
- 4 - All-season Sport Center (2012)
- 5 - Entertainment Center with Oceanarium (2007)
- 6 - Park in the Moscow River Brateevskaya high-water bed (2007)
- 7 - Entertainment Complex "Megapolis-Center" (n/a)
- 8 - Skiing resort in Krasnogorsk (2006)
- 9 - Multifunctional Complex (2007)
- 10 - Multifunctional sport-entertainment center "Losinoostrovskiy" (2006)
- 11 - Entertainment Center "Vodny Mir" (n/a)
- 12 - Entertainment Center "Pavlovo Podvorie" (2007)
- 13 - Sport-Sanitary Complex with water park (2007)
- 14 - Skiing resort "Nagornoe-ski" (n/a)
- 15 - Safari-park (2006)



121099, Москва
Смоленская пл., 3, 10 этаж
Тел.: 937 8066
www.praedium.ru

Smolenskaya Square, 3
Moscow 121099
Phone: 937 8066
www.praedium.ru

