



2005

Making Sense of Real Estate Worldwide

РОССИЯ

ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2005



RUSSIA

2005 REAL ESTATE REVIEW



Colliers International **2005**

РОССИЯ

ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2005

Более подробную
информацию
о «Коллиерз Интернешнл»
Вы найдете на сайтах:
www.colliers.ru
www.colliers.com

For more information
about Colliers International,
visit our web sites at
www.colliers.ru
www.colliers.com

RUSSIA

2005 REAL ESTATE REVIEW



2005

РОССИЯ

ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

СОДЕРЖАНИЕ



Россия. Экономический обзор 4

Москва

Инвестиции	6
Офисная недвижимость	7
Складская недвижимость	13
Торговая недвижимость	15

Санкт-Петербург

Инвестиции	21
Офисная недвижимость	23
Складская недвижимость	27
Торговая недвижимость	29
Жилая недвижимость	32



В январе 2005 г.
компании Colliers International
была присуждена премия

«Лучшее Консалтинговое Агентство Года»

в рамках вручения премий в области коммерческой недвижимости

**Central & Eastern European
Real Estate Quality Awards**



Политика Правительства Российской Федерации, направленная на укрепление макроэкономической стабильности, а также постепенный прогресс в проведении структурных реформ обусловили сохранение высоких темпов экономического роста.

Золотовалютные резервы России за 2004 г. достигли очередного рекорда и возросли на 61,9% – с \$76,9 млрд (на 1 января 2004 г.) до \$124,5 млрд¹ (на 1 января 2005 г.). В 2004 г. реальный темп роста ВВП составил 6,9%², что было обусловлено благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой (в т. ч. высокими ценами на нефть), а также расширением внутреннего спроса. Продолжающийся экономический рост и постепенно снижающийся уровень инфляции, составивший в 2004 г. 11,7%³, способствовали увеличению реальных располагаемых денежных доходов населения. В январе – декабре 2004 г. по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. они выросли на 9%⁴, что явилось основной причиной роста потребительских расходов и оборота розничной торговли на 11,8%⁵.

В условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, роста внутреннего спроса в 2004 г. сохранилась активная инвестиционная деятельность российских предприятий и организаций – объем вложений в основной капитал возрос на 10,8%⁶. Стабильная макроэкономическая ситуация на протяжении последних лет и продолжающийся рост создают условия для притока иностранных инвестиций. Объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики в январе – сентябре 2004 г. (\$29,1 млрд⁷) был максимальным за период с 1995 г. Как и в предыдущие годы, рост иностранных инвестиций произошел в основном за счет увеличения кредитов. Объем прямых иностранных инвестиций за январь–сентябрь 2004 г. составил \$5,6 млрд⁸, что на 19,8% больше по сравнению

с 2003 г. В 2004 г. иностранные вложения от прямых инвесторов в основном направлялись в топливную промышленность, торговлю и общественное питание, а также пищевую промышленность. Эти отрасли являлись наиболее привлекательными сферами вложения иностранного капитала в течение всего периода реформ. В 2004 г. основными странами-инвесторами, осуществлявшими крупные инвестиции в экономику России, по-прежнему оставались Германия, США, Кипр, Нидерланды, Люксембург, Великобритания, Франция.

Таблица 2. Суверенный рейтинг РФ

Агентство	Рейтинг российских обязательств в иностранной валюте
Standard & Poor's	BBB–
Fitch Ratings	BBB–
Moody's Investors Service	Baa3

Приверженность Правительства РФ политике разумного управления финансами, отразившаяся в существенном улучшении ликвидности государственного внешнего долга, накоплении значительных золотовалютных резервов и увеличении Стабилизационного фонда РФ, послужила основанием для повышения международными рейтинговыми агентствами Fitch Ratings (18 ноября 2004 г.) и Standard&Poor's (31 января 2005 г.) суверенного кредитного рейтинга Российской Федерации с уровня BB+ до «инвестиционного» уровня BBB–. Присвоение России инвестиционного рейтинга тремя ведущими международными агентствами позволит привлечь дополнительные инвестиции в российскую экономику.

Ожидается, что в 2005–2006 гг. высокие цены на нефть, рост внутреннего рынка и внешней торговли, наряду с консервативной бюджетной политикой будут способствовать сохранению высоких темпов экономического роста в России.

Таблица 1. Основные макроэкономические показатели Российской Федерации

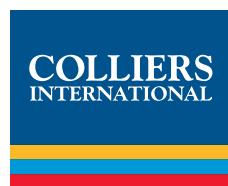
Экономические индикаторы	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^П
Темпы роста ВВП, %	9,0	5,0	4,7	7,3	6,9	6,3
Золотовалютные резервы, \$ млрд	28,0	36,6	46,3	76,9	124,5	-
Внешнеторговое сальдо, \$ млрд	46,3	34,2	31,7	60,5	71,4	-
Профитцит бюджета, % от ВВП	2,3	3,3	1,4	1,7	4,1	1,5
Инфляция, %	20,2	18,6	15,1	12,0	11,7	8,5
Темпы роста вложений в основные средства, %	17,4	8,7	2,6	12,5	10,8	9,5
Темпы роста реальных доходов населения, %	9,3	6,8	9,9	14,9	9,0	9,0
Значение индекса РТС на конец года	138,0	253,0	353,0	569,0	614,0	-

¹ Источник: Центральный Банк РФ

²⁻⁸ Источник: Министерство экономического развития и торговли РФ



MOCKBA



Инвестиции

В 2004 г. рынок коммерческой недвижимости Москвы характеризовался высоким уровнем инвестиционной активности. Наиболее выраженными тенденциями были рост профессионализма его участников, вызванный приходом новых игроков (профессиональных инвесторов и международных кредитных учреждений), а также повышение эффективности рынка в результате роста количества, объема, сложности и уровня прозрачности инвестиционных сделок.

К числу инвесторов стали присоединяться российские пенсионные фонды, которые, будучи разочарованы низкой доходностью и высокой волатильностью российского рынка акций, а также не очень яркими перспективами рынка облигаций, стали осознавать необходимость рассмотрения альтернативных инвестиционных активов. В настоящее время несколько пенсионных фондов готовятся к проведению первых сделок и, по мере прояснения соответствующих юридических норм, отработки технических аспектов их деятельности, а также вследствие ожидаемого быстрого роста объема активов, находящихся под их управлением, пенсионные фонды войдут в число важнейших профессиональных участников рынка. Зарождающаяся отрасль паевых инвестиционных фондов недвижимости (ПИФН) демонстрировала большую активность, хотя большинство инвестиционных сделок были небольшого размера и проводились для отработки юридических, технических и налоговых аспектов работы этого инвестиционного механизма. К числу заслуживающих упоминания фактов относится также и активность китайских девелоперов, в основном предприятий с государственным участием, вступающих в девелоперские проекты, а также приобретающих готовые объекты коммерческой недвижимости для собственного использования.

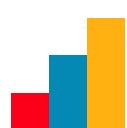
За последний год ставки капитализации на качественные объекты приносящей доход коммерческой недвижимости упали на 50–100 базисных пунктов и в настоящее время находятся в диапазоне 12–13% для лучших офисных объектов и 13–14% для торговых центров и объектов street-retail, расположенных вдоль основных торговых коридоров. Мы ожидаем дальнейшего снижения текущей доходности в результате усиления конкуренции за ограниченное предложение объектов инвестиционного уровня, хотя в среднесрочной

перспективе маловероятно, что текущая доходность упадет более чем на 2–3 процентных пункта, особенно если учесть ожидаемый рост процентных ставок в США. В 2005 г. вероятно также проведение первых сделок по инвестиционной продаже торговых центров.

К наиболее интересным инвестиционным сделкам 2004 г. можно отнести приобретение торгово-офисного комплекса «Берлинский Дом», а также доли в сети гипермаркетов компании «Мосмарт» инвестиционным фондом Eastern Property Holdings, имеющим листинг на швейцарской фондовой бирже, покупку офисного здания Central Tower компанией «ЛУКОЙЛ Пермь» и офисного здания Toko Towers компанией «ИФД Капитал».

Постепенно улучшаются условия рефинансирования объектов коммерческой недвижимости. В настоящее время ставки по постоянным кредитам варьируются в диапазоне LIBOR + 5–8%; сроки кредитов доходят до 12 лет; используются гибкие схемы амортизации. В 2004 г. к основным игрокам на рынке коммерческой ипотеки («Международному Московскому Банку», «Банку Сосьюте Женераль» и «Райффайзен Банку») присоединилось крупнейшее финансовое учреждение стран Балтии – «Ханса банк», уже успевший заключить первые сделки по рефинансированию коммерческой недвижимости в Москве.

Проектное финансирование, продолжающее оставаться чрезвычайно сложной задачей для девелоперов коммерческой недвижимости, осуществляется лишь несколькими банками России и Казахстана, принимая в большинстве случаев форму кредитного финансирования с участием в акционерном капитале. Вместе с тем все большее число российских банков отходит от становящихся все более рискованными проектов финансирования жилищного строительства, которые в течение нескольких лет обеспечивали им высокий уровень доходности. Не имеющие конкурентного преимущества в сфере постоянного кредитования из-за высокой стоимости капитала и отсутствия соответствующего опыта, российские банки начинают присматриваться к проектному финансированию девелоперских проектов в коммерческой недвижимости. Недавнее изменение в российском законодательстве, допускающее регистрацию договоров о залоге прав по инвестиционным контрактам, позволит существенным образом снизить риски, связанные с финансированием строительства, способствуя увеличению числа таких сделок.



Офисная недвижимость

Рынок офисных помещений г. Москвы приближается к точке равновесия, когда ставки аренды стабильны, а уровень вакантных помещений постепенно начинает повышаться. Развитие рынка офисной недвижимости Москвы в 2004 г. было отмечено рядом знаковых событий, которые во многом будут определять динамику рынка и в 2005 г.

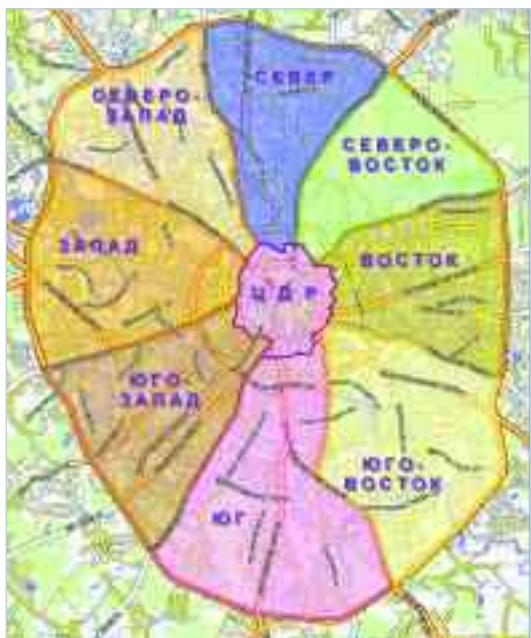
График 1



Тенденции офисного рынка, 2004–2005 гг.

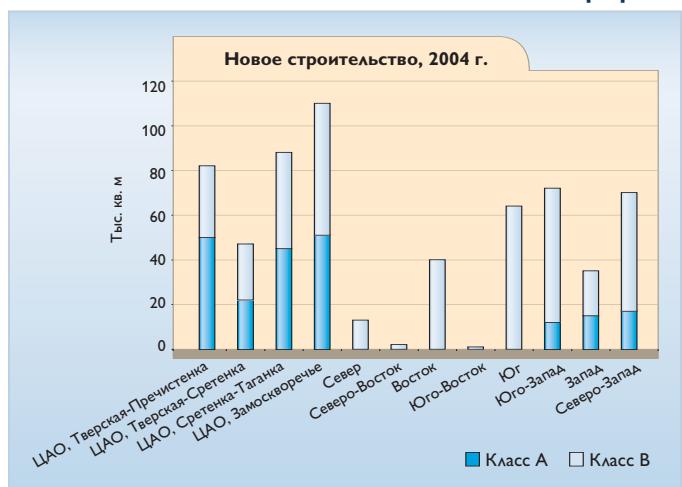
- Усиление тенденции рынка к децентрализации, появление субрынков, продолжение регенерации промзон и развитие технопарков.
- Начало активного освоения девелоперами срединного пояса Москвы.
- Выход на строительную площадку компаний «Энка», «Капитал Групп» и «Северная Башня», что ознаменовало старт амбициозного проекта ММДЦ «Москва-Сити».
- Строительство первого бизнес-парка, отвечающего международным стандартам, на окраине Москвы (бизнес-парк «Крылатские Холмы»).
- Увеличение числа сделок по предварительной аренде и продаже как следствие появления новых значимых офисных проектов международного уровня.
- Старт качественно новых девелоперских проектов («Дукат Плейс III», «Эрмитаж Плаза»), которые должны задать новые стандарты качества современных деловых центров.

Деление Москвы на районы



- Приход на рынок архитекторов мирового класса (американские компании Swanke Hayden Connell Architects, Skidmore, Owings & Merrill (SOM) и Hellmuth, Obata + Kassabaum, Inc (HOK)).
- Продолжение тенденции по продаже зданий с сохранением за бывшим владельцем прав арендатора (sale-lease back).
- Снижающиеся ставки капитализации и доходность.

График 2



- Рост числа профессиональных инвесторов на рынке, рост спроса в сфере рефинансирования и проектного финансирования, появление более привлекательных схем рефинансирования и проектного финансирования.

Общее предложение и новое строительство

Строительство и реконструкция приблизительно 700 000 кв. м* офисных помещений классов А и В была завершена в 2004 г.

Таблица 1. Наиболее значимые офисные здания, введенные в строй в 2004 г.

Здание, адрес	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м
Здание РЖД, Б. Спасская ул., д. 41/43	A	45 000
«Черри Тауэр», Профсоюзная ул., д. 56	B	42 000
«Легион-И», Б. Ордынка ул., д. 40	A	26 000
Дербеневская наб., д. 7, стр. 22	B	25 000
«Кантри Парк», Панфилова ул., 19, г. Химки	B	16 800
«Башня на Набережной», здание А, «Москва-Сити», Краснопресненская наб.	A	15 000
«Новоданиловский Дом», Варшавское ш., д. 5, стр. 8	B	12 400
Бизнес-центр на Брестской улице, 1-я Брестская ул., д. 29/22	A	11 375
Бизнес-центр «Аэропорт», 4-я ул. 8-го марта, д. 6а	B	11 200
Бизнес-центр «Павелецкий», 1-й Кожевнический пер., д. 6Д	B	10 300
Бизнес-центр «Золотой Век», 3-я ул. Ямского поля, д. 18–20	B	8 500
Новослободская ул., д. 16-18	A	8 383
«Европа Хаус», Колокольников пер., д. 11	A	7 870
Зацепа ул., д. 39	B	7 829
Бизнес-центр «Павловский», Павловская ул., д. 7	B	7 543

Таблица 2. Наиболее значимые проекты, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2005 г.

Здание, адрес	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м
Бизнес-парк «Крылатские Холмы», здания А, В, С, D, Крылатская ул., д. 19	A	59 000
«Аврора Бизнес Парк», 2-я очередь, Садовническая ул., вл. 82	A	38 000
«Капитал Плаза» на Лесной, 1-й Лесной пер., д. 18	A	37 000
Бизнес-центр «Полларс», Дербеневская ул., д. 11	B	36 830
«Станиславский Центр», М. Коммунистическая ул., д. 21	B	34 838
«Дукат Плейс III», Гашека ул., д. 6	A	31 000
«Башня на Набережной», здание В, «Москва-Сити», Краснопресненская наб.	A	29 200
«Централ Тауэр», Овчинниковская наб., д. 22	A	19 912
Страстной б-р, д. 9	A	12 600
«Аквамарин», Озерковская наб., д. 28	A	11 300
«Комплекс на Знаменке», 1-я очередь, Знаменка ул., д. 3-7	A	10 107
«Голутвинский Старый Двор», Якиманская наб., д. 4/4	A	9 000

* Здесь и далее в отчете – арендуемая офисная площадь.

В 1999–2002 гг. доля помещений класса А в общем объеме нового строительства составляла от 15% (2001) до 33% (2002), в 2003 г. она составила 50%.

Доля офисов класса А в общем объеме нового строительства в 2004 г. составила 35% (снижение объясняется тем, что ряд проектов не был завершен в срок). 46% от введенных в строй в 2004 г. офисных помещений было построено в Центральном деловом районе, что на 28% меньше по сравнению с прошлым годом.

В соответствии с заявлениями девелоперов, в 2005 г. будет завершено строительство около 1 100 000 кв. м офисных помещений классов А и В. Однако, по нашим оценкам, часть проектов (около 200 000 кв. м) может не быть построена в срок.

Спрос

Спрос на офисные помещения сохраняется на высоком уровне. Средний уровень чистого количества поглощенных площадей * (net absorption) в 2004 г. составил приблизительно 500 000 кв. м (в последние пять лет данный показатель колебался в пределах от 300 000 кв. м до 500 000 кв. м).

Общий объем сделок аренды и продажи офисных помещений за год составил 670 000 кв. м.

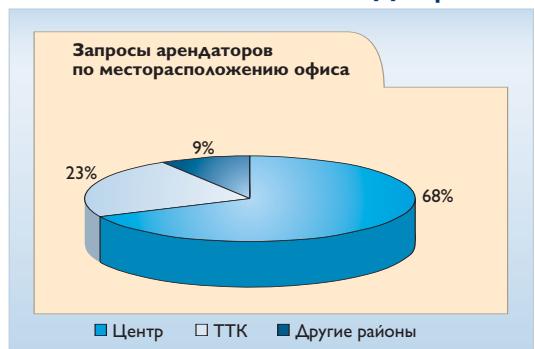
График 3



В 2004 г. количество сделок купли-продажи в общем объеме заключенных сделок несколько сократилось и составило 7% (по сравнению с 10% в 2003 г.), сократилось также количество сделок купли-продажи в общем объеме заключенных сделок с 30% в 2003 г. до 21% в 2004 г.

Структура поступивших в 2004 г. запросов в компанию Colliers International такова:

Диаграмма 1



Как и предложение, спрос на офисные помещения сконцентрирован в центральной части города: аналогично ситуации 2003 г., примерно 69% арендаторов подыскивают помещение в пределах Центрального делового района; доля арендаторов, рассматривающих возможность расширить зону поиска офиса до Третьего транспортного кольца, выросла в 2004 г. по сравнению с предыдущим на половину и составила 23% (по сравнению с 15% в 2003 г.). Если количество сделок по покупке помещений составляет лишь 7% от числа сделок, то доля запросов на покупку офиса составляет 12%.

Анализ запросов показывает, что на рынке аренды наиболее востребованными являются офисные блоки площадью от 250 до 600 кв. м, а по бюджетным предпочтениям наиболее запрашиваемыми являются площади, предлагаемые в аренду по ставкам от \$500 до \$600 за кв. м в год без учета НДС, т. е. офисные помещения классов А и В1. На рынке продаж наиболее востребованы площади класса В (ценовой диапазон от \$2 500 за кв. м) размером более 2 000 кв. м.

Вакантные площади

Благодаря высокому уровню спроса на офисные помещения, даже на фоне роста строительной активности средневзвешенный показатель доли вакантных площадей в 2004 г. в целом по рынку офисных помещений классов А и В не изменился и находился на уровне 6,6%, составляя в разные месяцы от 4,5% до 5,1% в зданиях класса А и от 7,5% до 10% в зданиях класса В.

* Поглощение отражает изменение общего количества занятых площадей на рынке в течение определенного периода времени (как правило, определяется на годовой основе). Поглощение рассчитывается как разница количества занятых помещений на конец и на начало года.



Диаграмма 2(а)

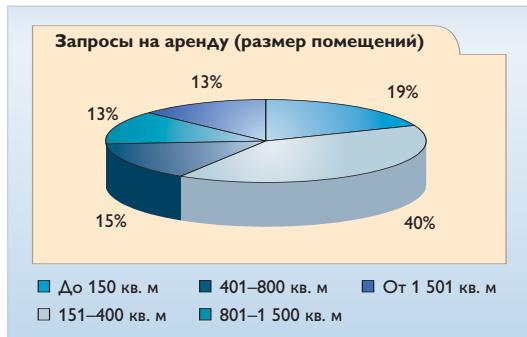


Диаграмма 3(а)



Диаграмма 2(б)



Диаграмма 3(б)



График 4



В настоящее время в зданиях классов А и В действуют следующие ставки аренды:

Таблица 3. Ставки аренды для зданий классов А и В

Класс здания	Ставка аренды предложения (без учета НДС, вкл. стоимость экспл. услуг), \$/кв. м/год
A	550–750
B1	450–550
B2	380–450

График 5



Ставки аренды, цены продажи

В 2004 г. было зафиксировано незначительное (3,5%) повышение номинальных ставок аренды на офисные помещения класса А и класса В. На фоне снижения курса доллара появляются первые офисные объекты, арендные ставки в которых приводятся в евро.

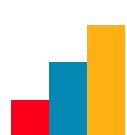


Таблица 4. Запрашиваемые цены продажи

Класс здания	Стоимость арендуемой площади, \$/кв. м
A	3 500–5 000, особняки – до 6 000
B	1 500–3 500, особняки – до 4 500

Цены продажи могут значительно различаться в зависимости от местоположения объекта, его технического состояния и коммерческих характеристик (доступности, наличия парковки, телефонных линий). Особняки, как правило, предлагаются на продажу по значительно более высокой цене, чем крупные офисные здания или отдельные офисные блоки в них.

Цены продажи на офисные помещения классов А и В продолжают расти, что обусловлено дефицитом помещений на рынке продажи офисной недвижимости, а также снижением рисков при инвестировании в недвижимость (ставки капитализации за последние несколько лет упали на 3–4 процентных пункта).

Таблица 5. Наиболее значимые сделки, 2004 г.

Арендатор / Покупатель	Здание	Класс здания	Офисная площадь, кв. м
«Сибирско-Уральская нефтегазохимическая компания»	Кржижановского ул., д. 16, стр. 3	В / покупка	16 197
«Сибирско-Уральская нефтегазохимическая компания»	Кржижановского ул., д. 16, стр. 1	В / покупка	5 530
«ВИП-Банк»	Б. Грузинская ул., д. 12/2-3	В / покупка	4 877
«Банк Москвы»	Бродников пер., д. 4	В / покупка	4 444
«Страховая компания Россия»	Пр-т Мира, д. 3/3	В / покупка	4 269
«Зарубежнефтехаз»	«Новоданиловский Дом»	В / покупка	2 400
«Индустральный сберегательный банк»	Бизнес-центр «Аэропорт»	В / покупка	2 020
Intel	Бизнес-парк «Крылатские Холмы», здание D	A	10 863
«МТС»	Дербеневская наб., д. 7, стр. 22	В	7 940
BAT	Бизнес-парк «Крылатские Холмы», здание В	A	7 009
«Северстальтранс»	«Централ Тауэр», Овчинниковская наб., д. 22	A	6 500
«Газпромбанк»	Раушская наб., д. 16	A	6 400
IBM	«Башня на Набережной», здание А	A	6 386
Microsoft	Бизнес-парк «Крылатские Холмы», здание А	A	6 059
«СУЭК»	Дербеневская наб., д. 7, стр. 22	В	6 000
ING Bank	«Амбер Плаза»	A	5 443
TNK-BP Management	«Арбат, 10»	A	5 130
«Ренессанс Страхование»	Дербеневская наб., д. 7, стр. 22	В	5 080
Некоммерческое партнерство АТС	«Центр международной торговли II»	A	4 524
HFS	Бизнес-центр «Влакра»	В	4 000
Emerson	Летниковская ул., д. 10, стр. 2	В	3 528
Exxon Mobil	Новинский б-р, д. 31	A	3 428
CSFB	«Романов Двор II»	A	3 347
Sun Interbrew	Бизнес-парк «Крылатские Холмы», здание А	A	3 300
«Сименс Менеджмент Инфраструктуры и Имущество»	Летниковская ул., д. 11/10	В	3 038
Regus	«Аврора Бизнес Парк», 2-я очередь	A	2 833
Aton Investments	Чистопрудный б-р, д. 17, стр. 1	A	2 812
«Издательство ГлавБук»	Б. Новодмитровская ул., д. 23	В	2 800



Прогноз на 2005–2006 гг.

■ Новое строительство и реконструкция

Объемы нового строительства и реконструкции на 2005 г. оцениваются в 900 000 кв. м, на 2006 г. – в 1 300 000 кв. м.

Анализ данных о строящихся и планируемых офисных объектах свидетельствует о росте девелоперской активности в области строительства деловых центров в непосредственной близости к Третьему транспортному кольцу, в узлах пересечений кольцевых и радиальных магистралей. Доля таких проектов в общем объеме нового строительства в 2004 г. составила около 20%, в 2005 г., как ожидается, составит более 30%, а в 2006 г. – более 80%.

■ Спрос

В 2005–2006 гг. уровень спроса на офисные помещения останется, как ожидается, на текущем уровне или несколько вырастет, при этом чистое поглощение рынком офисных площадей составит около 600 000–700 000 кв. м в год.

Увеличится спрос на аренду офисных помещений более 5 000 кв. м.

■ Вакантные площади

Высокая строительная активность девелоперов приведет к некоторому повышению уровня вакантных помещений в 2005–2006 гг. (уровень вакантных площадей будет составлять 6–12% в зависимости от класса здания).

«Аврора Бизнес Парк», 2-я очередь



График 6



■ Ставки аренды

Ставки аренды на площади в зданиях классов А и В в целом будут оставаться на прежнем уровне. Сохранится тенденция на установление различных арендных ставок на офисные помещения в зависимости от этажа здания. Площади на более высоких этажах, а, следовательно, имеющие лучший вид, будут предлагаться по более высоким ставкам по сравнению с площадями, расположеными на более низких этажах.

«Станиславский Центр»



«Капитал Плаза» на Лесной



Складская недвижимость

Рынок складских помещений по-прежнему остается одним из самых молодых и динамично развивающихся сегментов российского рынка коммерческой недвижимости. Сравнительный анализ значений такого показателя, как количество кв. м качественных складских помещений в расчете на 1 000 человек населения для Москвы и ряда крупных городов мира, наглядно показывает тот потенциал, которым обладает российский рынок складских помещений. Растищий спрос на складские помещения международного качества, высокие (по сравнению со многими европейскими странами) ставки аренды обуславливают особую привлекательность складского девелопмента в России для российских и международных девелоперов.

График 7



Предложение

По нашим оценкам, общее предложение качественных складских помещений в Москве и Московской области составляет около 1 млн кв. м, из которых примерно 450 000 кв. м отвечают международным стандартам. Около 230 000 кв. м складских помещений международного качества было построено в 2004 г.

В 2004 г. на рынке сохранилась тенденция прошлых лет: рост спроса при острой нехватке предложения. Прошедший год характеризовался активными попытками запуска новых больших девелоперских проектов. При этом ряд девелоперов, заявивших о выходе на рынок нескольких

масштабных складских комплексов, столкнулись с определенными трудностями, что обусловило перенос ожидаемых сроков окончания строительства (например, проект «Логопарк», реализуемый российской компанией «Белая Дача» совместно с французской компанией Voouges). В 2004 г. также был заявлен выход на рынок нескольких международных логистических девелоперов, который так и не состоялся. Во многом сдерживающим фактором складского девелопмента в России являются сложности решения земельных вопросов.

Среди тенденций развития складского рынка следует также отметить интерес со стороны девелоперов к строительству производственно-

складских комплексов. Примером такого комплекса является проект «Истра» компании «Кулон», есть проекты на Ярославском шоссе и в районе Каширского шоссе («Индустриальный парк Домодедово»). Рост спроса со стороны отечественных и западных компаний на размещение своего производства в непосредственной близости к арендуемым складам обуславливает появление девелоперских проектов по созданию индустриальных парков, которые включают в себя складские помещения и производственные комплексы. Указанную тенденцию нельзя назвать всеохватывающей, пока это единичные проекты, и более востребованными в настоящее время остаются складские комплексы «в чистом виде».

2004 г. был отмечен также очень активной работой компаний, предоставляющих логистические услуги. Крупные проекты по строительству и запуску зданий для оказания логистических услуг реализовали «Национальная Логистическая Компания», «Белая Дача Маркет», FM Logistic и ряд других. Доля этих проектов в общем объеме нового строительства качественных складских помещений в 2004 г. составила примерно 70%. В соответствии с заявлениями девелоперов объем нового строительства качественных складских помещений в 2005 г. оценивается нами на уровне 150 000–300 000 кв. м.

Спрос

Спрос на складские помещения международного качества остается высоким. Среди основных арендаторов складских комплексов можно выделить следующие категории:

- компании, предоставляющие логистические услуги;
- российские и международные торговые сети;
- крупные российские и международные производители и импортеры товаров повседневного спроса (FMCG), продуктов питания;
- производители и импортеры товаров для дома, крупных бытовых электротоваров, строительных материалов, запчастей для автотранспорта, и пр.

В ближайшем будущем не ожидается уменьшение спроса на качественные складские помещения, что объясняется ростом инвестиционной привлекательности российского рынка коммерческой недвижимости в целом, развитием бизнеса присутствующих на рынке производителей и выходом на рынок новых российских и международных компаний, развитием крупных сетевых торговых марок. В настоящее время комбинированный спрос (активный и неявный) на качественные складские помещения, по нашим оценкам, составляет от 500 000 кв. м до 1 млн кв. м.

Ставки аренды

В 2004 г. ставки аренды сохранились на прежнем высоком уровне и составили \$140–160 за кв. м в год (не включая НДС) для помещений, отвечающих международным стандартам. Арендные ставки на помещения более низкого качества находились в диапазоне \$90–120 за кв. м в год (не включая НДС). Вышеуказанные ставки включают эксплуатационные расходы – расходы на управление зданием, охрана, техническое обслуживание, и не включают коммунальные платежи. Если все запланированные в 2005–2006 гг. объекты будут реализованы, можно ожидать некоторого снижения ставок аренды.

Склад «Интеркомплекс», г. Климовск



Рынок земли

Основным сдерживающим фактором активного развития рынка складского девелопмента остается проблема закрытости и неразвитости рынка земельных участков. Вследствие ряда изменений в законодательстве, направленных на стимулирование формирования развитого рынка земли, в данном сегменте рынка ожидается рост активности его участников. Так, например, согласно внесенным изменениям в Налоговый кодекс с 1 января 2005 г. не будет взиматься НДС при продаже земельных участков на вторичном рынке, что может оказать положительное воздействие на рынок.

Цены земельных участков для складского девелопмента в 2004 г. выросли на 10–30% и находятся в диапазоне от \$250 тыс. до \$350 тыс. за га (не включая НДС); данная цена не включает подведение внешних сетей, что может увеличить цену на землю до 60%. Цена конкретного земельного участка зависит от его расположения, доступа, наличия железнодорожной ветки, а также от стадии, в которой находится процесс оформления участка, если этот процесс еще не завершен.



Торговая недвижимость

Сохранение в 2004 г. позитивной динамики основных макроэкономических показателей, наметившееся с 1999 г., определило благоприятное окружение для развития всех сегментов рынка торговых помещений. Так, по данным «Мосгоркомстата», рост объема продажи потребительских товаров через все каналы реализации в 2004 г. по сравнению с 2003 г. составил примерно 8,4%. Товарооборот общественного питания в 2004 г. возрос на 6,1% по сравнению с соответствующим периодом 2003 г.

Таблица 6

Основные макроэкономические показатели *	
Оборот розничной торговли, млн руб.	1 215 827,00
2004 г. в % к 2003 г.	108,40
Номинальные денежные доходы на душу населения (конец 2004), руб.	10 934,20
2004 г. в % к 2003 г.	120,10
Реальные денежные доходы на душу населения	
2004 г. в % к 2003 г.	107,60

Торговые центры. Спрос и предложение

Можно говорить о том, что рынок торговых помещений в 2004 г. развивался достаточно динамично, о чем свидетельствует сохранение темпов

График 8



* Источник: «Мосгоркомстат»
** Источник: Colliers International

прироста как количества торговых центров, так и общей их площади. Этот факт свидетельствует по-прежнему о высокой привлекательности инвестиций в девелопмент торговых объектов.

График 8 демонстрирует динамику прироста площадей в торговых центрах в период с 1998 по 2004 г., а также прогноз на 2005 г. Спад строительства в 1999 г. является следствием кризиса 1998 г. Весь последующий период характеризуется интенсивным ростом, причем пик 2002 г. обусловлен выходом на рынок нескольких крупных объектов, среди которых – торговые центры «МЕГА-Л» и «Атриум». В 2005 г. мы ожидаем довольно значительный прирост площадей торговых центров. По нашим данным, он составит около 800 тыс. кв. м (или около 450 тыс. кв. м арендопригодных площадей (GLA)).

Прирост торговых площадей в 2004 г. был довольно значительным по сравнению с предыдущим годом (см. график 8), к концу года общая площадь функционирующих торговых центров приблизилась к отметке 2,5 млн кв. м.

В 2004 г. в Москве было открыто 11 крупных торговых центров (см. табл. 7).

Основное влияние на структуру распределения площадей в универсальных торговых центрах по профилям (см. табл. 8) оказывают ограничения, накладываемые требованиями концепции. Кроме того, существенное влияние оказывает спрос со стороны потенциальных арендаторов.

Анализ количественной структуры заявок, поступающих от потенциальных арендаторов, показывает, что по-прежнему преобладает спрос на помещения под магазины для торговли одеждой (см. табл. 9).

Таблица 7. Значимые торговые центры, открытые в 2004 г.*

Название торгового центра	Адрес	Общая площадь, кв. м	Якорные операторы	Дата открытия
«Весна»	Новый Арбат ул., д. 19, стр. 1	12 300	Constellation Articoli (Bosco di Ciliegi)	22 фев.
«Александр Лэнд»	Пришвина ул., д. 22	19 700	«Патэксон», «Эльдорадо», «Детский Мир»	4 марта
«БУМ»	Перерва ул., д. 43, корп. 1	31 000	«Седьмой Континент», «Детский мир»	12 марта
«Новинский Пассаж»	Новинский б-р, д. 31	16 000	«Рамстор»	8 апр.
«Ашан» Красногорск	4-й Мякининский пр-д, д. 11	20 000	«Ашан»	12 мая
«Вэйпарк»	МКАД 71 км	71 000	«Мосмарт», «М. Видео», «Спортмастер», «Старик Хоттабыч»	30 июля
«Мосмарт II»	Дмитровское ш., д. 116д	26 000	«Мосмарт», «М. Видео»	16 сент.
«Л-153»	Люблинская ул., д. 153	62 000	«Ашан», «Эльдорадо»	3 ноя.
«Солнечный рай»	Боровское ш., д. 6	11 700	«Перекресток», «Техносила», «Арбат Престиж»	7 дек.
«МЕГА II»	г. Химки, микрор-н 8	270 000	«ИКЕА», «Ашан», OBI, «Стокманн»	15 дек.
«Пятая Авеню»	Маршала Бирюзова ул., д. 32	44 000	«Перекресток», «Синема Парк»	25 дек.

Следует отметить, что на три наиболее востребованных профиля (одежда, общепит, а также красота и здоровье) приходится около половины всех заявок.

Таблица 8. Примерное распределение площадей в торговых центрах по профилям*

Торговый профиль	Доля площадей по данному профилю, %	Диапазон площадей, кв. м
Продукты	28,7	1 500–15 000
Одежда	18,0	25–950
Развлечения	14,8	25–4 000
Общепит	9,5	20–600
Электроника	3,7	20–2 500
Спорт и отдых	3,4	30–500
Обувь	3,4	40–400
Аксессуары	3,3	10–130
Красота и здоровье	3,3	10–400
Товары для дома	2,4	30–500
Товары для детей	2,3	50–300
Книги и пресса	2,1	200–500
Другие	5,1	

* Источник: Colliers International

Торговые центры. Ставки аренды

В целом по рынку заметного колебания ставок аренды на помещения в торговых центрах не произошло, однако для отдельных профилей торговли можно отметить следующие тенденции. В первом полугодии 2004 г. наметилась стабилизация спроса и ставок аренды на помещения кинотеатров, которая наступила после бума открытия мультиплексов. Однако уже к концу года ставки вновь стали расти благодаря выходу на рынок новых операторов в данной индустрии и возникшей в связи с этим конкуренции между ними. Ставки аренды для предприятий общественного питания в некоторых случаях демонстрируют рост на фоне плотной конкуренции в этом сегменте. В подарочно-сувенирном секторе наблюдается падение ставок, что связано с сокращением спроса со стороны операторов

Таблица 9. Распределение спроса по профилям*

Торговый профиль	Доля запросов по данному профилю, %	Запрашиваемая площадь, кв. м Мин.–макс.	Средняя
Одежда	29,0	10–3 000	157
Общепит	11,9	3–1 000	170
Красота и здоровье	7,9	7–1 400	105
Авто-, мототовары	6,6	30–3 000	801
DIY (товары для ремонта)	6,5	15–7 000	3 508
Развлечения	6,3	3–3 000	380
Товары для детей	5,8	16–3 000	210
Электроника	4,3	7–1 500	121
Спорт и отдых	3,2	15–2 000	287
Аксессуары	2,5	2–200	43
Услуги	2,4	0,5–200	38
Мебель	2,4	10–500	218
Обувь	2,3	40–400	105
Книги и пресса	2,1	4–500	140
Другие	6,8		

Таблица 10. Распределение ставок аренды по профилям*

Профиль	Диапазон площадей, кв. м	Ставка аренды, \$/кв. м/год
Якорные арендаторы		
Гипермаркет	5 000–15 000	70–150
Супермаркет	1 500–3 000	200–250
Электроника	1 200–2 500	250–350
Спорт и отдых	600–1 500	200–450
Одежда	600–1 200	250–900
Развлечения	250–4 000	50–250
Товары для дома	400–700	300–1 000
Товары для детей	1 000–3 000	150–400
Другие операторы		
Одежда	30–500	900–2 500
Обувь	50–120	800–1 200
Спорт и отдых	50–300	450–1 200
Красота и здоровье	40–300	600–1 800
Товары для дома	30–100	800–1 800
Товары для детей	40–1 000	450–1 500
Мобильное и цифровое оборудование	20–80	3 500–5 000
Аксессуары	20–70	1 500–4 000
Сувениры-подарки	20–100	1 000–3 000
Общепит (фуд-корт)	20–80	700–1 200
Услуги	10–100	300–1 150

* Источник: Colliers International



данного профиля на помещения в торговых центрах, рассчитанных на средний класс.

Для универсального торгового центра, не испытывающего острого конкурентного влияния, ставки аренды по профилям для секций наиболее распространенных размеров могут колебаться в следующих пределах (см. табл. 10).

Отдельно стоящие магазины. Спрос и предложение

В 2004 г. наблюдался заметный рост общего предложения. Этот рост происходил не только в спальных районах за счет помещений в первых этажах жилых новостроек и перепрофилирования первоначально жилых помещений в торговые, но и в основных торговых коридорах города (40 центральных улиц). В последних произошло существенное повышение эффективности использования площадей (переоборудование подвалов, сооружение антресолей, освоение вторых этажей) и вовлечение в активный оборот еще не освоенных неторговых помещений административных и других зданий. Как и прошлые годы, новое строительство практически отсутствует. Очевидно скорое исчерпание возможностей подобного прироста предложения, единичные случаи нового строительства не будут оказывать заметного влияния на ситуацию на рынке.

Кроме охарактеризованного выше влияния благоприятного макроэкономического окружения состояние и динамика спроса формировалась под влиянием следующих факторов:

- динамичное расширение сетевых розничных операторов (продовольственные сети, аптеки, банковский ритейл, кофейни и др.);
- дальнейшее развитие брендовой и бутиковой торговли (значимо для основных торговых коридоров);
- значительное увеличение количества предприятий общественного питания (рестораны, кафе, кофейни и пр.);
- рост конкурентного влияния со стороны профессиональных торговых центров (существенно для помещений не из основных торговых коридоров, особенно в периферийных районах города);
- расширение практики, при которой помещение используется не только как база для получения дохода и достижения приемлемого уровня

доходности инвестиций, но как «витрина» и реклама бизнеса, бренда (только для лучших торговых коридоров (ул. Тверская, Новый Арбат));

- готовность арендаторов к существенным капитальным вложениям в обустройство помещений – ориентация на долгосрочную аренду помещений с перспективой их выкупа.

В целом спрос на помещения на основных торговых улицах в 2004 г. находился на высоком уровне, о чем свидетельствует низкий процент вакантных площадей – от 0% до 5% по основным торговым коридорам в разные периоды.

Отдельно стоящие магазины. Ставки аренды и цены продажи

При формировании ставок аренды и цен продажи первоочередную роль играют местоположение и физические характеристики помещений (доля полезных площадей, высота потолка и пр.), т. е. качественные параметры. Вместе с тем количество сопоставимых сделок аренды, и особенно продаж, мало для корректного описания динамики ставок и цен.

Показатели, приведенные на графике 9, носят индикативный характер и отражают наиболее высокие ставки аренды и цены продажи по сделкам с помещениями в некоторых основных торговых коридорах города, имевшим место в 2004 г.

Отметим, что значительное ослабление покупательной способности доллара США (более 30% за последние два года) – валюта, в которой преимущественно номинированы ставки и цены, стимулировало рост этих показателей. В целом, по нашим оценкам, за прошедший год рост ставок аренды был заметным и составил до 10% по основным торговым коридорам города.

На рынке продаж можно выделить два сегмента: продажа помещений конечным пользователям и продажа для последующей сдачи в аренду. Выделение этих сегментов обусловлено существенным отличием уровней ставки капитализации по типичным для них сделкам: 10–12% (основные торговые коридоры) – для первого и от 15% – для второго сегмента.

График 9



Появление новых форматов

- 1 октября в столице на 1-ой Тверской-Ямской ул., д. 7, открылся первый в России гастрономический бутик Fauchon.
- На российском рынке одежды появился новый игрок. Немецко-бельгийская компания C&A, специализирующаяся на продаже одежды для среднего класса, арендовала помещение в торговом комплексе «МЕГА-II» в подмосковных Химках.
- Кроме того, в торговом комплексе «МЕГА-II» открылся первый в России универмаг Voyneg, принадлежащий крупнейшей в Турции компании на рынке розничной торговли непродовольственными товарами Voyneg.
- В Москве вновь открываются универмаги British House. В текущем году были открыты универмаги в торговых центрах «МЕГА-I», «МЕГА-II» и «Дворянский Дом».
- Второй по величине германский ритейлер Rewe выходит на российский рынок с форматом продуктовых супермаркетов Billa.

Прогноз на 2005 г. Торговые центры

- Ожидается появление значимых сделок на рынке инвестиционных продаж торговых центров.
- Увеличится доля проектов, которые строятся за счет заемных средств.

- Увеличится количество проектов, которые строятся с привлечением международных архитектурных компаний.
- Будут разрабатываться проекты строительства суперрегиональных торговых центров на МКАД (подобных комплексам «МЕГА I» и «МЕГА-II»).
- Ожидается выход на рынок новых международных марок.
- С увеличением объемов строительства профессиональных торго-

вых объектов более отчетливо будет виден контраст между успешными торговыми центрами и проектами с неудачной концепцией, что приведет к ухудшению позиций последних.

- Ожидается появление значимых проектов на рынке торговой недвижимости крупных региональных городов. Темпы прироста торговых площадей в торговых центрах регионов будут выше, чем в Москве.
- Ожидается усиление конкуренции между ритейлерами, в частности, между операторами супермаркетов, электроники, кинотеатров, аксессуаров для мобильной связи, общественного питания (фуд-корт).

Прогноз на 2005 г. Отдельно стоящие магазины

- Стабилизация объемов предложения в основных торговых коридорах.
- Высокий уровень ротации арендаторов для помещений с наиболее высокими ставками аренды.
- Возможно возникновение зон сосредоточения объектов бутиковой торговли.
- Рост числа продаж конечным пользователям.
- Дальнейший рост спроса со стороны сетевых операторов и операторов брендовой торговли.
- Ставки аренды будут формироваться под влиянием таких факторов, как сохранение тенденции к снижению покупательной способности доллара, а также расширение объема площадей в формате торговых центров.

* Источник: Colliers International





САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



Инвестиции

По данным Администрации Санкт-Петербурга в 2004 г. объем иностранных инвестиций в экономику города возрос на 40% и составил около \$900 млн. Основными странами-источниками являлись США (28%), Кипр (14%), Великобритания (11%), Финляндия (11%), Нидерланды (9%). Прямые инвестиции составили 13% от объема иностранных инвестиций.

Городское Правительство предпринимало активные шаги по стимулированию инвестиций. Принят закон «О внесении дополнений в Закон Санкт-Петербурга «О налоговых льготах», который вводит льготы по налогу на прибыль и имущество организаций. При Администрации создано «Городское агентство по промышленным инвестициям», стимулирующее развитие нежилых территорий, создание инженерной инфраструктуры и сопровождающее инвестиционные проекты в сфере промышленности.

Долгосрочный рейтинг Санкт-Петербурга повышен агентством Moody's до уровня Baa3. Standard & Poor's и Fitch подтвердили рейтинг города на уровнях BB и BB+ соответственно.

В 2004 г. начаты крупные производственные инвестиционные проекты: строительство завода по производству телекоммуникационного оборудования «Элкотек» (\$100 млн), завода по производству водки «Русский стандарт» (\$25 млн), производственно-складского комплекса «Пепси Боттлинг Групп» (\$20 млн), расширение производственного комплекса «Петербург Продактс Интернейшнл» (торговая марка Gillette) (\$20 млн). Проекты должны быть реализованы в 2005 г.

В Санкт-Петербурге начали функционировать первые закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. Самые крупные из них – «Российская жилая недвижимость» и «Межрегиональный фонд недвижимости» ОАО «КИТ» (инвестирование в коммерческую и жилую недвижимость в Москве и регионах), «Жилая недвижимость» ООО «УК Промышленно-строительного банка», «Первый Петербургский фонд прямых инвестиций в недвижимость» (объект инвестирования – Бизнес-центр «Нарвский») и «Нево-Инвест» (развитие производственного комплекса «Нево-Табак») ООО «УК «Свинин и Партнеры».

Администрацией города были проведены торги по продаже принадлежащих ей контрольных пакетов акций гостиниц «Выборгская», «Южная», «Киевская», «Турист» и «Чайка». Общая сумма инвестиций составила около \$18 млн. Готовятся к продаже госпакеты гостиниц «Пулковская», «Прибалтийская», «Астория», «Октябрьская», «Москва» и «Десон-Ладога».

Изменился процесс передачи земельных участков под застройку. На смену Инвестиционно-тендерной комиссии в середине 2004 г. пришел механизм торгов на право аренды по «короткому пакету», который предполагает предоставление сокращенного перечня документов, однако, оставляет необходимость дальнейших согласований. Проведение торгов по «полному пакету» планируется с 2005 г. Преимущество – полная подготовленность участка к строительству.



Таблица 1. Крупные инвестиционные проекты, реализованные в 2004 г.

Объект	Площадь, кв. м	Инвестор/Девелопер	Инвестиции, млн \$
Торговые объекты			
«ТЦ Гулливер»	62 000	«Дубль-2»	50
«ТЦ ПИК»	32 200	«ПетроМир»	35
«ТЦ Меркурий» - III, IV очереди	49 400	«Адамант»	30
Гипермаркет «О'Кей-4»	32 000*	«Доринда холдинг»	20,5
«Лента-6» Cash & Carry	13 400	«ЛЕНТА Cash & Carry»	20
«ТЦ Норд» - II очередь	26 700	«Адамант», «АОРС»	16
Магазин DIY «Максидом-4»	19 000	ООО «Максидом»	15
«Лента-5» Cash & Carry	20 000	«ЛЕНТА Cash & Carry»	15
«ТЦ Озерки»	16 000	«Адамант»	14
Офисные центры			
«Невский, 38»	14 700	ПСБ	45
Renaissance House	8 150	Renaissance Construction	5
Производство			
Производство мебели	н/д	«Первая мебельная фабрика»	20
Производство продуктов питания	24 000	«Балтимор»	12

* В т. ч. подземная парковка 14 000 кв. м

Офисная недвижимость

Рынок офисных помещений в 2004 г. характеризовался замедлением темпов развития.

Из запланированных 120 000 кв. м офисных площадей в 2004 г. было введено в эксплуатацию около 40 000 кв. м. Открытие некоторых бизнес-центров, намеченное на конец 2004 г., перенесено на I кв. 2005 г.

Предложение

На конец 2004 г. общий объем офисных помещений в бизнес-центрах Санкт-Петербурга составил около 740 000 кв. м. Предложение, как и в предыдущие годы, росло за счет офисных центров класса В (67% от введенных в 2004 г.). Структура рынка офисных центров по классам по сравнению с 2003 г. практически не изменилась.

График 1



График 2



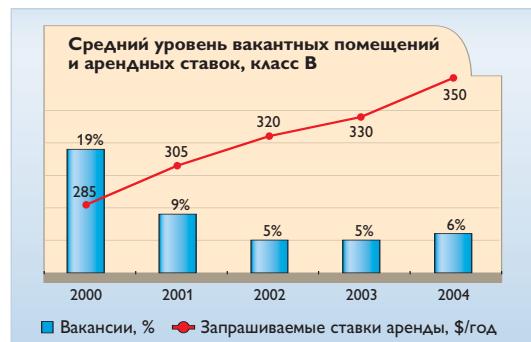
Класс А

В классе А в 2004 г. появились два новых бизнес-центра: Geneum и «Невский, 38» (табл. 2). В 2005 г. планируется ввод в эксплуатацию более 25 000 кв. м класса А (табл. 3). Таким образом, к концу 2005 г. объем офисов класса А увеличится на 75%.

За прошедший год ставки аренды по офисным площадям класса А выросли в пределах 5%. Запрашиваемые ставки находятся в диапазоне от \$470 до \$620/кв. м, (без НДС, включая эксплуатацию).

Класс В

График 3



Офисный рынок данного класса пополнился семью бизнес-центрами, общей площадью около 30 000 кв. м. Арендные ставки на площади класса В колеблются в диапазоне \$260–480/кв. м, (без НДС, включая эксплуатацию). За 2004 г. они выросли на 6%.

График 4



Класс С

В общем объеме офисных площадей класс С по-прежнему лидирует (около 71%). Однако за 2004 г. был введен в эксплуатацию лишь один бизнес-центр (табл. 1). Запрашиваемые ставки аренды в бизнес-центрах класса С составляют около \$160–290/кв. м. (без НДС, включая коммунальные услуги). За 2004 г. ставки выросли на 7%.

Спрос

Спрос на офисные помещения остается на высоком уровне. На помещения класса А и В+ он формируется, в основном, за счет иностранных и крупных российских компаний. Наиболее востребованы в этом секторе помещения площадью 100–450 кв. м. При этом все чаще арендаторы заинтересованы

Таблица 2. Некоторые бизнес-центры Санкт-Петербурга (декабрь 2004 г.)

Название	Адрес	Площадь офисных помещений, кв. м	Заполненность, %	Запрашиваемые ставки аренды, \$/кв. м, вкл. эксп., без НДС
Класс А				
«Невский, 38»*	Невский пр., д. 38	4 500	100	€400–500
«Северная столица»	Наб. реки Мойки, д. 36	8 000	100	620
«Атриум»	Невский пр-т, д. 25	5 300	100	500–620
«Шведский Дом»	М. Конюшенная ул., д. 1/3	3 100	100	600
Geneum*	Невский пр-т, д. 10	1 600	90	550
«Дом белых ночей»	М. Морская ул., д. 23	6 200	100	500
«Караванная, 10»	Караванная ул., д. 10	6 000	100	н/д
Класс В				
«Петровский Форт»	Финляндский пр-т, д. 4	16 300	98	380–410
«Сити-Центр»	Петроградская наб., д. 18	25 000	100	280–400
«Мир»	Ефимова ул., д. 4	9 000	100	380–400
Renaissance House*	2-я Советская ул., д. 17	5 200	96	380–400
Goldex	Шпалерная ул., д. 36	7 400	100	350
Europa House	Артиллерийская ул., д. 1	10 700	98	350
«Президент»	Ушаковская наб., д. 5	2 700	100	336
«Елизаветинский»	13-я линия В. О., д. 14	7 000	100	330
«Сенатор»*	Кропоткина ул., д. 1	5 000	99	330
«Акватория»	Выборгская наб., д. 61	15 500	100	280–325
«Адмирал»*	Наб. Обводного канала, д. 118	6 500	80	320
«Нептун»	Наб. Обводного канала, д. 93а	6 000	99	320
«Паллада»	Красногвардейская пл., д. 2	5 400	99	280–300
«ТВ-Полис»	Чапыгина ул., д. 6	6 000	99	280
«Белый остров»	Сердобольская ул., д. 64	5 600	98	270
«Черная Речка» (I-я очередь)	—	5 000	95	210
Класс С				
«Фарватер»	Введенский канал ул., д. 7	5 500	100	305
«Адмиралтейский»	Б. Морская ул., д. 35	5 200	98	284
ДЦ «Сампсониевский»	Б. Сампсониевский пр-т, д. 32	8 200	99	220
«Эврика»	Седова ул., д. 11	25 000	90	215
«Аврора-Сити» (I-я очередь)*	Шаумяна пр., д. 4	2 900	90	190

* Бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в 2004 г.



в больших офисных блоках (от 500 кв. м), однако на рынке наблюдается недостаток подобных предложений.

В офисных центрах классов В и С большая часть заявок приходится на помещения площадью 50–150 кв. м.

Прогноз

- В 2005 г. планируется ввод около 170 000 кв. м офисных площадей, из них около 80% – площади класса В.
- На рынке сохранится ситуация относительного баланса спроса и предложения, перенасыщения рынка офисных помещений в ближайшее время не предвидится.

■ Ожидается незначительный рост ставок аренды в пределах 5–8% (с учетом инфляции и изменения курсов валют, реальный уровень арендных ставок может снижаться), заполняемость офисных центров останется высокой.

■ Появление бизнес-центров в составе многофункциональных комплексов в сочетании с торговой, гостиничной, развлекательной функциями («Платинум», «Невский, 38», «Голицынь», River House).

■ Крупные помещения (от 1 000 кв. м) останутся востребованы на рынке, продолжится также рост спроса на приобретение офисных площадей в собственность.

■ Территориальное смещение строительства бизнес-центров (в т. ч. класса А, В+) из исторического центра города в новые формирующиеся деловые районы.

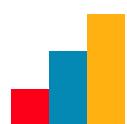
Таблица 3. Бизнес-центры, планируемые к открытию в 2005 г.

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь	Аренда, \$/кв. м (без НДС)
«Северная столица» (II-я очередь)	Волынский, д. 3	A	6 000	620
«Веда-Хаус»	Петроградская наб., д. 18	A	8 000	600
«Сенатор»	Чайковского ул., д. 1	A	6 000	560
«Сенатор»	Садовая ул., д. 10	A	3 500	560
«Платинум»	Б. Морская, д. 30	A	2 600	520
«Австрийский бизнес-центр»	Оренбургская ул., д. 4	A–B	10 700 (Общая)	€360
«Сенатор»	Чапаева, д. 15	B+	5 000	410
«Феникс»	Свердловская наб., д. 4	B+	5 000	390
«Константа»	Ленинский, д. 153	B+	7 800	350
«Адмирал» (II-я очередь)	Наб. Обводного канала, д. 118	B+	6 000	350
River-House (II-я очередь)	Академика Павлова ул., д. 5	B+	17 000	325
«Шереметьев»	Пр-т Стажек, д. 47	B	12 900	270
T-4	Седова ул., д. 12	B	16 500	270-305
–	Левашовский пр-т, д. 13 Б	B	11 200	-
«Шпалерная, 54»	Шпалерная, д. 54	B+	6 500	Продажа 1 600–1 800
–	14 линия ВО, д. 7а	B	9 500	Продажа 1 565–1 760
–	Коломяжский пр., д. 33	B	8 000	Продажа €850



Таблица 4. Наиболее крупные сделки по аренде в 2004 г.

Арендатор	Адрес/Проект	Класс	Площадь, кв. м
Skanska	Блохина ул., д. 9 / «Кронверк»	B	6 000
Motorola	Седова ул., д. 12 / Т-4	B	5 000
Группа компаний «Сварог»	Петровская коса, д. 1 / «Петровский»	C	2 000
«ИнтеллиДжей Лабс»	Кантемировская ул., д. 2 / «Таймс»	B	1 400
Banque Societe Generale Vostok	2-я Советская ул., д. 17 / Renaissance House	B+	1 100
СПМ	Невский пр-т, д. 25 / «Атриум»	A	560
Citibank	Итальянская ул., д. 15	B	530 (расширение)
Outo Kumpu	Чапаева ул., д. 15 / «Сенатор»	B+	350
«Внешнефтехим»	Наб. р. Мойки, д. 36 / «Северная столица»	A	320
Canon	Наб. р. Мойки, д. 36 / «Северная столица»	A	220
Fortum	Невский пр-т, д. 25 / «Атриум»	A	120
DHL	Невский пр-т, д. 10 / Geneum	A	110



Складская недвижимость

Продолжающееся развитие экономики Санкт-Петербурга, рост промышленного производства и торговли, появление российских и международных сетевых операторов способствуют постоянному росту спроса на современные складские помещения, острый дефицит которых отмечается в настоящее время.

В 2004 г. правительством Санкт-Петербурга было принято решение о формировании пяти новых промышленно-складских зон на окраинах города общей площадью 3 700 га: «Шушары-2», «Металлострой-2», «Конная Лахта», «Предпортовая-3», «Нойдорф-Стрельна». Инженерная подготовка данных территорий будет вестись за счет города.

Тенденцией последнего времени является создание технопарков – профессионально управляемых индустриальных парков.

Предложение

- Основную часть предложения составляют объекты, находящиеся на территории бывших промышленных зон и не в полной мере удовлетворяющие требованиям арендаторов.
- Наибольшее количество площадей (более 40% от общего количества предложений) предлагается по цене \$50–70/кв. м в год (включая НДС и коммунальные услуги).
- Количество качественных складских помещений в Санкт-Петербурге, отвечающих международным стандартам, составляет около 115 000 кв. м («Интертерминал», «Охта Терминал», терминал компании JFC и др.).
- В 2005 г. планируется выставить на продажу участок площадью 45 га, с инженерными коммуникациями в новой промышленной зоне «Нойдорф-Стрельна».
- Отмечается серьезный дефицит предложений производственных и складских помещений высокого класса площадью от 3 000 кв. м и выше.

Спрос

- Наибольшим спросом пользуются складские помещения двух типов: от 500 до 1 000–1 500 кв. м (в основном, со стороны мелких и средних

российских компаний), а также более крупные помещения площадью от 2 000 до 6 000 кв. м (международные и крупные российские ритейлеры, логистические компании).

- Увеличивается количество заявок на покупку/аренду складских и производственных помещений в ближайших пригородах (не более 10 км от городской черты).
- Повышаются требования арендаторов. Клиенты все чаще предпочитают не только арендовать современные складские помещения, но и получать при этом целый пакет дополнительных услуг, например, таможенное оформление грузов, ведение учета, погрузочно-разгрузочные услуги и пр.

Ставки аренды и стоимость продажи

- Рост ставок аренды на складские помещения за 2004 г. составил в среднем около 13–17%. В большей степени изменения коснулись качественных складских помещений.
- Арендные ставки на помещения класса А достигают \$160/кв. м в год и выше.
- Арендные ставки на отапливаемые помещения среднего класса составляют \$80–100/кв. м в год.
- Неотапливаемые помещения в плохом состоянии сдаются по \$10–50/кв. м в год.
- Средняя цена производственных и складских помещений, предлагаемых на продажу, составила \$200–400/кв. м, на высококачественные помещения цена достигает \$700–1 000/кв. м.
- Стоимость недостроенных производственных площадей может составлять \$150–300/кв. м.
- Цены на покупку в Ленинградской обл. (не более 10 км от городской черты) на 20–25% ниже, чем в Петербурге, при аналогичной степени развитости инфраструктуры.

Тенденции

- Дальнейшее увеличение спроса на качественные и специализированные складские помещения в связи с повышением интереса к городу со стороны отечественных и иностранных инвесторов.
- Увеличение количества складских и производственных объектов, расположенных на окраинах и в пригородах Санкт-Петербурга, что связано



с планируемым запуском очередного участка Кольцевой автодороги и появлением новых промышленных зон.

- Введение в 2005 г. в эксплуатацию новых промышленно-складских площадей уменьшит разрыв между спросом и предложением, однако снижения арендных ставок в связи с этим ожидать не следует.
- Повышение интереса арендаторов к объектам, расположенным в ближайших пригородах Санкт-Петербурга.

Складской комплекс класса А «Охта терминал»



Таблица 5. Действующие и перспективные складские и логистические комплексы класса А в Санкт-Петербурге

Название	Местоположение	Складская площадь, кв. м	Девелопер/ Инициатор
Действующие			
«Интертерминал»	Зона «Парнас»	45 000	Группа компаний «Инкотек»
Складской комплекс	Зона «Парнас»	32 000	«Лаверна»
Терминал компании JFC	Софийская ул., д. 60	17 000	Группа JFC (Joint Fruit Corporation)
«Охта Терминал»	Энергетиков пр-т	13 000	Megalistic
«Уткина заводъ»	Октябрьская наб., д. 104/41	10 000	Crafrise Markitantov group
Перспективные			
Логистический центр	Горелово	75 000	ЗАО «Астрос Логистик Центр»
Логистический центр	Кубинская ул.	50 000	Группа компаний «Инкотек»
Логистический центр	Шушары	14 000	PNK Logistics
Логистический центр	Пересечение КАД и Выборгского ш.	10 000	МК ПСБ, концерн Schenker
Складской терминал	Шушары	10 000	Sunway
Складской терминал	Пулковское ш.	10 000	Tilman Kraus Property
Контейнерный терминал	Ж/д станция «Предпортовая»	5 000	Группа компаний «Евросиб»
Логистический центр	Промзона «Металлострой»	3 000	ООО «ТД «Невские краски»

Торговая недвижимость

Оборот розничной торговли и общественного питания в Санкт-Петербурге за 2004 г. составил около \$7,4 млрд (2003 г. – \$6 млрд), в т. ч. оборот общественного питания – \$350 млн (2003 г. – \$250 млн).

Предложение

За 2004 г. в Петербурге было введено 320 000 кв. м. Общая площадь крупных торговых объектов на конец 2004 г. составила 1,2 млн кв. м (см. график 5).

График 5



В Санкт-Петербурге в настоящее время действуют около 60 крупных торговых объектов, строятся/реконструируются более 30-ти. По наличию площадей в действующих торговых объектах лидируют Приморский, Выборгский и Центральный районы. Наибольшая строительная активность наблюдается в Выборгском, Московском и Приморском районах.

Распределение крупных торговых объектов приведено в диаграмме 1.

Спрос

Наибольшим спросом в торговых центрах по-прежнему пользуются помещения площадью 50–100 кв. м. Доля вакантных площадей в большинстве торговых центров находилась на уровне 5–10% на конец 2004 г.

Ставки аренды / Цены продажи

Арендные ставки в торговых центрах за 2004 г. не претерпели значительных изменений. Практика продажи права аренды в открывшихся ранее торговых центрах уходит в прошлое. В качестве покупателей помещений в торговых центрах в основном выступают якорные арендаторы – операторы продовольственных товаров, бытовой техники и электроники, мультиплексов. Цена продажи находится в диапазоне от \$800 до \$ 1 500 за кв. м.

Значимые события

- Турецкая компания Ramenka открыла первый в Санкт-Петербурге «Рамстор» в ТЦ «Гулливер» (ст. м. «Старая Деревня»), площадью 4 000 кв. м. В 2005 г. компания планирует открыть еще два объекта в составе торговых центров и собственный ТЦ на Коломяжском пр-те.
- Компания Kesko подписала Протокол о намерениях с холдингом «Текс» о приобретении контрольного пакета акций сетевых магазинов товаров для строительства и ремонта «Строймастер». Вместе с магазинами петербургской сети финские инвесторы намерены развивать и собственную сеть магазинов DIY (Do It Yourself) – K-Rauta.

Таблица 6. Арендные ставки для якорных арендаторов в торговых центрах

Профиль	Средняя площадь, кв. м	Ставка, \$/кв. м/год
Продукты:		
супермаркет	1 000–4 000	144–300
гипермаркет	5 000–15 000	120–180
Бытовая техника	1 000–4 000	216–360
Товары для спорта и отдыха	1 000–1 600	240–360
Одежда, обувь	1 000–3 500	204–480
Книги, аудио– видеопродукция	Ок. 1 000	180–240
Развлечения и отдых	500–7 000	120–216

* Под крупными торговыми объектами подразумеваются объекты торговой площадью от 4 000 кв. м



Диаграмма 1



- Московские компании «Патэрсон», «Спортмастер», «М. Видео» и «Перекресток» расширили свое присутствие на рынке Санкт-Петербурга до 9, 8, 5 и 4 объектов соответственно. Впервые на рынок вышли компании «Детский мир», открыв два магазина товаров для детей в составе торговых центров, и «Роскинопрокат», открывающий 8-зальный мультиплекс в ТЦ «ПИК».
- Компания Dorinda открыла четвертый гипермаркет сети «О'Кей» общей площадью 32 000 кв. м. Гипермаркет станет одним из якорных операторов в будущем ТЦ «Приморский» (Приморское ш. / ул. Планерная).
- Компания «Лента» Cash & Carry открыла за год два объекта, увеличив свою сеть до шести магазинов. Компания также подписала кредитный договор с Европейским Банком реконструкции и развития о привлечении \$30 млн сроком на семь лет. На привлеченные средства «Лента» планирует открыть в Санкт-Петербурге в 2005 г. три–четыре объекта Cash & Carry.
- Компания «Агроторг» открыла первый в своей сети гипермаркет «Карусель» на проспекте Большевиков.

Планы компаний

- Компания Metro Cash & Carry, входящая в немецкий холдинг Metro AG, планирует к 2005 г. открыть третий магазин Cash & Carry на Пулковском шоссе.

■ Сеть гипермаркетов Real, также принадлежащая немецкому холдингу Metro AG, заявила о своем выходе на рынок Санкт-Петербурга.

- Шведская компания «ИКЕА» заявила о намерении открыть в первой половине 2006 г. ТЦ «МЕГА» рядом с действующим мебельным магазином «ИКЕА-Дыбенко» (Ленобласть). Инвестиции в проект составят около €250 млн.
- Германская компания OBI, являющаяся одним из лидеров рынка товаров DIY в мире, планирует открыть в Петербурге четыре магазина до 2007 г. Первый из них, возможно, будет открыт в южной части города.

- Крупнейший в мире ритейлер Wal-Mart заявил о вероятности открытия в Петербурге гипермаркета площадью около 20 000 кв. м.

- Британская компания Kingfisher в ближайшие два года собирается открыть в городе три–четыре магазина DIY под брендом Castorama. Планируемая дата открытия первого магазина – начало 2006 г.

- Французская компания Carrefour, а также немецкие сети дискаунтеров Aldi и Lidl рассматривают возможность развития торговых сетей в Петербурге.

Тенденции и прогнозы

- Дальнейшее освоение Санкт-Петербурга уже вышедшими на рынок западными компаниями, а также приход новых международных операторов и девелоперов.
- Увеличение количества качественных торговых центров.
- Усиление развлекательного сегмента в торговых центрах.
- Дальнейшее развитие петербургскими компаниями сетевых торговых объектов (мебельные центры сети «Мебель-Сити» и компании «Аквилон», гипермаркеты «О'Кей», объекты «Лента» Cash & Carry и пр.).
- В 2005 г. общая площадь крупных торговых объектов может достичь 1,5 млн кв. м. Возможно снижение арендных ставок в наименее удачных торговых центрах и миграция арендаторов в новые более качественные центры.

Таблица 7. Некоторые крупные торговые объекты, открывшиеся в 2004 г.

Название	Формат	Адрес	Общая площадь, кв. м	Основные операторы	Дата открытия
«Гулливер»	Многофункциональный центр (торговля, развлечения, бизнес-центр)	Ст. м. «Старая деревня»	38 800*	«Рамстор», Intersport, «Матрица», «Лукоморье», Кинотеатр «Мираж Синема» (на 2 зала), боулинг Brunswicks (на 10 дорожек), парк аттракционов «Гулливер Парк»	Авг.-Нояб. 2004
«Карусель»	Гипермаркет	Большевиков пр-т, д. 32	9 500	«Карусель»	Дек. 2004
«Квартал»	Многофункциональный центр (торговля, бизнес-центр, склады)	Лиговский пр-т / Ново-Рыбинская ул.	9 200**	«Пятерочка», «Телемакс»	2004
«Лента-V»	Cash & Carry	Таллинское шоссе, д. 158	20 000	«Лента»	Июнь 2004
«Лента-VI»	Cash & Carry	Выборгское ш. / Луначарского пр-т	13 400	«Лента»	Сент. 2004
«Максидом-IV»	Специализированный торговый центр (DIY)	Богатырский пр-т, д. 15	18 980	«Максидом»	Окт. 2004
«Мебельный Континент», I-я очередь	Специализированный мебельный центр	Варшавская ул., д. 3	17 280		Окт. 2004
«Меркурий», III, IV очереди	Торгово-развлекательный центр	Савушкина ул., д. 141	49 400	«М. Видео», «Спортмастер», «Планета Боулинг» (на 20 дорожек), «Адамант», «Мебельный центр «Грейт»	Май-окт. 2004
«Норд», II-я очередь	Торгово-развлекательный центр	Просвещения пр-т, д. 19	26 700	Мультиплекс «Кронверк Синема» (на 6 залов), боулинг «Космик» (на 24 дорожки), «Транзас»	Весна-лето 2004
«Озерки»	Торговый центр	Энгельса пр-т, д. 120	16 000	«Мегашуз», «Техносила», Forum, «Лукоморье»	Март 2004
«O'Кей-IV»	Гипермаркет	Приморское ш. / Планерная ул.	32 000	«O'Кей»	Дек. 2004
ПИК	Торгово-развлекательный центр	Сенная пл.	32 200	«Перекресток», «Мультиплекс» (на 8 залов, «Роскинопрокат»), «Детский мир», «Балтик Спорт»	Нояб. 2004

* Без учета площадей бизнес-центра

** Без учета площадей бизнес-центра и складов



Жилая недвижимость

В Санкт-Петербурге формально не закреплены четкие критерии элитности жилья, но минимальные требования определены. Это видовые характеристики, качество строительства и инженерных систем, планировки, безопасность проживания, а также дополнительные услуги (парковка, гараж, служба эксплуатации и т. д.).

Основным критерием элитности является место расположение. Но географически данный критерий не является однородным, что не противоречит общемировым тенденциям. В большинстве городов мира границы элитных застроек достаточно размыты и дискретны. В Санкт-Петербурге элитным может считаться жилье, расположенное, в первую очередь, в одной из центральных зон города. Самое дорогое – в зоне А, в так называемом «золотом треугольнике» с основанием в виде Дворцовой, Адмиралтейской, частично Английской и Кутузовской набережными и вершиной в пересечении Невского проспекта и р. Фонтанки. К зоне В условно относится жилье вдоль Невского проспекта восточнее Фонтанки, у Таврического сада, частично у Мариинского театра, отдельные улицы и набережные Петроградской стороны. К элитной категории относится также недвижимость на Крестовском и Каменном островах, а также отдельные окрестности Санкт-Петербурга (побережье Финского залива в районе Сестрорецка, Пушкин, Павловск и др.).

Таблица 8. Строящиеся элитные объекты

Название	Адрес	Дата сдачи	Кол-во квартир	Стоимость \$/кв. м	Компания
Невский пр-т, д. 133		Сдан	21	3 500	ОАО «Возрождение СПб.»
Наб. Робеспьера, 1-й кв.		IV кв. 2005	Около 200	2 000-3 000	ОАО «Возрождение СПб.»
Шпалерная ул., д. 60	I-я оч. – III кв. 2005; II-я оч. – IV кв. 2005	Н/д	3 000		ОАО «Петербург-реконструкция»
Б. Морская ул., д. 4/ Наб. р. Мойки, д. 49	IV кв. 2004	18	7 000-10 000		ОАО «Возрождение СПб.»
Каменноостровский пр-т, д. 58-60	IV кв. 2006	24	2 200		ОАО «Возрождение СПб.»
«Дом у моря»	Наб. Мартынова, д. 74	IV кв. 2007	Около 200	Еще не продается	ОАО «Возрождение СПб.»
	Восстания ул., д. 8а	Сдан	35	3 250	ОАО «Петербург-реконструкция»
«У Ростральных колонн»	Пересечение Биржевого пер. и Биржевой линии	II кв. 2006	208	2 800	ЗАО «ЛенСпецСМУ»
«Новая звезда»	Песочная наб., д. 14	IV кв. 2004	78	3 000	Холдинг R.B.I.

Предложение

В 2004 году на рынке продажи элитного жилья сохранилась тенденция роста предложения за счет нового строительства в центре города.

Основные строящиеся объекты представлены в табл. 8.

Новое жилье стало более привлекательным объектом инвестиций по ряду причин. Во-первых, оно обладает лучшими техническими характеристиками по сравнению со старым фондом. Во-вторых, в связи с ростом цен на жилье в целом по городу увеличилась стоимость расселения коммунальных квартир. В 2004 г. наблюдалось дальнейшее снижение доли расселенных коммунальных квартир в общем объеме сделок. В основном нерасселенными остались неликвидные объекты, не представляющие интереса для инвестиций, либо объекты с завышенными требованиями жильцов.

Ощущается большой дефицит элитного жилья в прямой продаже.

На рынке элитной загородной недвижимости отмечается рост предложения, в связи со строительством нескольких коттеджных поселков, относящихся к категории элитных (табл. 9). Для таких поселков обязательны условия:

- развитые инженерная инфраструктура и система коммуникаций;
- социальная однородность;
- удаленность от города до 60 км.

На рынке аренды отмечается широкое разнообразие вариантов, предложение в целом опережает спрос. Это связано с тем, что многие покупатели элитной недвижимости приобретают ее для сдачи в аренду. Наибольшая доля предложений приходится на небольшие квартиры общей площадью до 100 кв. м с одной–двумя спальнями.

Спрос

Наблюдается активный рост доли российских граждан в общем числе покупателей элитного жилья, бюджет которых варьируется от \$250 000 до \$600 000. При этом не снижается интерес к покупке элитной недвижимости и со стороны иностранцев, особенно в зоне А. Наибольшим спросом у покупателей пользуются квартиры площадью 50–200 кв. м с полной отделкой.

Основной целью покупки элитной недвижимости по-прежнему остается инвестиционное вложение средств. Российские граждане рассчитывают на доходность не ниже 20–30%, а иностранные – 10%.

Основной спрос на аренду элитной недвижимости обеспечивают иностранные компании, консульства и крупные российские компании, арендующие квартиры для своих сотрудников. На аренду квартир для менеджеров среднего звена бюджеты компаний составляют \$1 000–1 500 в месяц, чаще всего это двух-, трехкомнатная квартира площадью 50–100 кв. м в центре. Для топ-менеджеров компаний, как правило, арендуют трехкомнатные квартиры площадью 100–150 кв. м в элитном

центре за \$2 000–\$3 000 в месяц. Для руководителей компаний и их семей бюджет может быть увеличен до \$6 000–\$7 000 в месяц за квартиру с тремя–четырьмя спальнями. Средний срок аренды составляет один год.

Цены

Цены на элитное жилье варьируются от \$1 500 до \$7 000 за кв. м, в зависимости от месторасположения объекта и его технических характеристик. Самые высокие цены предложения – в зонах элитной застройки (указанных ранее). Максимальная цена предложения в данных районах – \$7 000/кв. м. В Адмиралтейском районе квадратный метр может стоить \$1 500–\$3 000, в Петроградском – \$1 800–\$4 500.

Ставки аренды элитной недвижимости зависят от местоположения. В зоне А месячная цена аренды в среднем составляет \$1 500–\$3 000, в зоне В – \$800–\$1 500. Цены аренды элитной недвижимости растут значительно медленнее цен продажи, поскольку находятся в прямой зависимости от бюджетных ограничений крупных иностранных и российских компаний.

Прогноз

- В 2005 г. ожидается увеличение предложения элитного жилья и жилья повышенной комфортности за счет введения в эксплуатацию нескольких жилых комплексов.
- Спрос на наиболее дорогие квартиры останется стабильным, предполагаемое снижение цен на вторичном рынке (по некоторым оценкам до 10–15%) вряд ли отразится на стоимости элитной недвижимости.

Таблица 9. Коттеджные поселки

Название проекта	Местоположение	Дата сдачи	Количество домов	Стоимость \$/кв. м
«Северный Версаль»	Северная часть пос. Лахта, в р-не ул. Новая	IV кв. 2006	49	2 100–6 000
«Царскосельское поместье»	Павловск, пос. Тярлево	III кв. 2006	Неск. десятков	2 600
«Репинская усадьба»	Пос. Репино	I-II кв. 2005	45	1 600
«Горки СПб.»	Пос. Юкки, на границе Юкковского заповедника	III кв. 2005	16	2 000



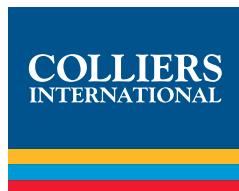
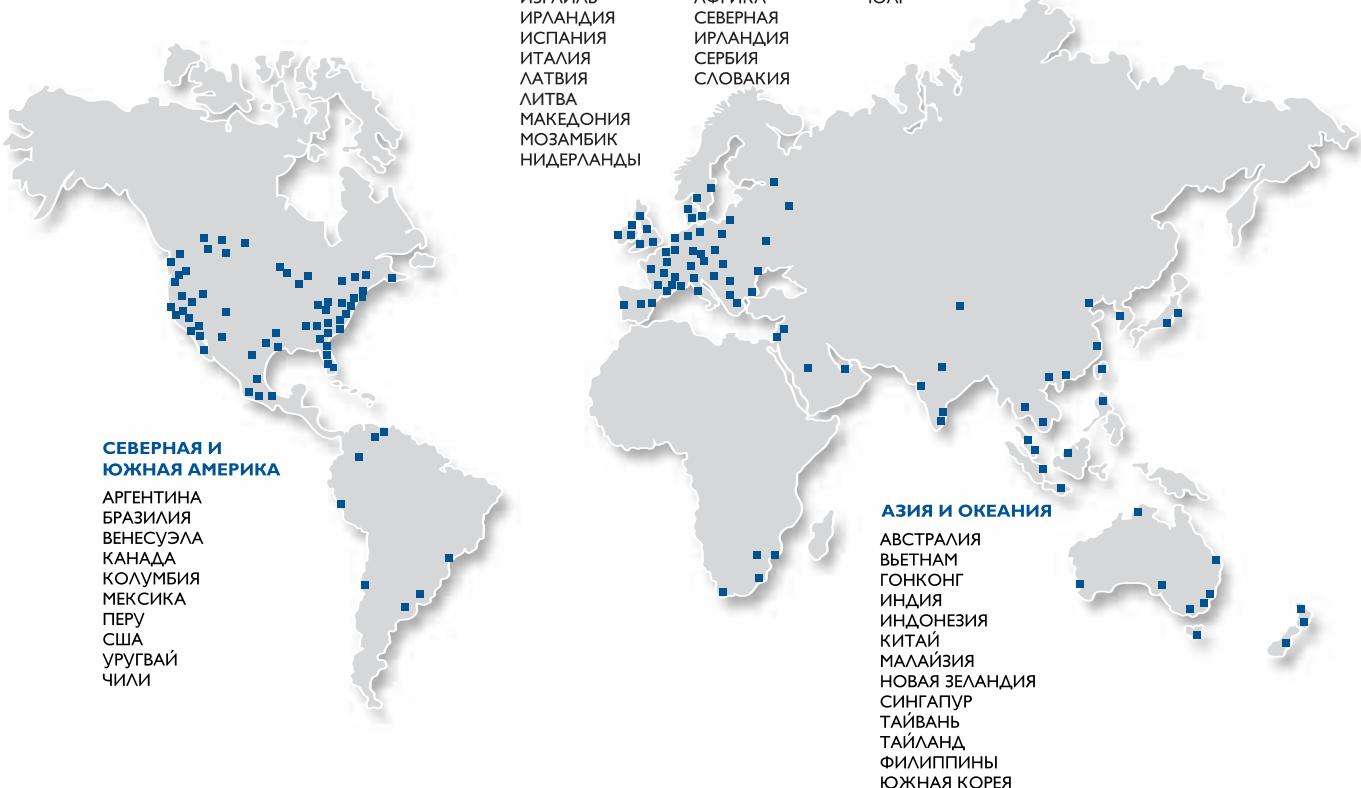
Представительства в Восточной Европе и Центральной Азии



Copyright «Коллиэрз Интернешнл», 2005 г.

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

Представительства в мире



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

2005

RUSSIA

REAL ESTATE REVIEW

TABLE OF CONTENTS



Russia Economic Overview **41**

Moscow

Investment	45
Office Sector	46
Warehouse Sector	52
Retail Sector	54

St. Petersburg

Investment	60
Office Sector	62
Warehouse Sector	65
Retail Sector	67
Residential Sector	70



In January, 2005
Colliers International has been awarded the

**Central & Eastern European
Real Estate Agency of the Year**

as determined by the jury of the

**Central & Eastern European
Real Estate Quality Awards**



In 2004, Russia's economic growth was fostered by the government's macroeconomic policy. It was characterized primarily by economic stabilization and further structural reforms.

By the end of 2004, Russia's foreign reserves at the Central Bank reached an all-time high of \$124.5 bln¹, compared to \$76.9 bln in 2003. In 2004, the country's GDP grew by 6.9%², while the federal budget surplus made 4.1%. The growth of GDP was driven by two main factors – favorable foreign market conditions (including high oil prices) and the increasing domestic demand. In 2004, inflation fell to 11.7%³ compared with 12% in 2003. Continued economic growth in 2004 led to a 9%⁴ rise of real disposable income, which, in its turn, resulted in the rise of consumer spending and retail turnover (11.8%)⁵.

In 2004, positive world economic trends and higher demand levels (both locally and abroad) pushed the level of fixed capital investment up a further 10.8%⁶. Macroeconomic stability over the past seven years and continuing economic growth encouraged the inflow of foreign investments. In 2004, their total volume in non-financial sector reached \$29.1 bln⁷ – the highest level since 1995. As in the previous years, the growth of credits helped to secure more foreign investments. From January to September 2004, foreign direct investments – primarily in the oil, trade, and food sectors – grew by 19.8% (compared with 2003) and amounted to \$5.6 bln⁸.

Table 2. Sovereign rating of RF

Rating on Russia's foreign currency bonds	Agency
BBB-	Standard & Poor's
BBB-	Fitch Ratings
Baa3	Moody's Investors Service

During the period of Russian economic reforms these sectors remained the most attractive for foreign investors. In 2004, the pool of active foreign investors did not change and included such countries as Germany, the USA, Cyprus, the Netherlands, Luxembourg, Great Britain and France.

International rating agencies Fitch Ratings and Standard & Poor's upgraded Russia's long-term sovereign rating from BB+ to BBB-. This decision was brought about by several factors: the consumer boom, high oil prices (oil has the largest share in the Russian commodity exports), foreign currency reserves exceeding external debt and a swiftly growing stabilization fund. Russia's investment grade rating awarded by three international rating agencies also reflects recent crucial improvements in the country's debt level and external liquidity. It is expected that this will ensure further inflow of investments.

High oil prices, external and domestic growth in demand along with the federal budget stability and prudent fiscal policy will ensure a relatively high growth rate of the Russian economy in 2005–2006.

Table 1. Major macroeconomic indicators of the Russian Federation

Economic indicators	2000	2001	2002	2003	2004	2005F
GDP growth (YOY), %	9.0	5.0	4.7	7.3	6.9	6.3
Foreign reserves, \$ bln	28.0	36.6	46.3	76.9	124.5	-
Current account, \$ bln	46.3	34.2	31.7	60.5	71.4	-
Federal budget balance, % of GDP	2.3	3.3	1.4	1.7	4.1	1.5
CPI inflation, %	20.2	18.6	15.1	12.0	11.7	8.5
Investment in fixed assets (YOY), %	17.4	8.7	2.6	12.5	10.8	9.5
Real disposable income (YOY), %	9.3	6.8	9.9	14.9	9.0	9.0
RTS stock market index at the end of the year	138.0	253.0	353.0	569.0	614.0	-

¹ Source: Central Bank of Russia

²⁻⁸ Source: Ministry of Economy Development and Trade of Russia



MOSCOW



Investment

In the year 2004 the commercial real estate market of Moscow was characterized by a high level of investment activity. It exhibited the trend towards greater sophistication due to the entry of new players (professional investors and lending institutions), as well as towards higher efficiency in terms of the number, volume, complexity and transparency of investment deals.

The ranks of Commercial Real Estate investors were joined by private Russian pension funds that, as a result of the dismal performance of the country's stock market and the generally negative outlook for bond investments, are increasingly looking at alternative asset classes. Several funds are poised to make the first acquisitions and, as the legal and technical aspects of their investment mandate are worked out and their assets under management rise rapidly, they will become formidable players. The nascent Russian Real Estate Investment Fund (REIF) industry was very active, although the bulk of investment deals were of a small size and were often done to probe the legal, technical and tax status of these collective investment vehicles. Among other noteworthy developments was the activity of Chinese investors – primarily SOEs (State Owned Enterprises) – that are entering development projects, as well as acquiring properties for their own use.

Capitalization rates for quality income-producing assets fell by 50–100 basis points last year and are presently in the range of 12–13% for prime offices and 13–14% for shopping centers and high street retail. We expect further compression of current yields due to increased competition for a limited stock of investment grade assets, although in the mid-term they are unlikely to fall by more than 2–3 percentage points, in part due to rising interest rates in the United States. It seems likely that year 2005 will be marked by the first investment sales of shopping centers

Among the most notable investment deals of the past year were the acquisition of Berlin House mixed-use complex by the Swiss stock exchange-listed Eastern Property Holdings, which also took a stake in the Mosmart hypermarket chain, LUKOIL Perm's purchase of the Central Tower office project and IFD Capital's acquisition of Toko Towers.

Debt financing in the form of permanent loans is readily available at increasingly favorable terms. Interest rates are in the range of LIBOR + 5–8%, loan terms can reach 12 years with flexible amortization schemes. Incumbents in the refinancing business (International Moscow Bank, Societe Generale and Raiffeisen Bank) were joined by the Baltic countries' largest financial institution – Hansa Bank, which marked its entry by closing its first real estate financing deal in Moscow.

Project finance remains a daunting task for commercial real estate developers and so far has been realized by a handful of Russian and Kazakh banks, most frequently in the form of mezzanine. Never-the-less, a growing number of Russian banks are turning their backs on the increasingly risky residential development projects, which for a number of years provided them with mouthwatering returns, and, having no competitive advantage in the refinancing business, are testing the waters of project financing for commercial projects. Furthermore, the latest amendment to Russian law, which provides for the registration of investment contracts rights as collateral, is expected to spur the development of project financing by dramatically raising the security of such deals for lenders.



Office Sector

The Moscow office market is close to equilibrium with its stable rental rates and gradually rising vacancy indicators.

In 2004, a number of significant changes took place in the Moscow office market, which will produce a considerable impact on its development in 2005.

Diagram 1



Office Market Trends in 2004–2005

- Further market decentralization, development of submarkets, additional redevelopment of industrial zones and construction of techno-parks.
- Increasing number of development projects in the midtown districts of Moscow.
- Beginning of construction by ENKA, Capital Group and Northern Tower within the framework of the major Moscow City project.
- Development of the first international business park in the outskirts of Moscow (Krylatsky Hills Business Park).
- Increasing number of pre-lease and pre-sale deals as new international high quality development projects enter the market.
- Launch of new landmark office development projects (Ducat Place III, Hermitage Plaza). These buildings will set up new quality standards for international office projects in Moscow.
- Cooperation between developers and leading architects (American companies Swanke Hayden Connell Architects, Skidmore, Owings & Merrill

(SOM) and Hellmuth, Obata + Kassabaum, Inc (HOK)).

- Sale-and-lease-back transactions.
- Decreasing capitalization rates.
- Increasing number of professional investors entering the market, increasing demand for refinancing and project financing, appearance of more attractive refinancing and project financing terms.

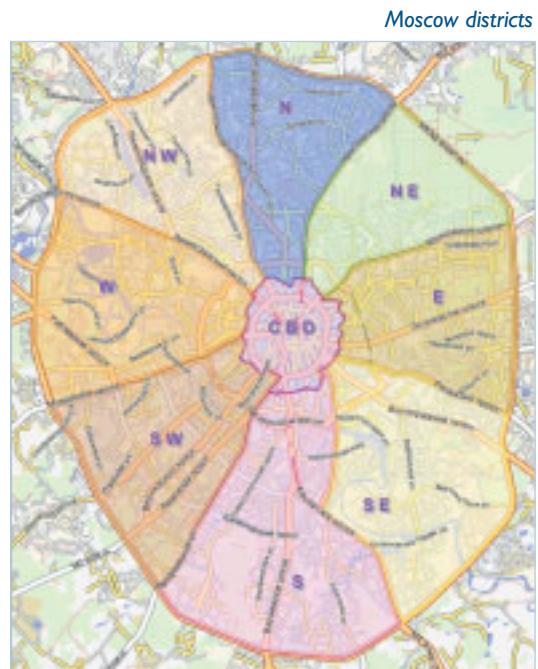
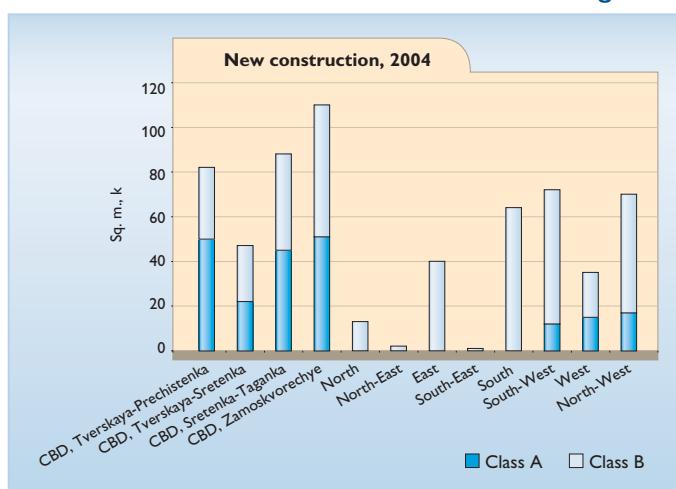


Diagram 2



Supply

In 2004, the construction and refurbishment of approximately 700,000 sq. m. of Class A and B office space was completed. Whereas between 1999 and 2002, Class A offices accounted for 15–33% of new construction, in 2003 they made up 50%

of the added stock. In 2004, the proportion of newly constructed Class A office space decreased to 35% (this is due to later than expected delivery dates for some major projects scheduled in 2004). As much as 46% of all office space commissioned in 2004 was in the Central Business District, which is 28% lower than the previous year.

Table 1. Major office buildings completed in 2004

Property	Class	Office rentable area, sq. m.
Russian Railways Headquarters, 41/43 B. Spasskaya Ul.	A	45,000
Cherry Tower, 56 Profsoyuznaya Ul.	B	42,000
Legion-I, 40 B. Ordynka Ul.	A	26,000
7 Derbenevskaya Nab., Bldg. 22	B	25,000
Country Park, 19 Panfilova Ul., Khimki	B	16,800
Naberezhnaya Tower, Building A, Moscow City, Krasnopresnenskaya Nab.	A	15,000
Novodanilovsky Dom, 5 Varshavskoe Sh., Bldg. 8	B	12,400
29/22 1st Brestskaya Ul.	A	11,375
Aeroport Business Center, 6a 4th Ul. 8 Marta	B	11,200
Paveletsky Business Center, 6d 1st Kozhevнический Per.	B	10,300
Golden Age Business Center, 18–20 3rd Yamskogo Polya Ul.	B	8,500
16–18 Novoslobodskaya Ul.	A	8,383
Europa House, 11 Kolokolnikov Per.	A	7,870
39 Zatsepa Ul.	B	7,829
Pavlovsky Business Center, 7 Pavlovskaya Ul.	B	7,543

Table 2. Major office projects planned for completion in 2005

Property	Class	Office rentable area, sq. m.
Krylatsky Hills Business Park (Buildings A, B, C, D), 19 Krylatskaya Ul.	A	59,000
Avrora Business Park (Phase II), 82 Sadovnicheskaya Ul.	A	38,000
Capital Plaza on Lesnoy, 18 1st Lesnoy Per.	A	37,000
Pollars Business Center, 11 Derbenevskaya Ul.	B	36,830
Stanislavsky Center, 21 Mal. Kommunisticheskaya Ul.	B	34,838
Ducat Place III, 6 Gasheka Ul.	A	31,000
Naberezhnaya Tower, Building B, Moscow City, Krasnopresnenskaya Nab.	A	29,200
Central Tower, 22 Ovchinnikovskaya Nab.	A	19,912
9 Strastnoy Blvd.	A	12,600
Aquamarine, 28 Ozerkovskaya Nab.	A	11,300
Znamenka Complex (Phase I), 3–7 Znamenka Ul.	A	10,107
Golutvinsky Stary Dvor, 4/4 Yakimanskaya Nab.	A	9,000

According to developers' plans, in 2005 approximately 1,100,000 sq. m. of constructed or refurbished Class A and B office space will be completed. However, we consider that a number of office development projects (representing about 200,000 sq. m.) will not be completed on time.

Demand

The demand for Class A and B office space remains high. In 2004, the average net absorption* rate was approximately 500,000 sq. m. (for the past years this indicator varied from 300,000 to 500,000 sq. m.). In 2004, total take-up of Class A and B office space amounted to 670,000 sq. m.

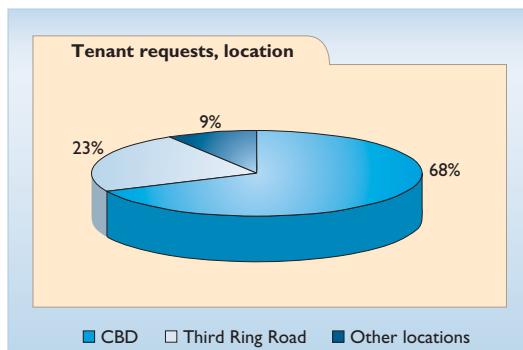
Diagram 3



In 2004, the number of sale deals slightly decreased and amounted to 7% of all transactions (compared to 10% in 2003). The proportion of sales in the total volume of transactions also decreased (from 30% in 2003 to 21% in 2004).

Colliers International client inquiries showed, that in 2004, the demand for office space was still concentrated in the Central District (69% were looking for offices in the Central Business District). The share of clients considering locations outside the

Chart1



city center, but within the Third Ring Road, increased from 15% in 2003 to 23% in 2004.

In the leasing segment of the office market the most common requirement was for 250–600 sq. m. offices at rates varying from \$500 to 600 per sq. m./year (including operating expenses, net of VAT), i.e. for Class A and B1 office premises.

12% of client requests concerned office space purchase. In the acquisition market, the greatest requirement was for Class B office space of over 2,000 sq. m. at the price of \$2,500 per sq. m. and higher.

Vacancies

In 2004, strong demand for Class A and B office space was covered by a high volume of new construction. Consequently, the weighted average vacancy rate for Class A and B office premises remained stable – at 6.6%. It shifted from 4.5% to 5.1% for Class A buildings and from 7.5% to 10% for Class B.

Chart 2(a)

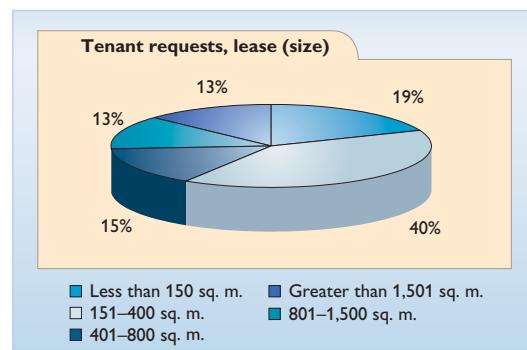
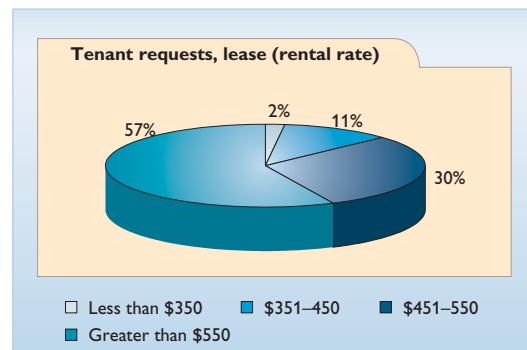
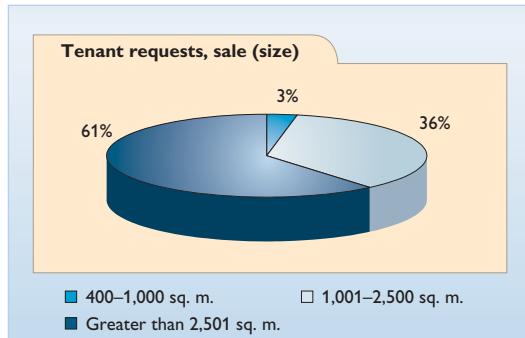
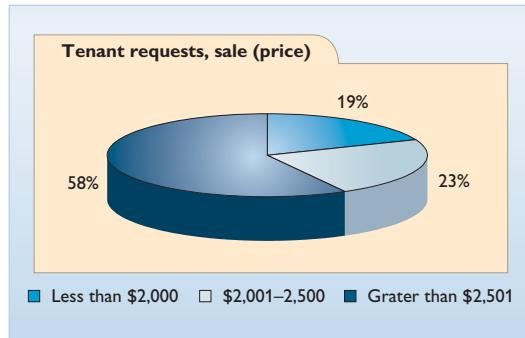


Chart 2(b)



* Net absorption represents the change in the occupied stock in a market during the survey period (normally a year) or the amount of inventory or office units that become occupied during a specified period in a given market. The mothballed stock, i.e. floor space held vacant and not offered for rent, usually pending redevelopment or refurbishment, is excluded.



Chart 3(a)**Chart 3(b)****Diagram 4**

Rental Rates/Sale Prices

In 2004, rental rates for Class A and B offices slightly increased (3.5%) in nominal terms. Rental rates for some premises are denominated in Euro.

Table 3 shows current rental rates for Class A and B office buildings.

Sale prices vary widely depending on the location, physical condition, and commercial characteristics (accessibility, availability of parking, telephone lines, etc.) of the property. Acquisition of smaller office buildings is substantially more expensive than that of large office buildings or parts of such premises.

Table 3. Rental rates

Class	Asking rental rates, \$/sq. m./year, net of VAT, incl. operating expenses
A	550–750
B1	450–550
B2	380–450

Table 4. Asking sale prices

Class	Asking sale prices, \$/sq. m.
A	3,500–5,000, mansions up to 6,000
B	1,500–3,500, mansions up to 4,500

Prices for Class A and B office space are on the rise, driven by its shortage and increasing recognition of real estate as an investment asset with capitalization rates falling by 3 to 4 percentage points over the last three years.

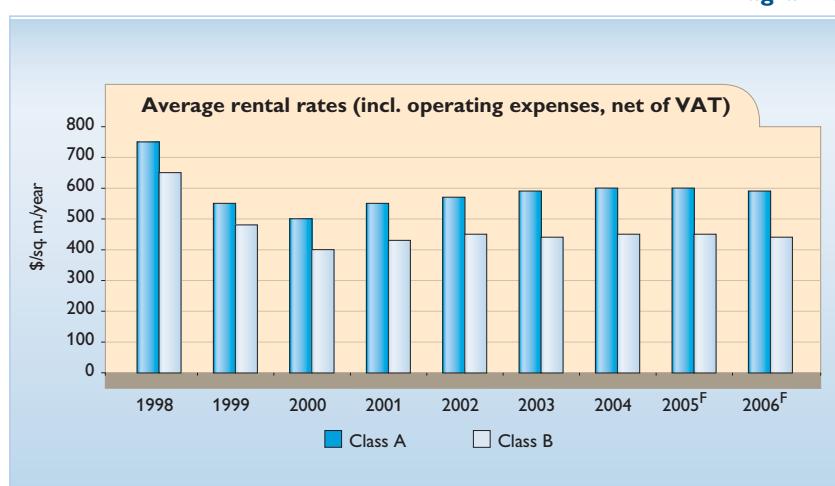
Diagram 5

Table 5. Significant transactions, 2004

Tenant / Buyer	Property	Class	Rentable area, sq. m.
SIBUR	16 Krzhizhanovskogo Ul., Bldg. 3	B / acquisition	16,197
SIBUR	16 Krzhizhanovskogo Ul., Bldg. 1	B / acquisition	5,530
VIP-Bank	12/2–3 Bol. Gruzinskaya Ul.	B / acquisition	4,877
Bank of Moscow	4 Brodnikov Per.	B / acquisition	4,444
Russia Insurance Company	3/3 Prospect Mira	B / acquisition	4,269
Zarubezhneftegaz	Novodanilovsky Dom	B / acquisition	2,400
Industrial Saving Bank	Aeroport Business Center	B / acquisition	2,020
Intel	Krylatsky Hills Business Park (Building D)	A	10,863
MTS	7 Derbenevskaya Nab., Bldg. 22	B	7,940
BAT	Krylatsky Hills Business Park (Building B)	A	7,009
Severstaltrans	Central Tower, 22 Ovchinnikovskaya Nab.	A	6,500
Gazprombank	16 Raushskaya Nab.	A	6,400
IBM	Naberezhnaya Tower (Building A)	A	6,386
Microsoft	Krylatsky Hills Business Park (Building A)	A	6,059
SUEK	7 Derbenevskaya Nab., Bldg. 22	B	6,000
ING Bank	Amber Plaza	A	5,443
TNK-BP Management	10 Arbat Ul.	A	5,130
Renaissance Insurance	7 Derbenevskaya Nab., Bldg. 22	B	5,080
Non-profit partnership ATS	World Trade Center II	A	4,524
HFS	Vlakra Business Center	B	4,000
Emerson	10 Letnikovskaya Ul., Bldg. 2	B	3,528
Exxon Mobil	31 Novinsky Blvd.	A	3,428
CSFB	Romanov Dvor II	A	3,347
Sun Interbrew	Krylatsky Hills Business Park (Building A)	A	3,300
Siemens Management Infrastructure	11/10 Letnikovskaya Ul.	B	3,038
Regus	Avrora Business Park (Phase II)	A	2,833
Aton Investments	17 Chistoprudny Blvd., Bldg. 1	A	2,812
GlavBukh Publishing House	23 Bol. Novodmitrovskaya Ul.	B	2,800

Diagram 6

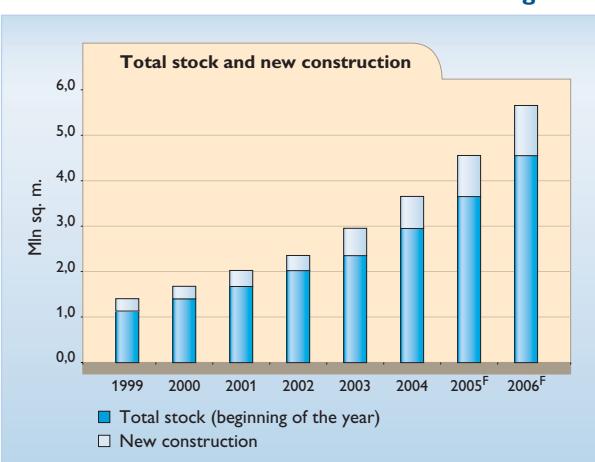
2005–2006 Forecast

■ New construction and refurbishment

New construction and refurbishment of an estimated 900,000 sq. m. for 2005 and 1,300,000 sq. m. for 2006.

■ Demand

In 2005–2006, the demand for international quality standard office space is expected to remain high or will even slightly increase, with a net absorption rate



at 600,000–700,000 sq. m. per year. The demand for lease of 5,000+ sq. m. offices is expected to increase.

■ Vacancies

In 2005–2006, the high level of new construction will boost the average weighted vacancy rate for Class A and B offices (the vacancy rate will average 6–12% depending on the property class).

Aurora Business Park (Phase II)



■ Rental rates

Rental rates for Class A and B offices will remain at their current levels. The rates will continue to vary by floor, the higher floors being more expensive because they provide a better view.

Capital Plaza on Lesnoy



Warehouse Sector

Warehousing remains the youngest and the fastest growing sector of the Russian commercial real estate market. Positive trends in the Russian economy, soaring demand for international standard warehouse facilities, along with the high rental rates (as compared to warehouse markets in most European countries) make warehouse development in Russia very attractive to both local and international industrial developers.

Diagram 7



Supply

The total supply of quality warehouse facilities in Moscow and the Moscow Region is estimated at approximately 1,000,000 sq. m., whereof 450,000 sq. m. meets the international quality standards. About 230,000 sq. m. of the international quality warehouse space was delivered in 2004, 80% of which were built for owner occupation.

The 2004 warehouse market development trends will continue and shape the market dynamics in 2005 and onwards. A number of large development projects (e.g., Logopark of Belya Dacha and Bouygues), scheduled for 2004, were delayed as a result of the difficulties the developers had faced. Industrial parks concept becomes popular (e.g., such projects as Istra Technopark of Kulon and Domodedovo

Industrial Park). Up to 70% of all international quality warehouse space, delivered to the market in 2004, was developed and then occupied by 3PL logistic operators – National Logistic Company, Belya Dacha Market, FM Logistic and a few others. Approximately 150,000–300,000 sq. m. of international standard warehouse space is scheduled for delivery in 2005 as speculative development.

Demand

The demand for international standard warehouse space remains high and mostly comes from:

- 3PL;
- local and international retailers;
- manufacturers and importers of FMCG and foods;
- manufacturers and importers of IT, home appliances, construction materials and other similar goods.

We do not expect any decrease in demand for international quality warehouse facilities in the next several years. At present, the combined (immediate and latent) demand for quality warehouse space is estimated at 500,000–1,000,000 sq. m.

Rental Rates

In 2004, the rental rates for international quality warehouse facilities remained unchanged, ranging from \$140 to \$160 per sq. m. per annum (net of VAT). Rents for lower quality premises were between \$90 and \$120 per sq. m. per annum (net of VAT) including service charges, which cover property management, security, technical maintenance but do not include utilities. If all warehouse development projects announced for 2005–2006 are delivered, rental rents are expected to slightly decrease.

Land

The development of warehouse properties is mainly held back by the non-transparency of land market and by the acute shortage of land suitable for industrial development. However, Federal Government tries to ease the land legislation and thus to ensure gradual land market maturation. In accordance with Chapter 146 of the new Tax Code, starting from January 1, 2005 VAT will not be applicable to land sales transactions in the secondary market, which might have a positive effect on the warehousing market.

In 2004, industrial land prices increased by 10–30% and were in the range of \$250,000–\$350,000 per hectare (net of VAT). These prices do not include any improvements which may run up to 60% of the land price.

*Intercomplex Warehouse Park,
Klimovsk, Moscow Region*



Retail Sector

Throughout 2004, Russia's major macroeconomic indicators continued to grow. This trend, which has persisted since 1999, provided a favorable market environment for the development of all segments of the commercial real estate market. According to the Moscow Municipal Committee for Statistics (Mosgorkomstat) consumer goods sales through all distribution channels (in comparable prices) grew by approximately 8.4% in 2004. Also in 2004, the year-on-year catering turnover increased (in comparable prices) by 6.1%.

Table 6

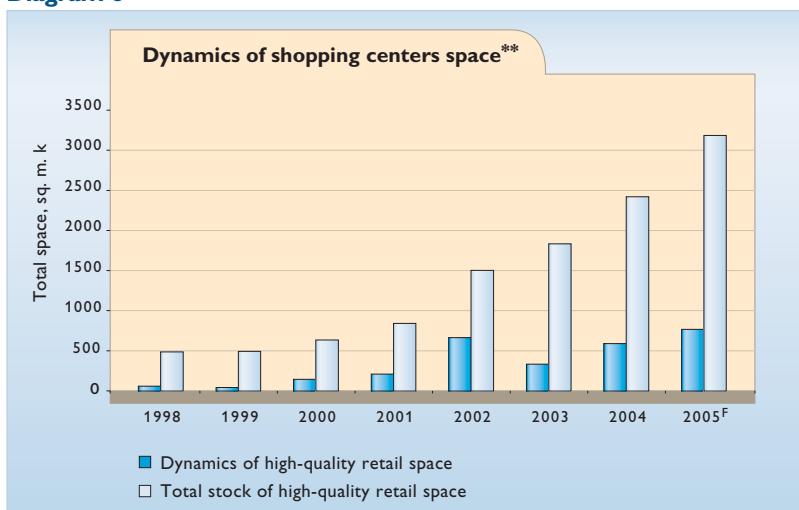
Major macroeconomic indicators*

Retail sales, \$ mln	42,124.0
percentage change, year-on-year	108.4
Nominal per capita income (end of 2004), \$	381.0
percentage change, year-on-year	120.1
Real per capita income	
percentage change, year-on-year	107.6

Shopping Centers. Supply and Demand

In 2004, the shopping center sector of the Moscow commercial real estate market developed at a high pace. The growth rate was sustained both in the number of shopping centers and total space. This shows the propensity of retail property developments to attract investment.

Diagram 8



* Source: Mosgorkomstat

** Source: Colliers International

Diagram 8 shows the dynamics of retail space between 1998 and 2004, and the forecast for 2005. In 1999, the decline in construction was caused by the 1998 financial crisis. After 1999, intensive growth was observed (reaching its peak in 2002 with the appearance of several large properties, including MEGA-I and Atrium). In the coming year we expect that shopping center space will grow considerably. According to some sources, it will reach approximately 800,000 sq. m. (or about 450,000 sq. m. of gross leasable area).

In 2004, retail space grew substantially compared to the previous year (see Diagram 8). By the end of 2004, the total area of operating shopping centers in Moscow reached 2.5 mln sq. m. with 11 large retail facilities that were introduced to the market (see Table 7).

Space distribution in malls (see Table 8) is contingent on the requirements of the shopping center concept. However, the tenant mix is influenced by the demand of potential tenants.

The analysis of potential tenants' applications shows that the clothing store space (see Table 9) is still the most demanded. It is remarkable that the combined share of three most demanded segments (clothing, catering, beauty and health) covers about half of all applications.

Shopping Centers. Rental Rates

In general, rental rates for shopping center space have not considerably changed over the last period. However, the following trends can be observed in certain segments. During the first half of 2004, demand and rental rates for cinema space stabilized. This trend followed a multiplex construction boom driven by the enormous demand for

Table 7. Major shopping centers opened in 2004*

Name	Address	Total space, sq. m.	Anchor tenants	Date of opening
Vesna	19 Novy Arbat Ul., Bldg. 1	12,300	Constellation Articoli (Bosco di Ciliegi)	22-Feb
Alexander Land	22 Prishvina Ul.	19,700	Paterson, Eldorado, Detsky Mir	4-Mar
BUM	43 Pererva Ul., Bldg. 1	31,000	Sedmoy Kontinent, Detsky Mir	12-Mar
Novinsky Passage	31 Novinsky Blvd.	16,000	Ramstore	8-Apr
Auchan Krasnogorsk	11 Chetyorty Myakininsky Pr-d	20,000	Auchan	12-May
Waypark	MKAD 71 km	71,000	Mosmart, M.Video, SportMaster, Starik Hottabych	30-Jul
Mosmart	116d Dmitrovskoe Sh.	26,000	Mosmart, M.Video	16-Sep
L-153	153 Lyublinskaya Ul.	62,000	Auchan, Eldorado	3-Nov
Sun Paradise	6 Borovskoye Sh.	11,700	Perekryostok, Technosila, Arbat Prestige	7-Dec
MEGA II	Khimki, District 8	270,000	IKEA, Auchan, OBI, Stockmann	15-Dec
5th Avenue	32 Marshala Biryuzova Ul.	44,000	Perekryostok, Cinema Park	25-Dec

movie theatres. By the end of the year, rental rates inched up again as new operators entered the market. In some cases, rental rates in the catering segment grew, driven by severe competition. Rental rates decline can be observed for gifts and souvenirs outlets. This comes as a result of the fall in demand for space in shopping centers targeting middle-class consumers.

In a mild-competitive environment, rental rates by segments for standard-size units in malls are described in the table 10.

Street Retail. Supply and Demand

2004 witnessed a significant growth of the aggregate space supply spurred by the reconstruction of premises located on the ground floors of the existing apartment buildings and by addition of retail components to new residential developments, or even by the High Street retail boom. Substantial improvement in the efficiency of space utilization (development of underground floors, second floors, and mezzanines), as well as involvement of non-retail space of administrative and other buildings was typical for the central districts. As in previous years, new construction is virtually absent. It is obvious that opportunities for such increase in supply will be depleted soon, and that the rare new developments will not have much impact on the market.

Table 8. Approximate distribution of space in malls*

Segment	Share of space, %	Size range, sq. m.
Staples	28.7	1,500–15,000
Clothing	18.0	25–950
Entertainment	14.8	25–4,000
Catering/Food-court	9.5	20–600
Electronic goods	3.7	20–2,500
Sport and leisure	3.4	30–500
Footwear	3.4	40–400
Accessories	3.3	10–130
Health and beauty	3.3	10–400
Household goods	2.4	30–500
Children's goods	2.3	50–300
Printed media	2.1	200–500
Other	5.1	

* Source: Colliers International

Table 9. Breakdown of demand by segments*

Segment	Share of applications, %	Required space, sq. m. Min–max	Average
Clothing	29.0	10–3,000	157
Catering/Food-court	11.9	3–1,000	170
Health and beauty	7.9	7–1,400	105
Automotive goods	6.6	30–3,000	801
DIY (do-it-yourself)	6.5	15–7,000	3,508
Entertainment	6.3	3–3,000	380
Children's goods	5.8	16–3,000	210
Electronic goods	4.3	7–1,500	121
Sport and leisure	3.2	15–2,000	287
Accessories	2.5	2–200	43
Services	2.4	0.5–200	38
Furniture	2.4	10–500	218
Footwear	2.3	40–400	105
Printed media	2.1	4–500	140
Other	6.8		

Table 10. Distribution of rental rates by segments*

Segment	Size range, sq. m.	Rental rate, \$/sq. m./year
Anchor tenants		
Hypermarket	5,000–15,000	70–150
Supermarket	1,500–3,000	200–250
Electronic goods	1,200–2,500	250–350
Sport and leisure	600–1,500	200–450
Clothing	600–1,200	250–900
Entertainment	250–4,000	50–250
Household goods	400–700	300–1,000
Children's goods	1,000–3,000	150–400
Other tenants		
Clothing	30–500	900–2,500
Footwear	50–120	800–1,200
Sport and leisure	50–300	450–1,200
Health and beauty	40–300	600–1,800
Household goods	30–100	800–1,800
Children's goods	40–1,000	450–1,500
Mobile and digital equipment	20–80	3,500–5,000
Accessories	20–70	1,500–4,000
Gift and souvenir shops	20–100	1,000–3,000
Catering/Food-court	20–80	700–1,200
Services	10–100	300–1,150

* Source: Colliers International



Besides the influence of the favorable macroeconomic environment mentioned above, the level and dynamics of demand were also determined by the following factors:

- dynamic expansion of retail chains (grocery chains, drug stores, retail banking, coffee shops, etc.);
- further development of brand and boutique trade (significant for High Street retail);
- significant increase in the number of catering operators (restaurants, cafes, coffee shops, etc.);
- increase in the competitive pressure of professional shopping centers, which affects mainly street retail properties located outside High Streets;
- growth in the number of flagship stores set up with the purpose of brand promotion;
- tenants' willingness for considerable investments into fit-out of retail space – extension of the period of leasehold acquisition.

On the whole, in 2004 the demand for the High Street retail space was high, which is confirmed by the low vacancy rates – from 0% to 5%.

Street Retail. Rental Rates and Sale Prices

The major factors influencing the rental rates and sale prices are location and physical characteristics of the space (usable area, ceiling height, etc.). Simultaneously, the number of comparable leasehold, and especially, freehold acquisitions, is too insignificant to describe the dynamics of rates and prices reliably. The data presented in Diagram 9 is indicative and reflects the highest rates and sale prices for the premises located in the main shopping streets of the city based on the 2004 transactions.

The growth of these indicators is stimulated by a considerable fall in the purchasing power of the US dollar (more than 30% over the last two years) – the currency commonly used to set rates and prices. Our analysis shows that over the last year the rental rates for premises located in the main shopping streets have generally grown by approximately 10%.

The investment market can be divided into two segments: sales to end-users and investment sales.

Capitalization rates vary from 10 to 12% for sales to end-users and for investment sales they represent 15%.

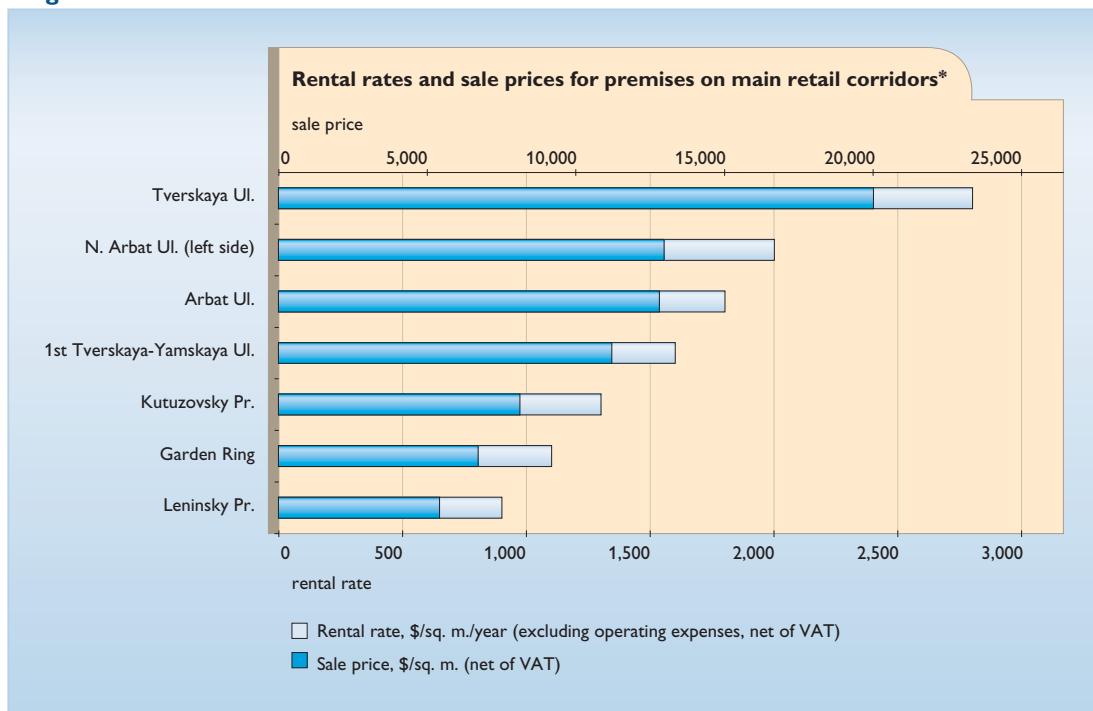
Emergence of New Retail Concepts

- The first delicatessen store in Russia – Fauchon – was opened in Moscow in October.
- A new player entered the Russian clothing market – C&A, the German-and-Belgian company specializing in the clothes for middle-class consumers. It rented space in shopping center Mega-II in Khimki, near Moscow.
- The first Russian Boyner department store owned by the largest Turkish company in the non-food retail market was opened in Mega-II.
- British House department stores were opened in Moscow again – in Mega-I, Mega-II and Dvoriansky House.
- The second largest German retailer Rewe is entering the Russian market by opening Billa food supermarkets.

Forecast for 2005. Shopping Centers

- First significant sales transactions to shopping center investments are expected.
- The volume of financing retail development projects is expected to increase.
- The number of construction projects involving international architectural companies will increase.
- Construction projects of super-regional shopping centers on the MKAD (similar to Mega-I and Mega-II) will be developed.
- New international brands are expected to enter the market.
- As the number of professional retail properties grows, weakly conceptualized projects will suffer in profitability.
- Significant projects in the commercial real estate market of large Russian cities are to be launched. In the Russian regions retail space in shopping centers will grow at a rate higher than that of Moscow.
- Increase in competition among retailers, particularly, supermarket operators, electronics stores, cinemas, mobile accessories stores, catering (food-court) is expected.

Diagram 9



Forecast for 2005. Street Retail

- Stabilization of supply of premises located along the main retail corridors.
- High level of tenants' turnover in the prime retail properties.
- Possibly, appearance of boutique zones.

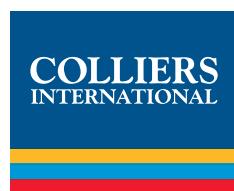
- Increase in the number of transactions related to the acquisitions of properties by end-users.
- Further increase in demand for retail space from retail chains and brands.
- Rental rates will be determined partially by the decline in the US dollar purchasing power and the increase in the available shopping center stock.

* Source: Colliers International





ST. PETERSBURG



Investment

According to the administration of St. Petersburg, in 2004, foreign investments in the city's economy increased by 40% and reached \$900 mln. Most investments came from the USA (28%), Cyprus (14%), the United Kingdom (11%), Finland (11%), and the Netherlands (9%). Direct investments amounted to 13% of total foreign investments.

By way of encouraging investments in the city, Administration introduced new income and property tax benefits in 2004. Simultaneously new additions to the Law on Tax Privileges were made. Besides, aiming to foster the development of industrial areas and the infrastructure and also to facilitate investments, the St. Petersburg city government established the City Industrial Investments Agency.

Moody's raised the long-term rating of St. Petersburg to Baa3. Standard & Poor's and Fitch approved the ratings of BB and BB+, respectively.

Several further large-scale industrial investment projects were initiated:

- telecommunications plant by Elcoteq – \$100 mln;
- vodka production plant by Russian Standard – \$25 mln;
- processing and warehouse complex by Pepsi Bottling Group – \$20 mln;
- production plant extension by Petersburg Products International (trade mark Gillette) – \$20 mln.

All these projects are to be completed in 2005.

In 2004 the first real estate investment trusts appeared in St. Petersburg. The largest of them were:

- the Russian Residential Real Estate and Interregional Real Estate Fund established by CIT (investments into commercial and residential property in Moscow and other regions);
- Residential Real Estate established by the Industry and Construction Bank;
- The First Petersburg Fund of Direct Real Estate Investments (investments into Narvsky Business Center);
- Nevo-Invest (development of production facilities of Nevo-Tabak) established by the asset management company Svinin and Partners.

The City sold its controlling interests in hotels Vyborgskaya, Yuzhnaya, Kiyevskaya, Tourist and Chaika. Total investments amounted to \$18 mln. Further auctions are planned for next year with a view of selling the City's shares in hotels Pulkovskaya, Pribaltiyskaya, Astoria, Oktyabrskaya, Moskva and Deson-Ladoga.

The procedures of transferring the right to rent land for construction purposes were facilitated: the Investment-Tender Commission was replaced by a short-package trade mechanism, which requires fewer documents. This makes the procedures less cumbersome, but the information provided about the land is insufficient, which requires a full-package trade mechanism to be launched in 2005.



Table 1. Major investment projects completed in 2004

Project	Size, sq. m.	Investor/Developer	Investments, \$ mln
Retail			
Gulliver Shopping & Office Center	62,000	Dubl-2	50
PIK Shopping Center	32,200	PetroMir	35
Mercury Shopping Center (3rd and 4th phases)	49,400	Adamant	30
O'Key Hypermarket	32,000*	Dorinda Holding	20.5
Lenta-6 Cash & Carry	13,400	Lenta Cash & Carry	20
Nord Shopping Center (2nd phase)	26,700	Adamant, AORS	16
DIY Store Maksidom-4 Store	19,000	Maksidom	15
Lenta-5 Cash & Carry	20,000	Lenta Cash & Carry	15
Ozerki Shopping Center	16,000	Adamant	14
Office centers			
Nevsky, 38	14,700	ICBank	45
Renaissance House	8,150	Renaissance Construction	5
Industrial objects and warehouses			
Furniture production plant	n/a	Pervaya Mebelnaya Fabrika	20
Food production plant	24,000	Baltimor	12

* Incl. underground parking – 14,000 sq. m.

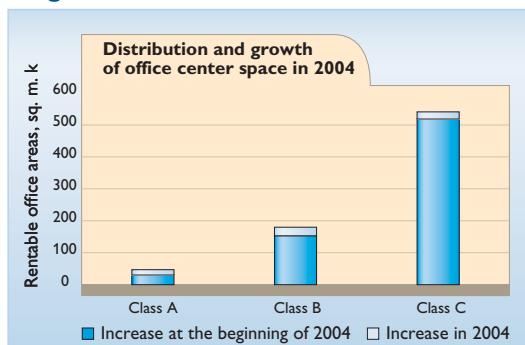
Office Sector

In 2004, the office market registered slower growth. About 40,000 of 120,000 sq. m. of new office space was commissioned in this period. The opening of several business centers was postponed from the end of 2004 to Q1 2005.

Supply

By the end of 2004, office space in St. Petersburg represented 740,000 sq. m. As in the previous period, the supply increased due to the construction of Class B office centers (67% of total new construction). Compared to 2003, the office market structure (by classes) did not change.

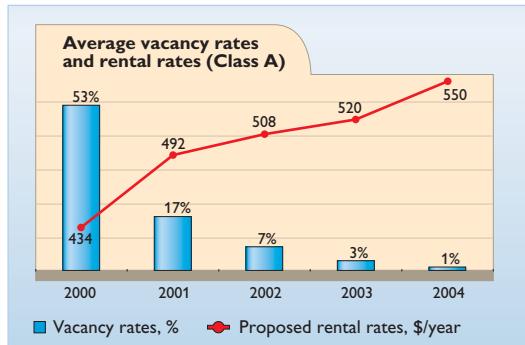
Diagram 1



Class A

In 2004, two new Class A business centers were opened: Geneum and Nevsky, 38 (see Table 2). In 2005, over 25,000 sq. m will be introduced in the market (see Table 3). Accordingly, by the end of 2005 Class A office space is expected to increase by 75%.

Diagram 2

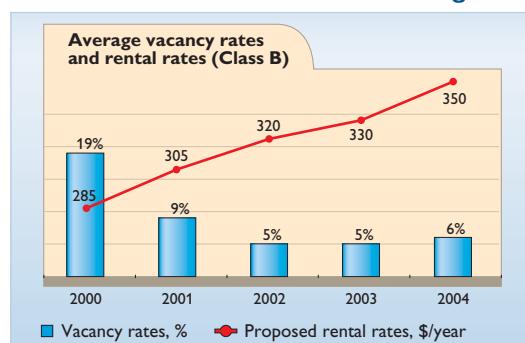


Rental rates for Class A office space slightly rose (about 5%). Supply rates range from \$470 to \$620 per sq. m. (net of VAT, including operating expenses).

Class B

Seven new business centers totaling 30,000 sq. m. were introduced to the market.

Diagram 3

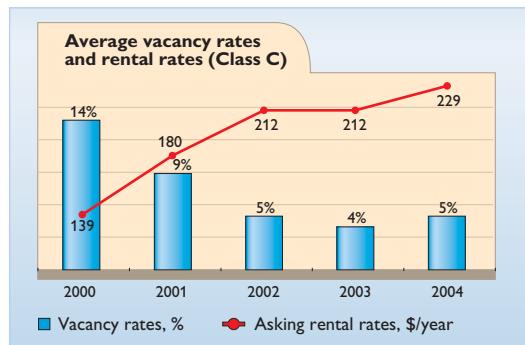


Rental rates for Class B space vary from \$260 to \$480 per sq. m. (net of VAT, including operating expenses). In 2004, rental rates increased by 6%.

Class C

Currently the office space market is dominated by Class C buildings (about 71%). However in 2004 only one business center of this class was commissioned (see Table 2). Quoted rental rates for Class C business centers range from \$160 to \$290 per sq. m. (net of VAT, including operating expenses). In 2004, the rental rates grew by 7%.

Diagram 4



Demand

Demand for office space in general remains high, due to the interest of large Russian and foreign companies for Class A and B+ offices, to premises totaling 100–450 sq. m. and to large office blocks exceeding 500 sq. m. In Class B and C segments the highest demand is for office premises of 50–150 sq. m.

Forecast

- In 2005, developers plan to introduce approximately 170,000 sq. m. of office space to the market (about 80% of it will be Class B offices). A relative balance between supply and demand will be maintained. A surge in supply is most unlikely.
- A minor increase in rental rates (5–8%) is expected, but taking into account the inflation

Table 2. Business Centers, St. Petersburg (December, 2004)

Project	Address	Rentable office space, sq. m.	Occupancy, %	Offer rates, \$/sq. m. (OC incl., VAT excl.)
Class A				
Nevsky, 38*	38 Nevsky Pr.	4,500	100	€400–500
Northern Capital House	36 Nab. Reki Moyki	8,000	100	620
Atrium	25 Nevsky Pr.	5,300	100	500–620
Swedish House	1/3 Mal. Konyushennaya Ul.	3,100	100	600
Geneum*	10 Nevsky Pr.	1,600	90	550
White Nights House	23 Mal. Morskaya Ul.	6,200	100	500
Karavannaya, 10	10 Karavannaya Ul.	6,000	100	n/a
Class B				
Petrovsky Fort	4 Finliandsky Pr.	16,300	98	380–410
City-Center	18 Petrogradskaya Nab.	25,000	100	280–400
Mir	4 Yefimova Ul.	9,000	100	380–400
Renaissance House*	17 2nd Sovetskaya Ul.	5,200	96	380–400
Goldex	36 Shpalernaya Ul.	7,400	100	350
Europa House	1 Artilleriyskaya Ul.	10,700	98	350
Yelizavetinsky	14 13th Linija Vasiljevskogo Ostrova	7,000	100	330
Senator*	1 Kropotkina Ul.	5,000	99	330
Akvatoriya	61 Vyborgskaya Nab.	15,500	100	280–325
Admiral*	118 Nab. Obvodnogo Kanala	6,500	80	320
Neptun	93a Nab. Obvodnogo Kanala	6,000	99	320
Pallada	2 Krasnogvardeyskaya Pl.	5,400	99	280–300
TV-Polis	6 Chapigina Ul.	6,000	99	280
Bely Ostrov	64 Serdobolskaya Ul.	5,600	98	270
Chernaya Rechka (phase I)	22 Beloostrovskaya Ul.	5,000	95	210
Class C				
Farvater	7 Vvedenskogo Kanala Ul.	5,500	100	305
Admiraltejsky	35 Bol. Morskaya Ul.	5,200	98	284
Sampsoneyevsky DTs	32 Bol. Sampsonyevsky Pr.	8,200	99	220
Evrika	11 Sedova Ul.	25,000	90	215
Avrora-City (phase I)*	4 Shaumyana Pr.	2,900	90	190

* Business centers commissioned in 2004



and the exchange rate trends, it may in fact amount to a slight decrease. Occupancy rates will remain high. ■ Business centers will be constructed as part of multifunctional complexes combining retail, hotel and entertainment facilities (Platinum; 38 Nevsky; River House; Golitsin).

- Demand for large offices (over 1,000 sq. m.) will stay high. Demand for purchasing offices will increase.
- The construction of new business centers (including Class A, B+ business centres) will shift from the historical city center to newly developed business areas.

Table 3. Business centers to be opened in 2005

Project	Address	Class	Rentable office space, sq. m.	Offer rates, \$/sq. m. (OC incl., VAT excl.)
Severnaya Stolitsa (phase II)	3 Volinsky Per.	A	6,000	620
Veda-House	18 Petrogradskaya Nab.	A	8,000	600
Senator	1 Chaykovskogo Ul.	A	6,000	560
Senator	10 Sadovaya Ul.	A	3,500	560
Platinum	30 Bol. Morskaya Ul.	A	2,600	520
Austrian Business Center	4 Orenburgskaya Ul.	A–B	10,700 (total)	€360
Senator	15 Chapayeva Ul.	B+	5,000	410
Fenix	4 Sverdlovskaya Nab.	B+	5,000	390
Constanta	153 Leninsky Pr.	B+	7,800	350
Admiral (phase II)	118 Obvodnogo Kanala Nab.	B+	6,000	350
River-House (phase II)	5 Akademika Pavlova Ul.	B+	17,000	325
Sheremetev	47 Stachek Pr.	B	12,900	270
T-4	12 Sedova Ul.	B	16,500	270–305
-	13b Levashovsky Pr.	B	11,200	
Shpalernaya, 54	54 Shpalernaya Ul.	B+	6,500	Sales: 1,600–1,800
	7a 14th Linija Vasiljevskogo Ostrova	B	9,500	Sales: 1,565–1,760
-	33 Kolomiazhsky Pr.	B	8,000	Sales: €850

Table 4. Major lease transactions, 2004

Tenant	Address/Project	Class	Size, sq. m.
Skanska	9 Blokhina Ul./Kronwerk	B	6,000
Motorola	12 Sedova Ul./T-4	B	5,000
Svarog Group	1 Petrovskaya Kosa Ul. /Petrovsky	C	2,000
IntelliJ Labs	2 Kantemirovskaya Ul./Times	B	1,400
Banque Societe Generale Vostok	17 2nd Sovetskaya Ul./Renaissance House	B+	1,100
SPM	25 Nevsky Pr./Atrium	A	560
Citibank	15 Italyanskaya Ul.	B	530 (extension)
Outo Kumpu	15 Chapayeva Ul./Senator	B+	350
Vneshneftekhim	37 Reki Moyki Nab./Northern Capital	A	320
Canon	36 Reki Moyki Nab./Northern Capital	A	220
Fortum	25 Nevsky Pr./Atrium	A	120
DHL	10 Nevsky Pr./Geneum	A	110



Warehouse Sector

The growth of the industrial production and trade as well as steady expansion of retail chains – both local and international – encourage constant increase of demand for modern warehouse facilities whose acute shortage is currently recorded.

In 2004, the St. Petersburg Government passed a resolution on setting up five new industrial/warehouse zones totaling 3,700 ha in the following suburbs: Shushary-2, Metallostroy-2, Konnaya Lakhta, Predportovaya-3, Noydorf-Strelna. Land use planning and management in these territories will be carried out at the expense of the city.

A recent trend is to set up high-technology centers, i. e. professionally managed industrial parks.

Supply

- Supply is mainly represented by the facilities of former industrial zones that do not completely meet the tenants' requirements.
- The majority of premises (above 40% of total supply) are leased for \$50–70/sq. m. annually (incl. VAT and operating expenses).
- In St. Petersburg quality warehouse facilities of international standards amount to approximately 115,000 sq. m. (Interterminal, Okhta-Terminal, JFC terminal, etc.).
- 45 ha of new industrial zone Noydorf-Strelna ready for the development (after land use planning and management procedures have been completed) will be put up for sale in 2005.
- Acute shortage of production and warehouse facilities totaling over 3,000 sq. m. is observed.

Demand

- The highest demand is for 500–1,500 sq. m. warehouse facilities, primarily among small and medium Russian companies. The demand for larger facilities (of 2,000–6,000 sq. m.) remains high among international and large local retailers, as well as logistics companies.

- The number of sale/lease applications for industrial/warehouse facilities located in the suburbs of St. Petersburg, 10 km away from the city boundary, is increasing.
- Tenants' requirements become more exacting. Tenants prefer to receive full package of additional services, such as customs clearance, record keeping, material handling services, etc.

Rental Rates and Sale Prices

- The average increase in rental rates for warehouse facilities varies from 13% to 17%. Changes are mostly related to the international quality warehouse facilities.
- Rental rates for Class A facilities may exceed \$160 per sq. m. per annum.
- Rental rates for the average class heated space are at the level of \$80–100 per sq. m. per annum.
- Rental rates for low quality unheated premises – are \$10–50 per sq. m. per annum.
- The average price of industrial/warehouse facilities for sale is \$200–400 per sq. m. and the price for international quality facilities is within the range of \$700–1,000 per sq. m.
- Sale prices for industrial CIP facilities vary from \$150 to \$300 per sq. m.
- Sale prices for warehouse facilities with a similar level of infrastructure development in the Leningrad Region (no more than 10 km away from the city boundary) are 20–25% lower than those in St. Petersburg.

Okhta Terminal. Class A warehouse



Forecast

- Increasing demand for international quality warehouse facilities as a result of the growing interest in the St. Petersburg market on the part of foreign and local investors.
- Constant growth of the number of industrial and warehouse facilities located in the suburbs of St. Petersburg due to the scheduled launch of the next

section of the ring road and to the establishment of new industrial zones.

- Increasing demand for specialized warehouses (such as refrigerating facilities).
- Rental rates for international standard facilities will not change.
- A decrease in demand for low quality warehouse premises and facilities requiring no state registration, neither the right of use or possession.

Table 5. Existing and perspective class A warehouses and logistic complexes

Name	Location	Useful area, sq. m.	Developer / Initiator
Existing			
Interterminal	Parnas	45,000	Group Inkotek
Warehouse	Parnas	32,000	Laverna
JFC company terminal	60 Sofiyskaya Ul.	17,000	Joint Fruit Corporation
Okhta-Terminal	Energetikov Pr.	13,000	Megalogistic
Utkina Zavod	104/41 Oktiabrskaya Nab.	10,000	Craftrise Markitantov group
Perspective			
Logistic center	Gorelovo	75,000	Astros Logistic center
Logistic center	Kubinskaya Ul.	50,000	Group Inkotek
Logistic center	Shushari	14,000	PNK Logistics
Logistic center	Intersection of ring road and Vyborgskoye Sh.	10,000	MK PSB, Schenker
Warehouse	Shushari	10,000	Sunway
Warehouse (phase I)	Pulkovskoye Sh.	10,000	Tilman Kraus Property
Container terminal	Railway station Predportovaya	5,000	Group Evrosib
Logistic center	Industrial zone Metallostroy	3,000	Nevskiye krasky



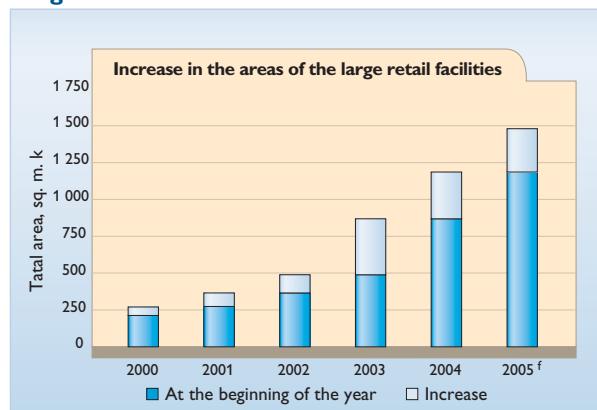
Retail Sector

In 2004, the retail and catering turnover reached approximately \$7.4 bln (in 2003 – \$6 bln), whereof the catering turnover was \$350 mln (in 2003 – \$250 mln).

Supply

In 2004, approximately 320,000 sq. m. of retail space were introduced to the market. At the end of 2004, the total area of large retail facilities¹ amounted to 1.2 mln sq. m. (see Diagram 5).

Diagram 5



About 60 large shopping centers are operating and more than 30 facilities are under construction or reconstruction. As far as the supply of operating retail facilities is concerned, the Primorsky, Vyborgsky and Central districts are leading. The highest level of construction activity is taking place in the Vyborgsky, Moscovsky and Primorsky districts.

The market structure of large retail facilities (by area) as of the end of 2004 is presented in Chart 1.

Adamant Holding Company is the leader among professional retail centers developers.

Demand

In 2004, the highest demand was for 50–100 sq. m. units located in retail centers. As of the end of 2004, vacancy rates in most shopping centers were 5–10%.

Rental rates and Sale Prices

In 2004, the rental rates for retail spaces located in shopping centers did not change. The practice of selling tenant rights to such spaces gradually disappeared.

Shopping center facilities are primarily sold to anchor tenants, i.e. food operators, household appliances and electronics, multiplexes. Sale prices vary from \$800 to \$1,500 per sq. m.

Significant Events

- The Turkish company Ramenka opened its first Ramstore supermarket in St. Petersburg. The supermarket is located in the Gulliver Center (Staraya Derevnia metro station); its retail area totals 4,000 sq. m. In 2005, the same company is planning to open two more supermarkets located in the retail centers, as well as its own shopping and entertainment center at Kolomiazhsky Pr.
- Kesko signed a protocol of intent to purchase a controlling share in Stroymaster, a construction and refurbishment group (Tex Holding Company). These investors are planning to develop their own network named K-Rauta (DIY) in association with the Saint-Petersburg outlet.

Table 6. Rental rates for anchor tenants in shopping centers

Commodity groups	Average area, sq. m.	Rates, \$/sq. m./year
Foods:	supermarket	1,000–4,000
	hypermarket	5,000–15,000
Home appliances	1,000–4,000	216–360
Sports and entertainment goods	1,000–1,600	240–360
Clothing, Footwear	1,000–3,500	204–480
Books, Audio and Video products	~ 1,000	180–240
Entertainment and recreation	500–7,000	120–216

¹ Retail facilities are considered large if their area totals 4,000 sq. m. or more.

Chart 1



- Moscow companies, such as Paterson, Sportmaster, M-Video and Perekryostok, extended their presence in the St. Petersburg market to respectively 9, 8, 5 and 4 outlets. The Detsky Mir group entered the market by opening 2 stores in the shopping malls. RosKinoProkat opened an eight-screen cinema complex in the PIK shopping center.
- Dorinda opened its fourth O'Key hypermarket with a total area of 15,000 sq. m. The hypermarket will be one of the anchor tenants in the future Primorsky shopping mall (Primorskoye Shosse/Planernaya Ul.).
- Lenta Cash & Carry opened two more stores increasing its network to 6 outlets within one year. The Company also signed a seven-year credit contract for \$30 mln with European Bank of Reconstruction and Development to finance the opening of 3 or 4 cash & carry stores in St. Petersburg for 2005.
- Agrotorg opened in St. Petersburg its first hypermarket Karusel on Pr. Bolshevikov.

Companies' Plans

- By 2005, Metro Cash & Carry is planning to open its third cash & carry store on Pulkovskoye Shosse.

- In first half of 2006, the Swedish company IKEA intends to open a MEGA shopping center close to the IKEA-Dibenko furniture store (Leningradskaya Oblast). The total investment for this project will reach approximately €250 mln.
- By 2007, OBI, the German DIY chain, is planning to open 4 stores in the southern part of St. Petersburg.
- The German chain of hypermarkets Real (part of METRO AG Group) announced it was entering the St. Petersburg market.
- The world's leading retailer Wal-Mart announced the possible opening of a 20,000 sq. m. hypermarket (approximate total area) in St. Petersburg.
- In two years' time, the British company Kingfisher is planning to open three or four Castorama stores (DIY) in St. Petersburg. The first store is scheduled to open at the beginning of 2006.
- The French Company Carrefour and the German discount chains Aldi and Lidl consider developing their retail network in St. Petersburg.

Trends and Forecasts

- Further development of the St. Petersburg retail market under western operating companies, as well as the arrival of new international operators and developers.
- Increase of top level shopping malls.
- Improvement of the recreational part in shopping centers.
- Further development of retail chains (furniture centers developed by Furniture-City and Akvilon, O'Key hypermarkets, Lenta Cash & Carry outlets, etc.) by local companies.
- In 2005, the total space in large retail facilities may exceed 1.5 mln sq. m. Rental rates may fall in the less successful shopping centers; tenants might move to newer high-standard retail facilities.



Table 7. Large retail facilities opened in 2004

Name	Position	Address	Total area, sq. m.	Major tenants	Date of opening
Gulliver	Multifunctional center (shopping, entertainment, business center)	Staraya Derevnia m. st.	38,800*	Ramstore, Intersport, Matritsa, Lukomorye, Mirazh Cinema movie theatre (two halls), Bowling Brunswick (ten tracks), Gulliver Park At. Park	August-November, 2004
Karusel	Hypermarket	32 Bolshevikov Pr.	9,500	Karusel	December, 2004
Kvartal	Multifunctional center (shopping, business center, warehouses)	Ligovsky Pr./ NovoRybinskaya Ul.	9,200**	Piaterochka, Telemaks	2004
Lenta V	Cash & Carry	158 Tallinskoye Sh.	20,000	Lenta	June, 2004
Lenta VI	Cash & Carry	Vyborgskoye Sh./ Lunacharskogo Pr.	13,400	Lenta	September, 2004
Maxidom IV	Specialized shopping center	15 Bogatirsky Pr.	18,980	Maxidom	October, 2004
Mebelny Continent – 1st phase	Specialized furniture shopping center	3 Varshavskaya Ul.	17,280		October, 2004
Mercury – III, IVth phase	Shopping and entertainment center	141 Savushkina Ul.	45,000	M.Video, SportMaster, Bowling Planet (20 tracks), Adamant, Great Furniture Center	May-October, 2004
Nord – IIInd phase	Shopping and entertainment center	19 Prosvescheniya Pr.	26,380	Kronverk Cinema Multiplex (six halls), Cosmic Bowling (24 tracks), Tranzas	Spring-Summer, 2004
Ozerky	Shopping center	120 Engelsa Pr.	16,000	Technosila, Forum, Lukomorye	March, 2004
O'Key IV	Hypermarket	Primorskoye Sh./ Planernaya Ul.	15,000	O'Key	December, 2004
PIK	Shopping and entertainment center	Sennaya Pl.	32,200	Perekrestok, Multiplex (8 halls, Roskinoprolat), Detsky Mir, Baltic Sport	November, 2004

* Excl. business center premises

** Excl. business center and warehouse premises

Residential Sector

Although St. Petersburg has no well-defined criteria for elite housing yet, minimum requirements have already been established. They include availability of certain facilities, high quality of construction and engineering systems, good layout, residential safety meeting international standards, and additional services (parking, garage, operating services, etc.).

The major requirement for elite housing is location. The most expensive apartments are situated in Zone A, which is also called the Golden Triangle. It is bounded by the Neva (Dvortsovaya Nab., Admiralteyskaya Nab., partially Angliyskaya Nab. and Kutuzovskaya Nab.), Nevsky Prospect and the Fontanka River. Zone B traditionally includes the apartments located along Nevsky Prospect to the east of Fontanka, near the Tavrichesky Palace and the Mariinsky Theatre, as well as some streets and embankments of Petrogradskaya Storona. Elite residential property is also located on Krestovsky and Kamenny Islands (Sestroretsk, Pushkin, Pavlovsk) in the Gulf of Finland.

Supply

In 2004, the supply of elite housing grew mainly due to the construction of new property in the city center. New apartments outside the center are an increasingly attractive investment object due to

their superior technical characteristics, as compared to the old buildings. Several construction projects are presented in Table 8.

In 2004, the share of vacated communal apartments in the total supply continued to decrease. The reason was a rise in prices for residential real estate throughout the city, which led to an increase in the cost of apartment vacation. Unmarketable apartments are still not vacated.

There is an acute shortage of elite housing for direct sale.

Supply on the market of elite real estate located in the country increased due to construction of several cottage settlements classified as elite projects (see Table 9). Settlements of this kind should meet the following requirements:

- developed infrastructure and communications system;
- social homogeneity;
- location within 60 km from the city.

On the whole, supply in the lease market exceeds demand, since many buyers of elite real estate purchase it for further leasing. The largest share of supply is held by apartments of about 100 sq. m. (1–2 bedrooms).

Table 8. Elite construction projects

Project	Address	Date of commissioning	Number of apartments	Price, \$/sq. m.	Company
	133 Nevsky Pr.	Commissioned	21	3,500	Vozrozhdenie SPb Ltd.
	Block 1 Robespysera Nab.	Q4 2005	~ 200	2,000–3,000	Vozrozhdenie SPb Ltd.
	60 Shpalernaya Ul.	Stage I – Q3 2005 Stage II – Q4 2005	n/a	3,000	Vozrozhdenie SPb Ltd.
	4 Bolshaya Morskaya Ul./ 49 Reki Moyki Nab.	Q4 2004	18	7,000–10,000	Vozrozhdenie SPb Ltd.
	58–60 Kamenno- ostrovsky Pr.	Q4 2006	24	2,200	Vozrozhdenie SPb Ltd.
House at sea	74 Martinova Nab.	Q4 2007	~ 200	Not for sale	Vozrozhdenie SPb Ltd.
	8a Vosstaniya Ul.	Commissioned	35	3,250	Peterburgreconstruction Ltd.
At the Rostral- ny Columns	Intersection of Birzhevoy Per. and Birzhevaya Linija	Q2 2006	208	2,800	LenSpetsSMU JSC
New Star	14 Pesochnaya Nab.	Q4 2004	78	3,000	R.B.I. Holding Company



Demand

The number of Russian citizens buying elite apartments is rapidly increasing. The budget varies from \$250,000 to \$600,000. Foreigners' interest in buying elite apartments (mainly in Zone A) remains high. The greatest demand is for completely finished apartments of 50–200 sq. m.

Elite apartments are purchased mostly with the purpose of investment. Russian citizens expect profitability of at least 20–30%, while foreigners expect 10%.

The demand in the elite real estate lease market is mainly driven by foreign companies, consulates, and large Russian companies, leasing apartments for their employees. The companies allocate resources to rent apartments for average executives at \$1,000–\$1,500 per month. Usually these are two- or three-room apartments of 50–100 sq. m. located in the city center. For top managers, the companies usually rent 100–150 sq. m. three-room apartments situated in the elite city center at \$2,000–\$3,000 per month. For the company management and their families, apartments with three or four bedrooms are usually leased at the monthly rate of \$6,000–\$7,000. The average lease term is one year.

Price

Sale prices for elite apartments vary from \$1,500 to \$7,000 per sq. m. The highest prices (up to \$7,000 per sq. m.) are for the apartments in the elite housing zone. In the Admiralteysky district the price is \$1,500–\$3,000 per sq. m., in the Petrogradsky district – \$1,800–\$4,500 per sq. m.

Rental rates for elite apartments are contingent on their location. In Zone A the average rental rate is \$1,500–\$3,000 per sq. m., in Zone B – \$800–\$15,000 per sq. m. Rental rates for elite residential real estate are growing much more slowly than the supply prices, since these rates directly depend on the companies' budgets.

Forecast

- Further increase in the elite and high standard apartments supply is expected as a result of several new elite housing construction projects.
- The expected reduction in secondary market prices (estimated at 10–15%) will hardly affect the cost of elite apartments.
- The demand for expensive apartments will remain strong.

Table 9. Cottage settlements

Project	Location	Commissioning	Number of houses	Price \$/sq. m.
Severny Versal	Northern part of Lakhta settlement, near Novaya Ul.	Q4 2006	49	2,100–6,000
Tsarskoye Pomestye	Pavlovsk, Pos. Tiarlevo	Q3 2006	Several dozens	2,600
Repinskaya Usadba	Pos. Repino	Q1–Q2 2005	45	1,600
SPb Gorky	Pos. Yukki, near Yukki Forest Reserve	Q3 2005	16	2,000

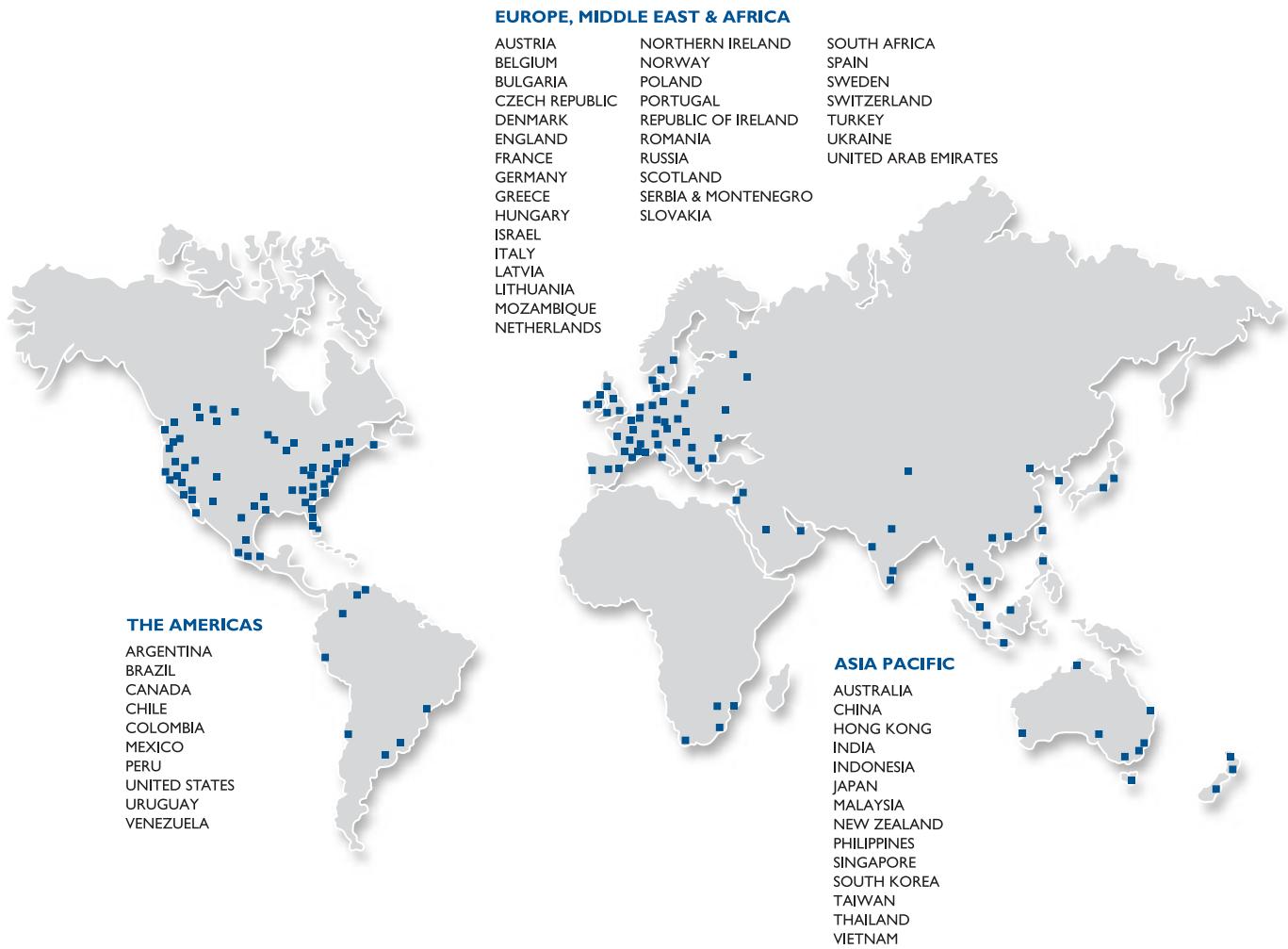
Making Sense of Real Estate Worldwide



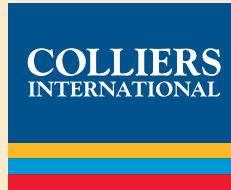
Copyright Colliers International 2005.

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

Global Breadth, Local Depth



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



Более подробную информацию
о «Коллиерз Интернешнл»
Вы найдете на сайтах:
www.colliers.ru www.colliers.com

For more information
about Colliers International,
visit our web sites at
www.colliers.ru
www.colliers.com



Россия

115035, Москва
Садовническая наб., д. 77/1
Тел.: (7-501) 258-5151
Факс: (7-501) 258-5152
colliers@colliers.ru

191186, Санкт-Петербург
Набережная р. Мойки, д. 36
Тел.: (7-812) 118-3618
Факс: (7-812) 118-3616
colliers@colliers.spb.ru

Russia

77/1, Sadovnicheskaya Embankment
115035, Moscow
Phone: (7-501) 258-5151
Fax: (7-501) 258-5152
colliers@colliers.ru

36, Moika Embankment
191186, St. Petersburg
Phone: (7-812) 118-3618
Fax: (7-812) 118-3616
colliers@colliers.spb.ru



Украина

01004, Киев
Ул. Б. Васильковская, д. 34
Тел.: (380-44) 490-5700
Факс: (380-44) 490-5799
colliers@colliers.com.ua

Ukraine

34, Velyka Vasylkivska Street
01004, Kyiv
Phone: (380-44) 490-5700
Fax: (380-44) 490-5799
colliers@colliers.com.ua



Латвия

LV 1004, Рига
«Валдо центр»
Ул. Баускас, д. 58А
Тел.: (371) 710-3399
Факс: (371) 710-3393
colliers@colliers.lv

Latvia

58A, Bauskas Street
VALDO Centre
LV 1004, Riga
Phone: (371) 710-3399
Fax: (371) 710-3393
colliers@colliers.lv



Литва

LT-01107, Вильнюс
Проспект Лайсвас, д. 3
Тел.: (370) 5249-1212
Факс: (370) 5249-1211
colliers@colliers.lt

Lithuania

3, Laisves Avenue
LT-01107, Vilnius
Phone: (370) 5249-1212
Fax: (370) 5249-1211
colliers@colliers.lt