



# Презентация КОМПАНИИ





Компания основана в 2005 году

### **Ключевые компетенции:**

- Комплексный подход к развитию проектов и территорий
- Знание конъюнктуры рынка недвижимости и ритейла, понимание и формирование трендов
- Клиентский подход команды (гибкость в договоре, готовность «слышать» клиента и отвечать на новые запросы).
- Команда: опыт ключевых руководителей от 12 до 25 лет (в управляющих, девелоперских, консалтинговых компаниях)

### **RRG Lab (R&D)**

#### **Авторские инновационные технологии (ГИС)**

- Прогноз товарооборота ТЦ и гипермаркетов с погрешностью 10%
- «Белые пятна» для девелопмента
- Геоданные более 1 600 городов





### **Денис Колокольников**

**основатель и  
управляющий партнер  
инновационной  
консалтинговой  
компании RRG**

#### **«Персона года» по версии CRE Federal Awards 2023**

Признанный эксперт в сфере «РЕ», консалтинга, геомаркетинга, разработки концепций, брокериджа, а также управления и эксплуатации.

В 2018 году Денис Колокольников, стал основным акционером и управляющим партнером компании RRG.

Г-н Колокольников специализируется на исследованиях и разработках для проектов КОТ, торгово-развлекательной, жилой, гостиничной, многофункциональной и инфраструктурной недвижимости, проектах для розничного ритейла.

Под руководством Дениса созданы уникальные для рынка продукты прогнозирования будущего товарооборота на основании гравитационной модели для торговых центров, инновационный продукт «белые пятна», кластерный анализ и т.д. Такой подход позволяет находить наиболее эффективные и обоснованные решения для участников рынка.

Ключевые клиенты: Starbucks, ЛСР, Донстрой, Horus, Базел, Сколково, Globus, OBI и др.

Денис Колокольников – один из организаторов и идейных вдохновителей **Экспертного Совета по редевелопменту РГУД**, в котором занимает позицию Председателя. Кроме того, при участии Дениса, в ежегодной профессиональной Премии на рынке коммерческой недвижимости CRE Awards появилась новая номинация «Проекты РЕ».

Постоянный член жюри престижных премий на рынке недвижимости: CRE Awards Moscow, Saint-Petersburg, Federal, FIABCI Prix d'Excellence, Urban Awards. Многократный номинант CRE Moscow Awards в номинации «персона года». Множество проектов, реализованные при участии Дениса получили высокую награду CRE Awards «золотые кирпичи».









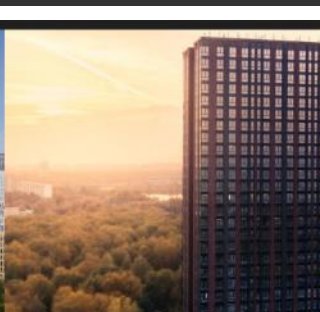

● RRG учредитель и партнер номинаций



«Лучшая концепция коммерческой инфраструктуры»

Разработана уникальная система оценки концепции коммерческой инфраструктуры.



 <p><b>AFI Tower</b></p> <p>Девелопер: AFI Development Регион: Москва Адрес: г. Москва, проезд Серебрякова, д.11 к.1 Начало строительства: 3 квартал 2017 г. Сдана в эксплуатацию: 4 квартал 2023 г. Архитектурное бюро: Олимп проект Год участия: 2021</p>	 <p><b>Wellton Gold</b></p> <p>Девелопер: Концерн "КРОСТ" Регион: Москва Адрес: г. Москва, ул. Нарвского Огниения, д.34 стр.13 Начало строительства: 3 квартал 2018 г. Сдана в эксплуатацию: 1 квартал 2022 г. Архитектурное бюро: Paul de Yooft Architects Год участия: 2021</p>	 <p><b>Достижение</b></p> <p>Девелопер: Sptex Регион: Москва Адрес: г. Москва, ул. Академика Королева, д.21 Начало строительства: 3 квартал 2020 г. Сдана в эксплуатацию: 3 квартал 2023 г. Архитектурное бюро: Архик Год участия: 2021</p>	 <p><b>ЖК iLove</b></p> <p>Девелопер: ГК КОРТРОС Регион: Москва Адрес: г. Москва, ул. Бочкова, д.1А стр.1 Начало строительства: 4 квартал 2018 г. Сдана в эксплуатацию: 1 квартал 2022 г. Архитектурное бюро: АПКС Год участия: 2021</p>
 <p><b>ЖК "Кутузовград I"</b></p> <p>Девелопер: INGRAD Регион: Москва Адрес: Рабиновича улица, 3к1 Начало строительства: 2 квартал 2016 г. Сдана в эксплуатацию: 4 квартал 2021 г. Архитектурное бюро: Архитектор - Тото Ауди Влагодетельство - Мегабудние, Владне голтыне - GAFA architects Год участия: 2021</p>	 <p><b>ЖК Sydney City</b></p> <p>Девелопер: ГК ФСК Регион: Москва Адрес: Шенюпа Начало строительства: 4 квартал 2020 г. Сдана в эксплуатацию: 1 квартал 2023 г. Архитектурное бюро: Бюро "Островки" Год участия: 2021</p>	 <p><b>DISCOVERY PARK</b></p> <p>Девелопер: MR Group Регион: Москва Адрес: улица Дибонко, 7к3 Начало строительства: 2 квартал 2018 г. Сдана в эксплуатацию: 2 квартал 2021 г. Архитектурное бюро: СПИЧ Год участия: 2021</p>	 <p><b>Жилой комплекс "Испанские кварталы"</b></p> <p>Девелопер: ГК "А101" Регион: Москва Адрес: поселение Соосное Начало строительства: 4 квартал 2015 г. Сдана в эксплуатацию: 4 квартал 2024 г. Год участия: 2021</p>

# ● На какие вопросы отвечает компания RRG



КОТ/ИНФРАСТРУКТУРА ЖИЛЬЯ



- Геомаркетинговые исследования
- Анализ рынка
- Прогноз оборота / дохода / посещаемости
- Инвест консалтинг
- Управление недвижимостью

ТЦ/МФК/ТПУ



- Что строить?
- Какой будет доход?
- Где открывать магазин?
- Придумать креативное/ликвидное
- Поиск инвестиционных идей

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ / СТРОИТЕЛЬСТВО



- Best use
- Разработка концепций
- Финансовый анализ
- Сопровождение проекта
- Сдача в аренду / продажа
- Развитие ритейлеров



РИТЕЙЛЕРЫ: СТРАТ/ РАЗВИТИЕ/ОБОРОТ



РЕДЕВЕЛОПМЕНТ / РЕ



НЕСТАНДАРТНЫЕ ПРОЕКТЫ (КУРОРТ, ЭКО)

# ● Чем мы можем быть полезны



## Маркетинговый анализ и технический аудит

### Мы проведем анализ:

- сильных и слабых сторон Проекта
- рынка и конкурентного окружения
- потенциала рынка в сфере недвижимости
- эффективности продаж
- мирового опыта, трендов развития общества (бенчмаркинг)
- результатов предброкериджа среди потенциальных операторов

## Разработка концепции проекта

### Разработаем:

- идеологию и позиционирование Проекта
- основные ТЭП концепции, баланс территории, зонирование, состав и типологию продукта
- программу площадей, набор предоставляемых услуг, дополнительной инфраструктуры
- общую и арендуемую/продаваемую площадь, набор основных функциональных элементов, их площадь
- стратегию развития Проекта

## Определение целевой аудитории

### Что мы используем:

- ГИС методики RRG Lab
- статистические данные
- опросы
- работу «тайных клиентов»
- экспертные интервью с участниками рынка
- социокультурное программирование

## Определение стратегия развития

### Дадим рекомендации по:

- оптимизации планировочных решений
- благоустройству внутренней территории, зонированию
- перепрофилированию комплекса (в его части или целиком)
- стоимостным характеристикам объектов (стоимость, прогноз цен и темпов продаж, арендная политика)

## Инвестиционный анализ проекта

### Что делаем:

- строим финансовую модель
- рассчитываем показатели эффективности проекта (NPV, DPBP, IRR, баланс проекта)
- составляем бюджет и план-график
- сравниваем варианты

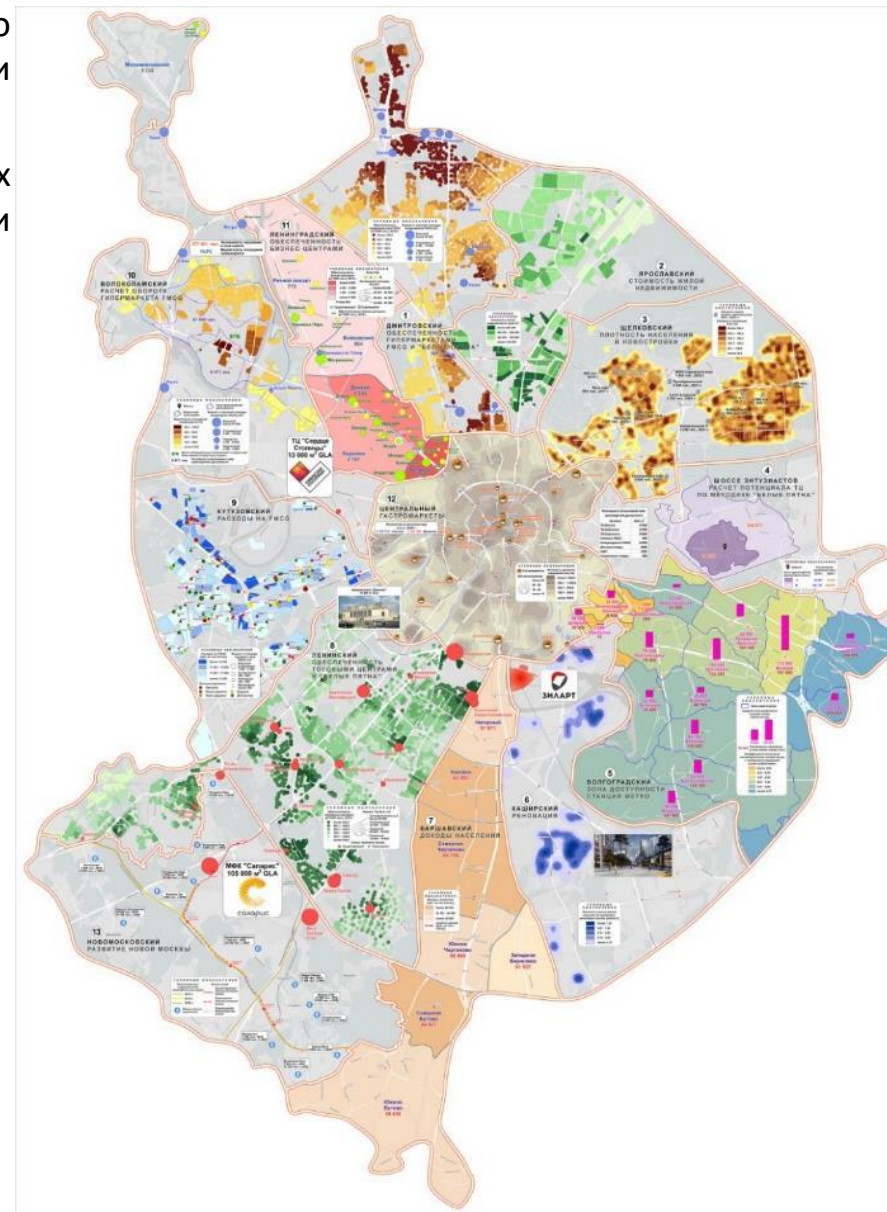


Компания RRG является пионером в области применения кластерного анализа в России и автором многих уникальных технологий в области геомаркетинга.

С 2005 года мы провели сотни исследований для российских и иностранных инвесторов, девелоперов и ритейлеров, городских администраций и крупных городских структур.

В нашем портфолио:

- Геомаркетинговый сбор и анализ информации по более чем 1600 городам;
- Разработка концепции более 250 торгово-развлекательных центров, многофункциональных комплексов, иных объектов недвижимости;
- Разработка концепции более 50 транспортно-пересадочных узлов, вокзальных комплексов в Москве, Пензе, Екатеринбурге, Мурманске и др. городах России;
- Разработка единой тарифной политики и массовой оценки объектов паркования в Москве;
- Разработка концепции строительства сети «доходных» домов в Московском регионе;
- Разработка концепций развития крупных городских территорий (бывшая территория АМО «ЗИЛ в Москве», более 300 га в Тюмени, 400 га в Московском регионе, 450 га в Туле, 125 га в Крыму и т.п.);
- Маркет-планы развития ведущих российских и зарубежных сетей;
- Брокеридж и инвестиционные сделки;
- И многое другое.



● Клиенты компании

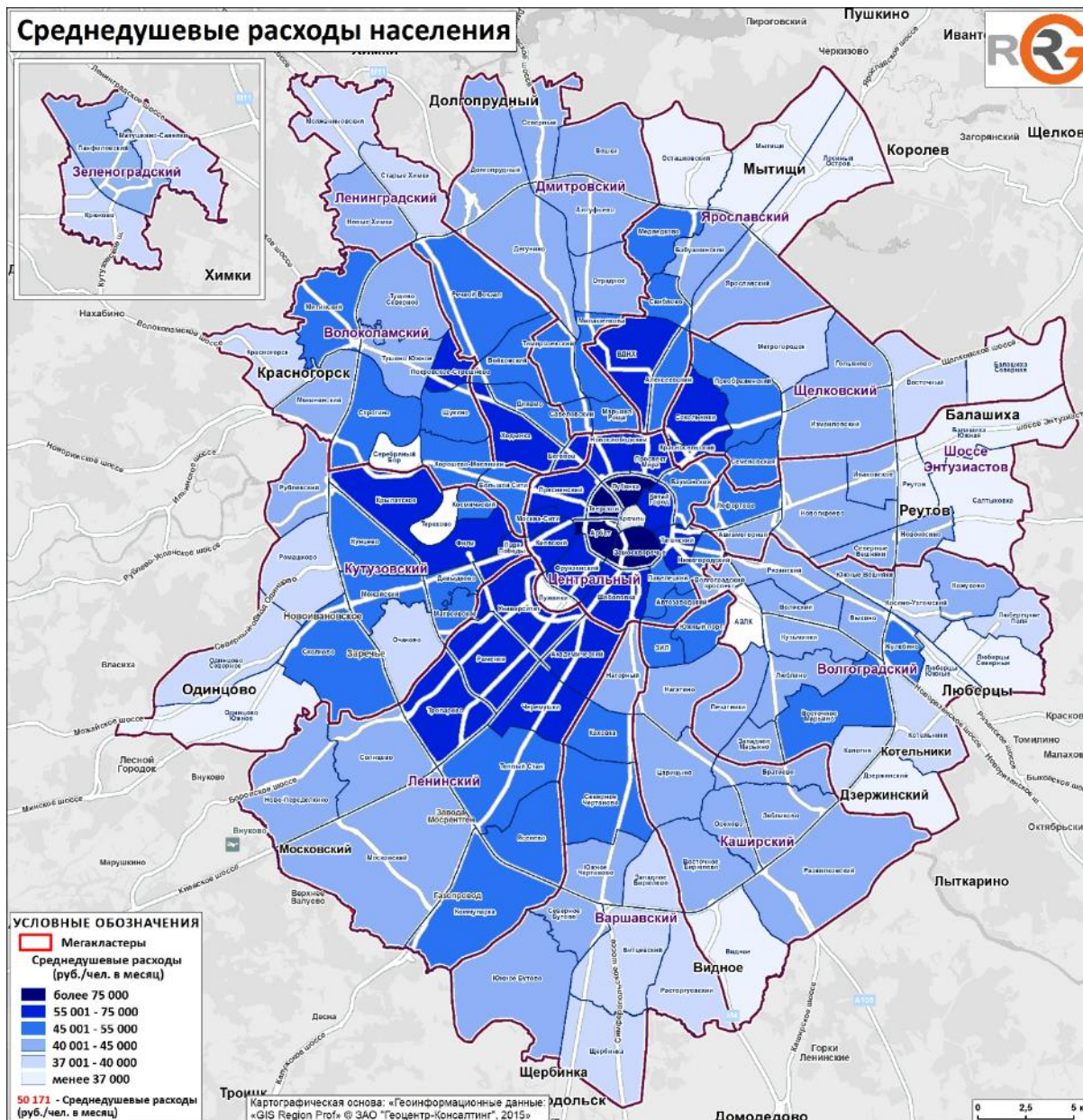


**Кластерный анализ.  
Комплексные решения для  
девелоперских проектов**





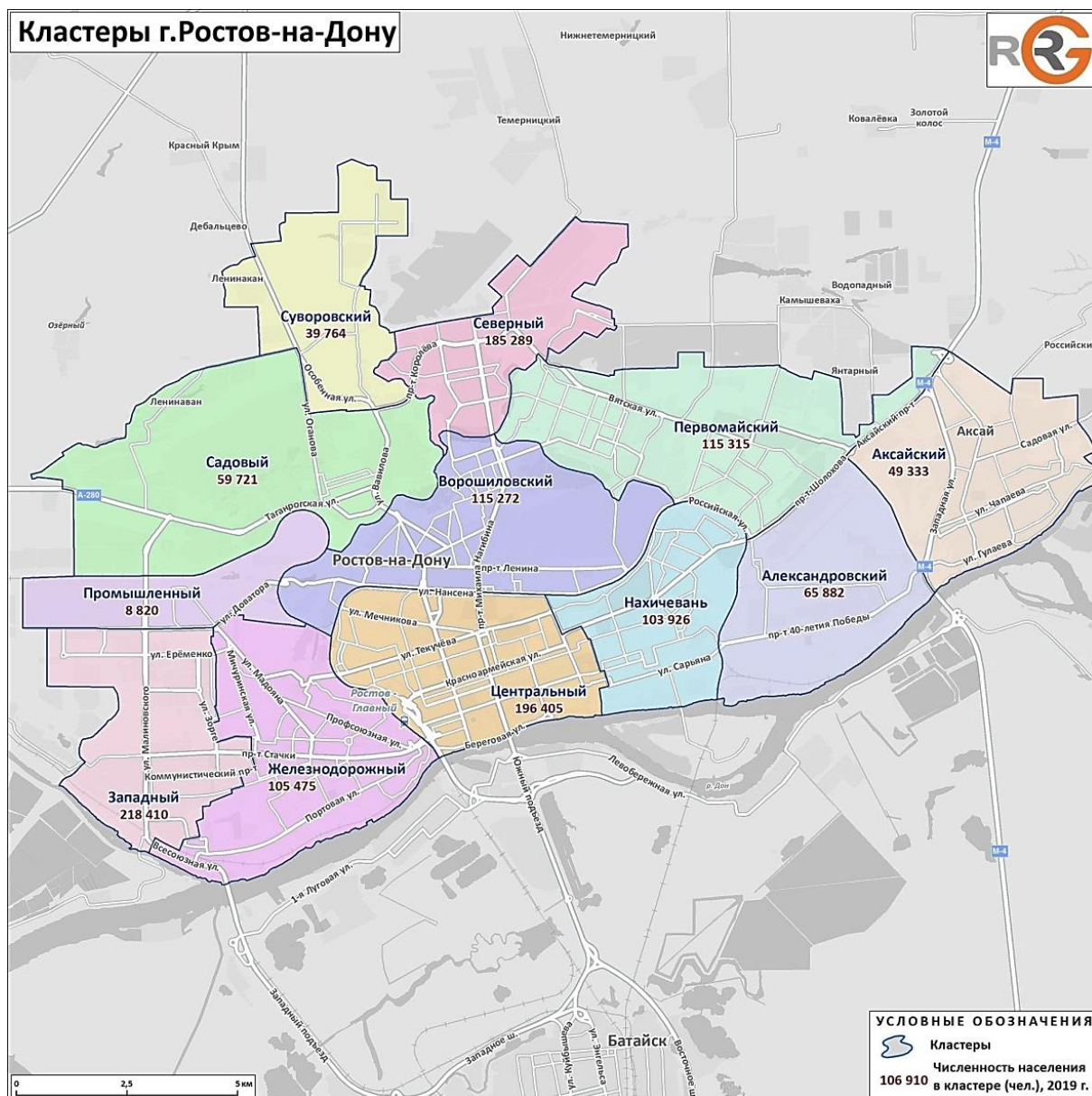
# ● Кластерное деление города



Кластер-это территориальная единица географического районирования, ограниченная физическими, транспортными «барьерами» и учитывающая однородность ее социально-экономических и геодемографических аспектов.

- Основной идеей является тезис: если для человека будут созданы все условия для комфортной жизни и работы в рамках определенной территориальной единицы(кластера), то он будет покидать ее минимальное количество раз.
- Аналогичный подход в идеологии градостроения применяется в направлении «Новой урбанистики» (большинство объектов должно находится в 10-минутной пешеходной доступности).

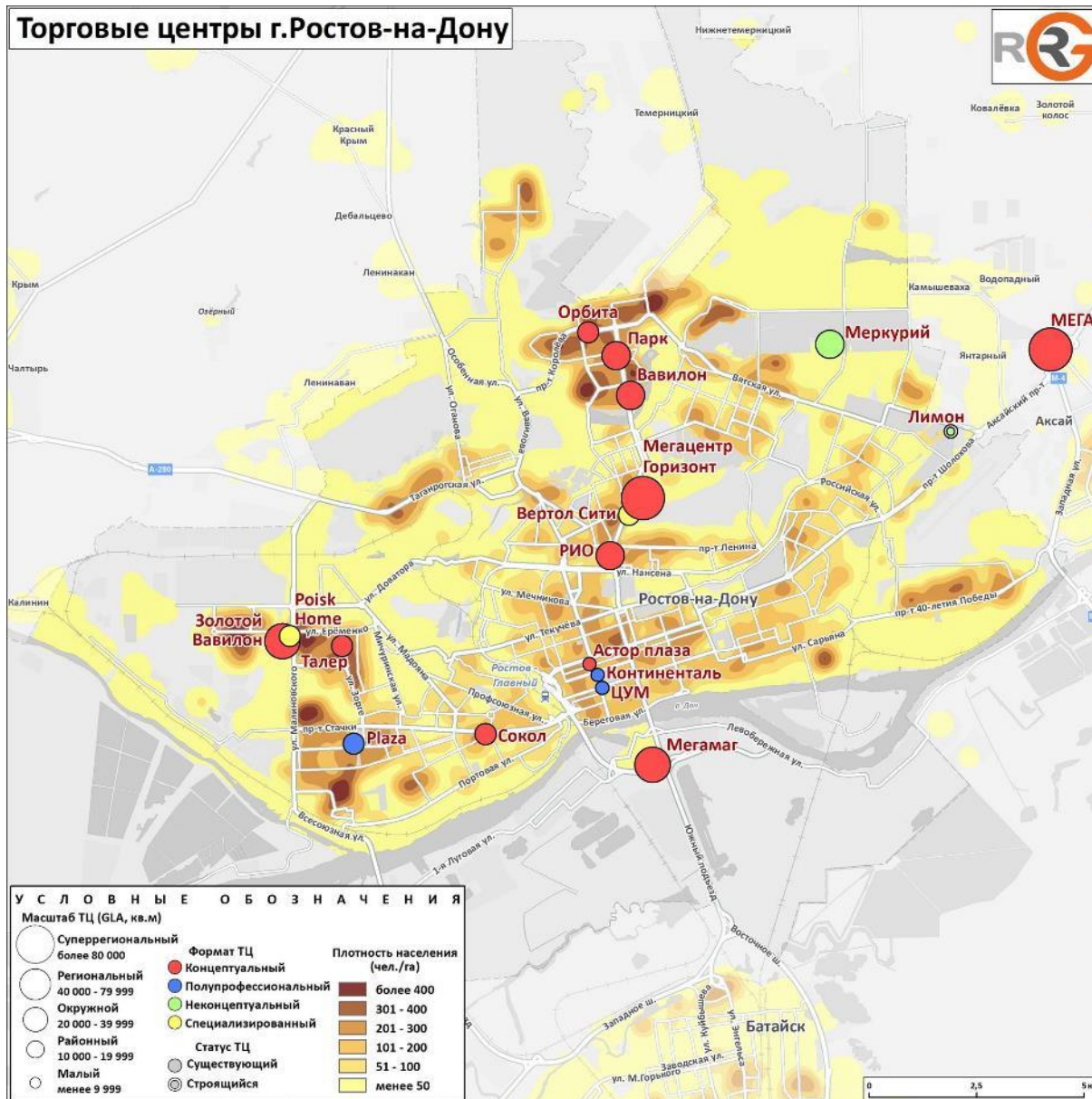
## ● Кластерный анализ. Пример. Ростов-на-Дону



- Ростов-на-Дону (центр агломерации с численностью населения около 2,7 млн. человек) делится на 11 кластеров.
- К наиболее плотно заселенным кластерам относятся– Западный, Центральный и Северный.
- В настоящее время наиболее активно застраиваются кластеры Западный, Северный и Суворовский.
- Благодаря положительному миграционному потоку и новому жилищному строительству численность населения города к 2020 году должна достигнуть 1,280 млн. человек (+5% к н. в.).
- Интересны для перспективной жилой застройки - кластеры Ворошиловский, Александровский, Аксайский.



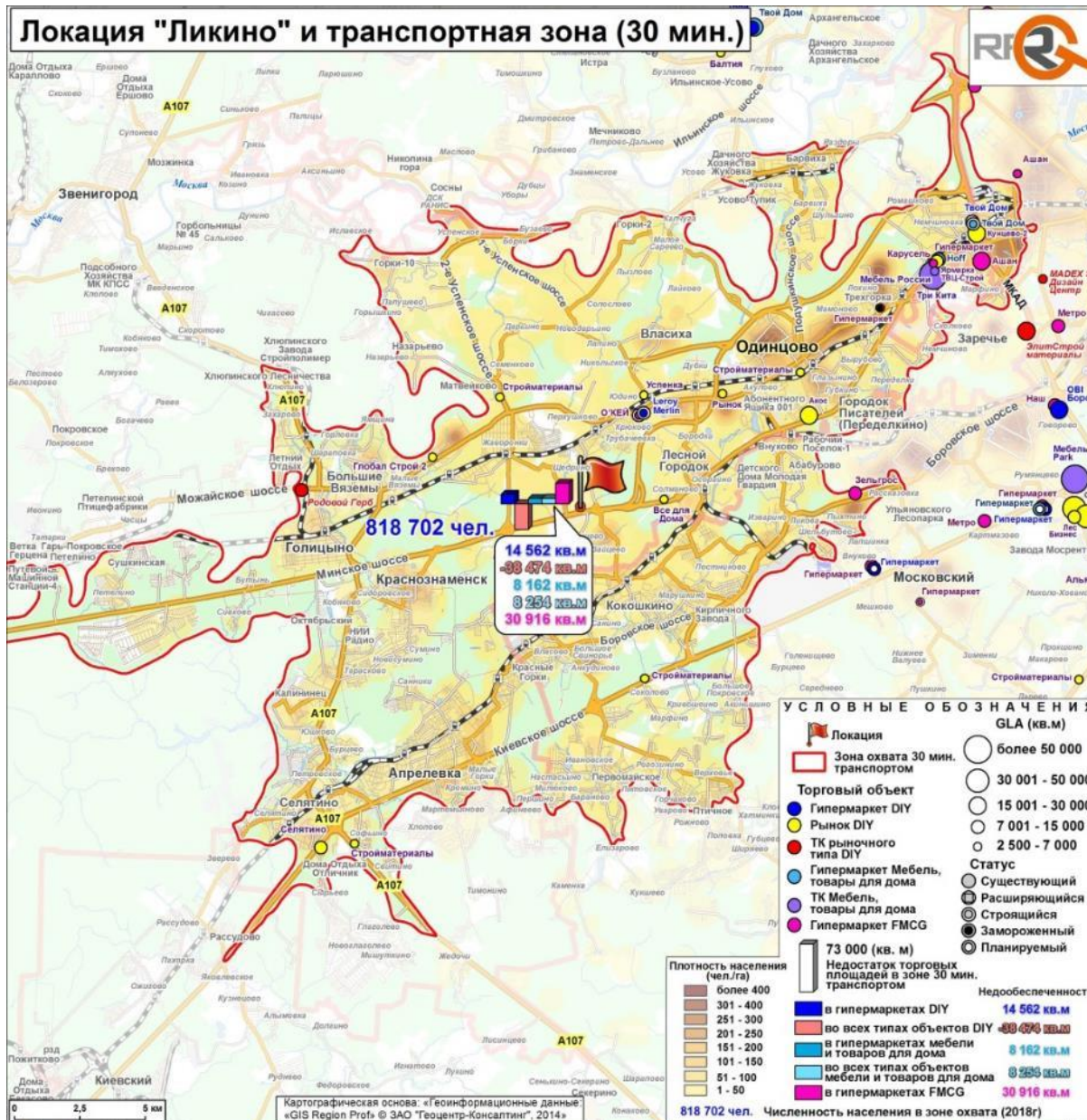
# ● Определение потенциала рынка. Пример. Ростов-на-Дону



- Обеспеченность современными торговыми центрами в городе составляет – 320 кв. м GLA на 1000 человек, что ниже рекомендуемой рыночной точки насыщения.
- Среди наиболее крупных и профессиональных торговых центров можно выделить Мегацентр Горизонт, МЕГА, Золотой Вавилон.
- Город имеет потенциал для строительства как минимум одного торгового центра окружного формата площадью 31 тыс. кв. м GLA.
- При этом новые перспективные районы застройки (например, кластер Суворовский) также должны быть обеспечены новыми микрорайонными и районными торговыми центрами.



# ● Потенциал кластеров и «точка насыщения»



Для каждой локации моделируется зона транспортной доступности и рассчитывается свободный потенциал



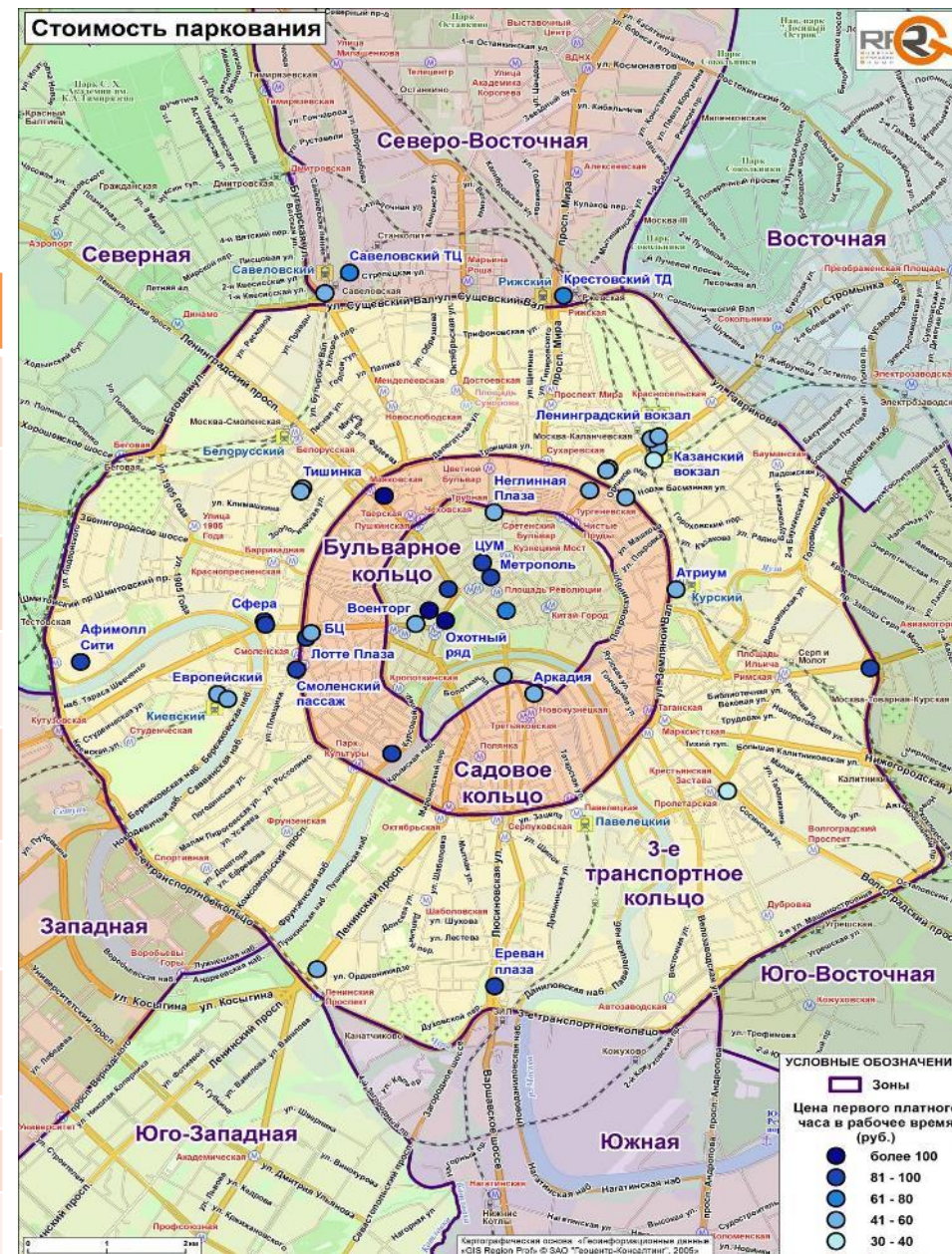
# Обоснование городских программ



С помощью современных инструментов анализа:

- социально-пространственная стратификация;
- работа с big data;
- геоинформационных технологий.

Аспект	Объект изучения	Показатель	Источник информации
Имущественная стратификация	Приобретение жилья	Стоимость квартир, приобретаемых жителями района	Данные девелоперов, ЕГРП
	Приобретение автомобилей	Уровень автомобилизации	Программы развития
	Некоторые виды объектов инфр-ры	Концентрация химчисток/ателье, частных детских садов и школ	2ГИС
Стратификация по образованию	Уровень образования населения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Доля имеющих ВПО</li> <li>• Доля имеющих ученую степень</li> </ul>	Перепись-2010
Этническая стратификация	Этническая структура населения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Этнический состав населения</li> <li>• Доля отказавшихся от ответа</li> </ul>	Перепись-2010
Электоральные типы	Голосование на выборах	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Итоги голосований 2012 - 2019 гг.</li> <li>• Динамика голосований 1996 – 2019 гг.</li> </ul>	ЦИК РФ
Направления стратификации	Скорость обновления социального состава	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Коэффициент обновления жилого фонда</li> <li>• Активность вторичного рынка недвижимости</li> </ul>	Росреестр, БТИ
Вспомогательные показатели	Жилой фонд	Качество жилого фонда	БТИ
	Коммерциализация	Заработная плата «дневного населения» района	Росстат
	Стоимость недвижимости	Уровень цен по минимальным территориальным ячейкам	архив базы Realto, cian.ru



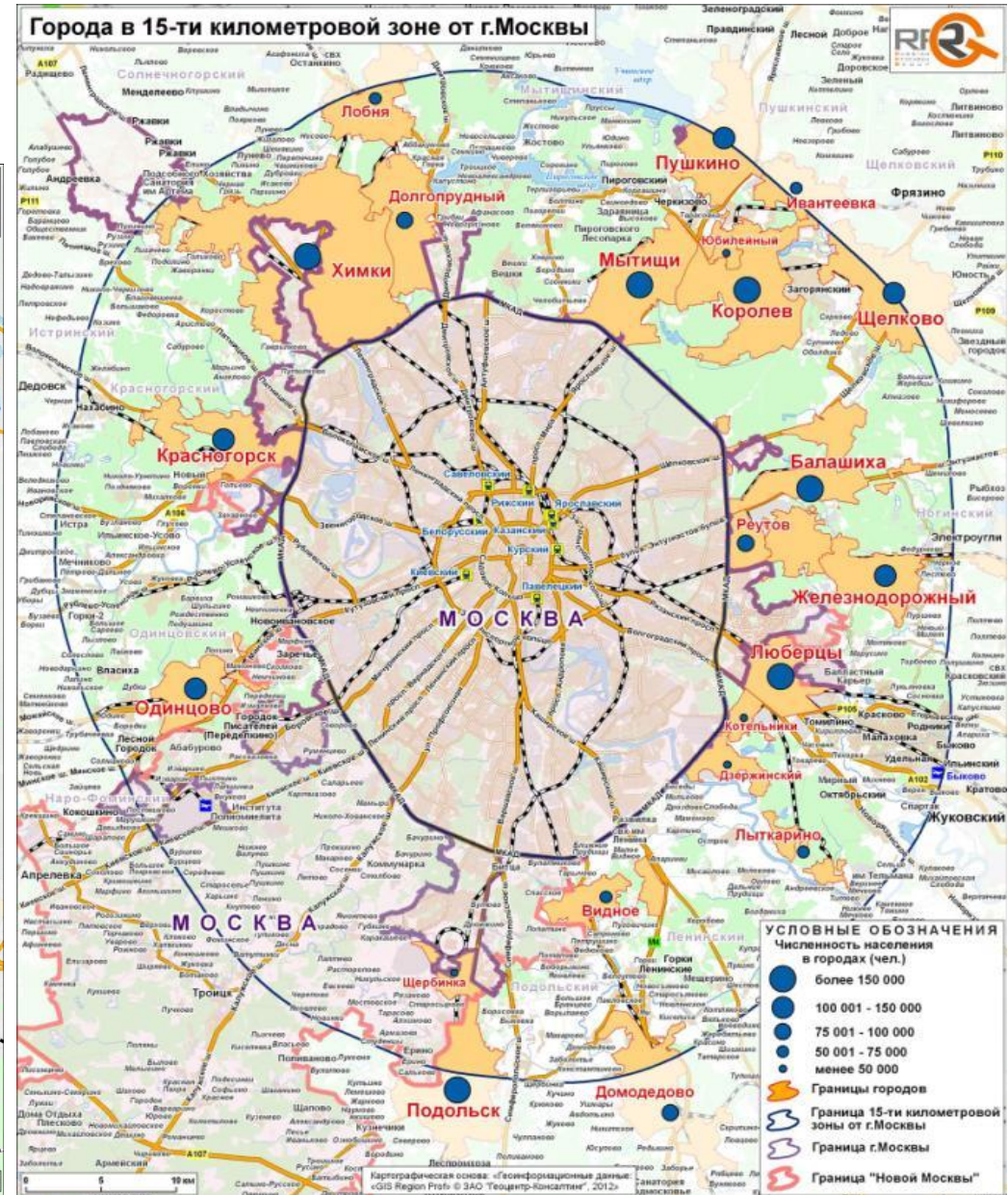
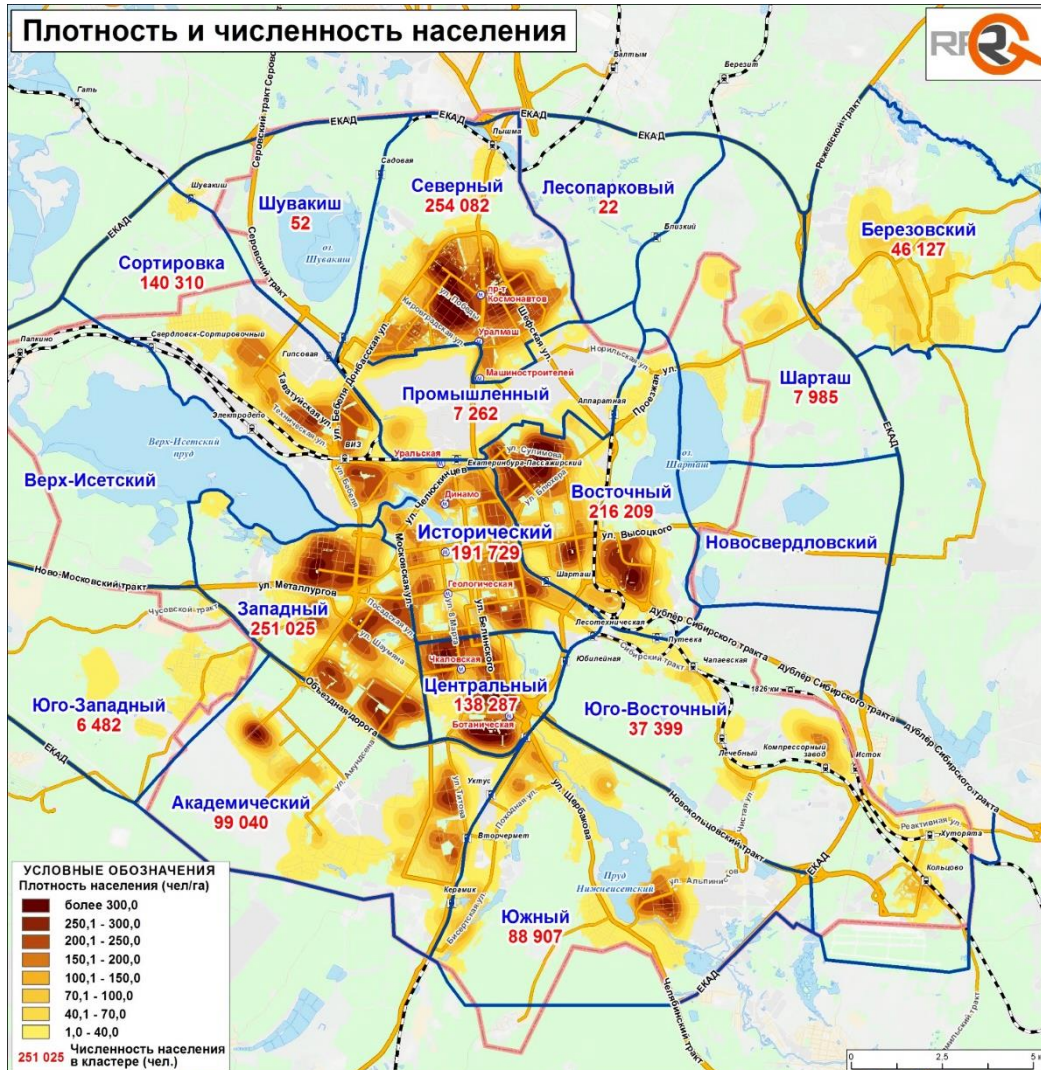


# Комплексные решения



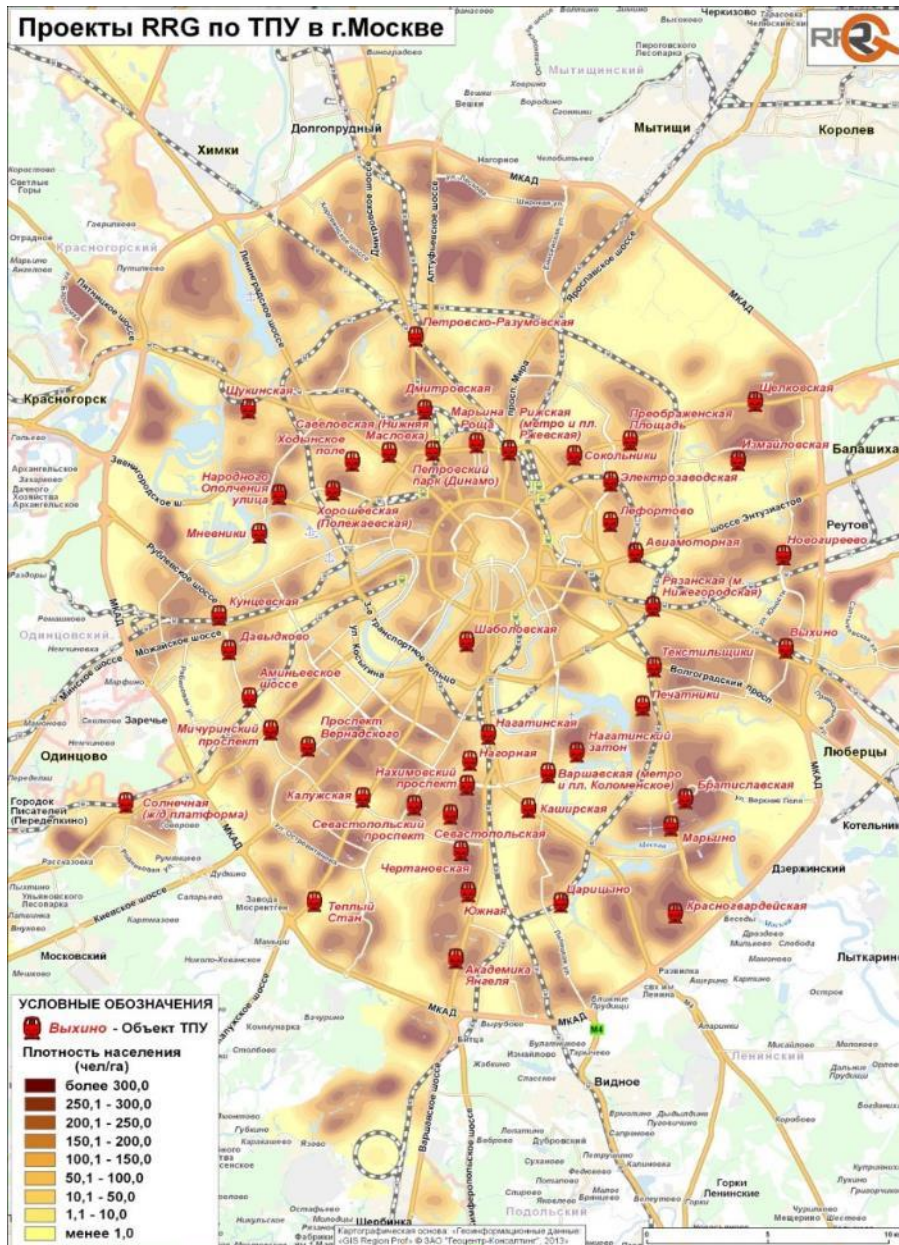
Для повышения инвестиционной привлекательности:

- Оцифровка массивов данных о городе;
- «Белые пятна» будущего девелопмента;





# ● Разработка концепции ТПУ, ж/д вокзалов



- Коммерческие концепции более 50 ТПУ в Москве;
- Коммерческий, правовой, градостроительный анализ 6 ТПУ в Санкт-Петербурге, разработка градостроительной и маркетинговой концепции
- Вокзалы Москвы, Екатеринбурга, Мурманска, Владимира, Пензы, Воронежа;
- Анализ спроса «дневного» и «ночного» населения;
- Методики определения веса ТПУ в конкурентной зоне;
- Методики определение коммерческого потенциала каждой станции ТПУ с учетом взаимовлияния;
- Прогнозы пассажиропотоков;
- Разработка организационно-правовой модели;
- Финансовый анализ инвестиционных проектов.



МосгортрансНИИпроект

РВ – Метро



РЖД-Инвест



# ГИС-решения для ритейла и девелопмента



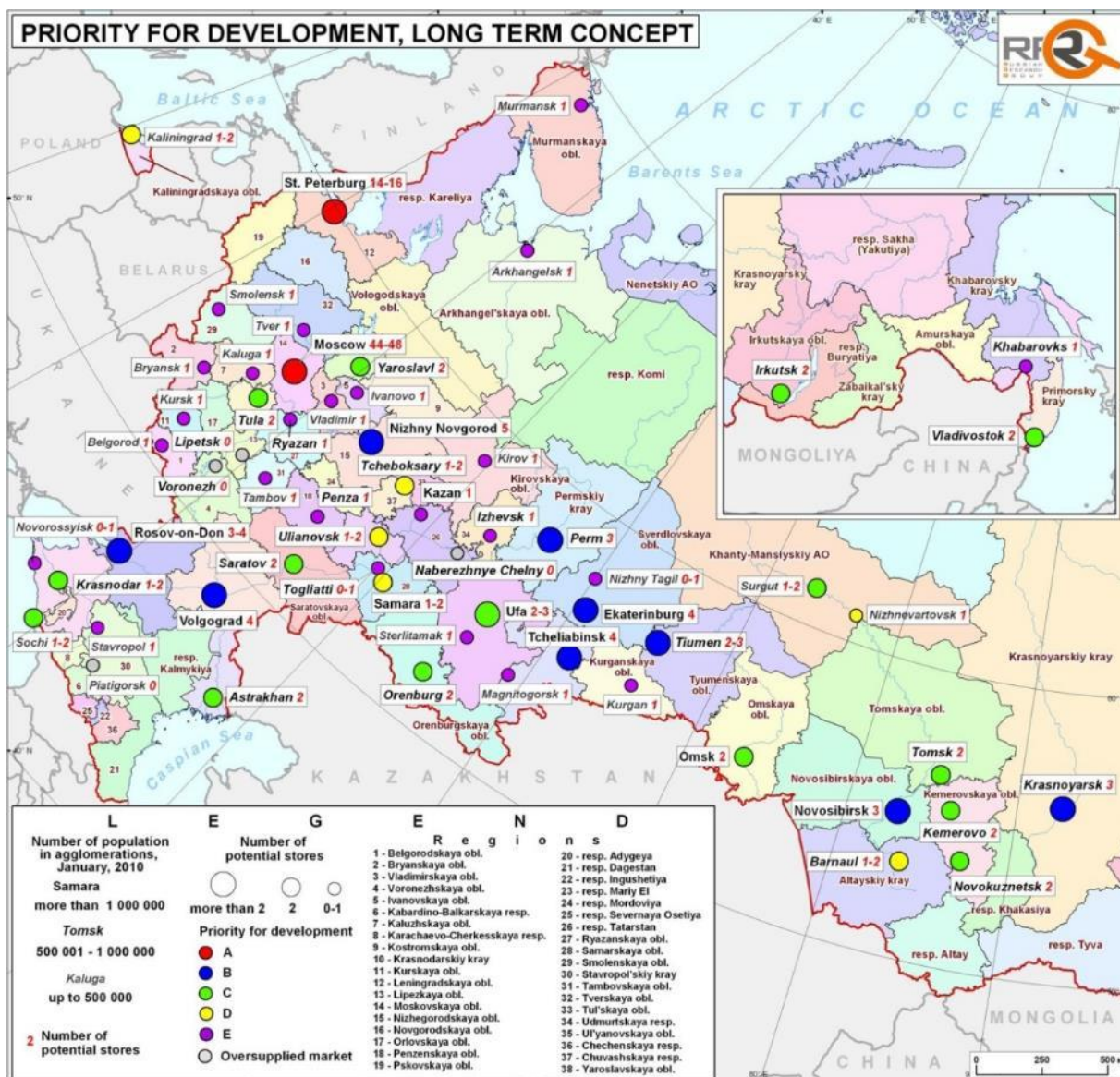
## ● Чем мы можем быть полезны?



- **Разработка глобального маркет-плана развития сети в стране.**
- **Разработка маркет-плана развития сети в городах и регионах с использованием технологии «Белых пятен» и кластерного анализа.**
- **Рейтинг кластеров, оценка уровня покупательской способности и доли целевой аудитории.**
- **Анализ и рекомендации по оптимизации существующей сети.**
- **Анализ зон охвата существующих объектов и рекомендации по их расширению.**
- **Моделирование потенциальной зоны охвата, оценка потенциального товарооборота и средневзвешенной арендной ставки.**
- **Анализ целевой аудитории с использованием количественных исследований и BIG Data.**
- **Детальные геоданные для аналитических систем.**



# Разработка глобального плана развития сети в стране



- Выбор городов и регионов с высоким потенциалом развития;
- Определение объема рынка, точки насыщения и уровня конкуренции;
- Выявление наиболее важных социально-экономических характеристик и показателей уровня развития торговой недвижимости;
- Интегральный рейтинг привлекательности на основе многофакторной модели;
- Рекомендации по необходимому объему и приоритетам экспансии.

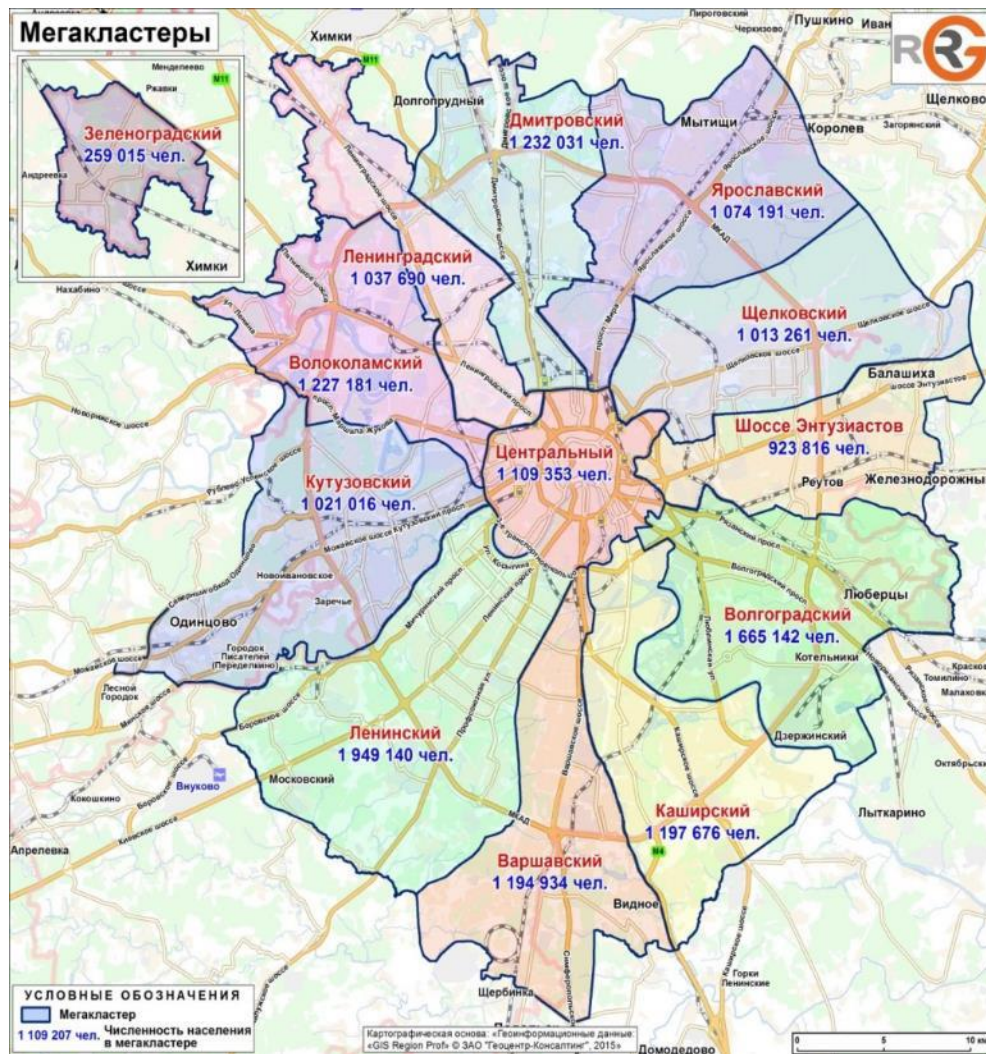
Клиенты: **MediaMarkt** **mothercare**



**MALLTECH**



# ● Кластерное районирование, как метод территориального анализа



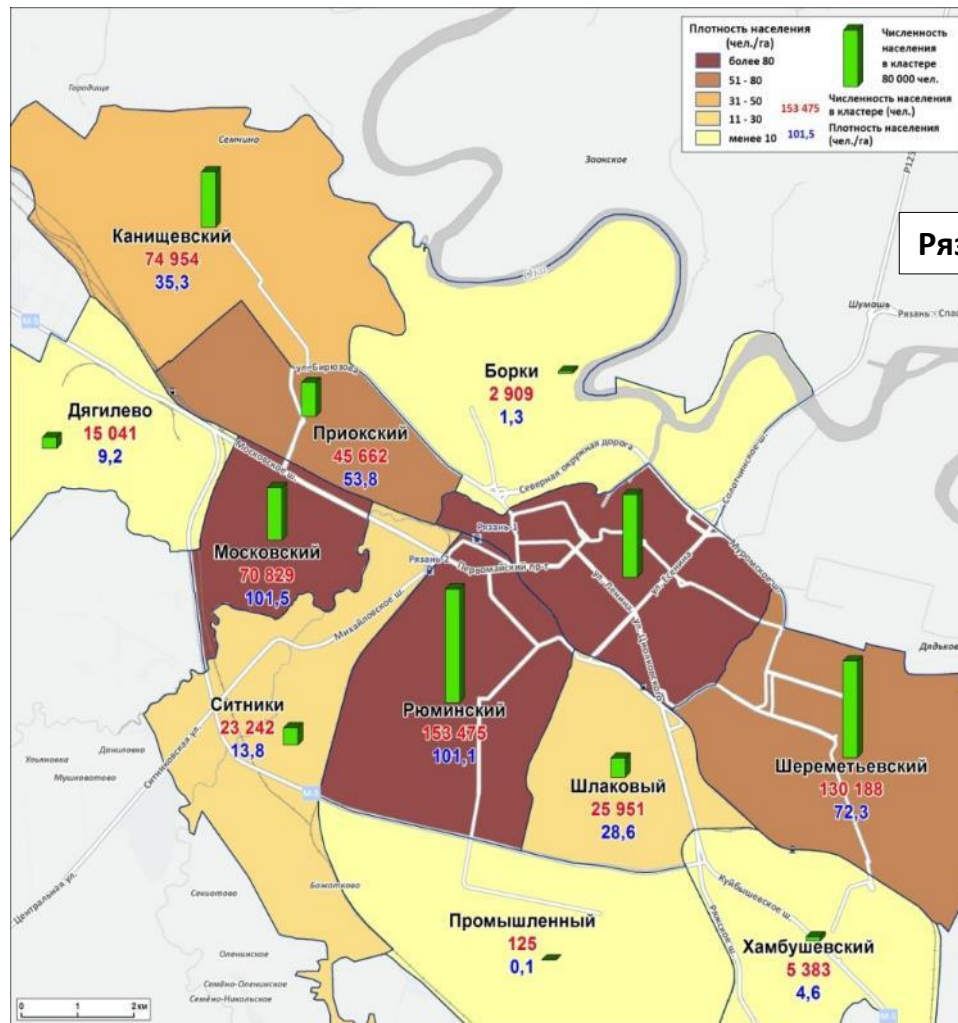
Кластер – территориальная единица географического районирования, ограниченная физическими транспортными «барьерами» и учитывающая однородность ее социально-экономических и геодемографических



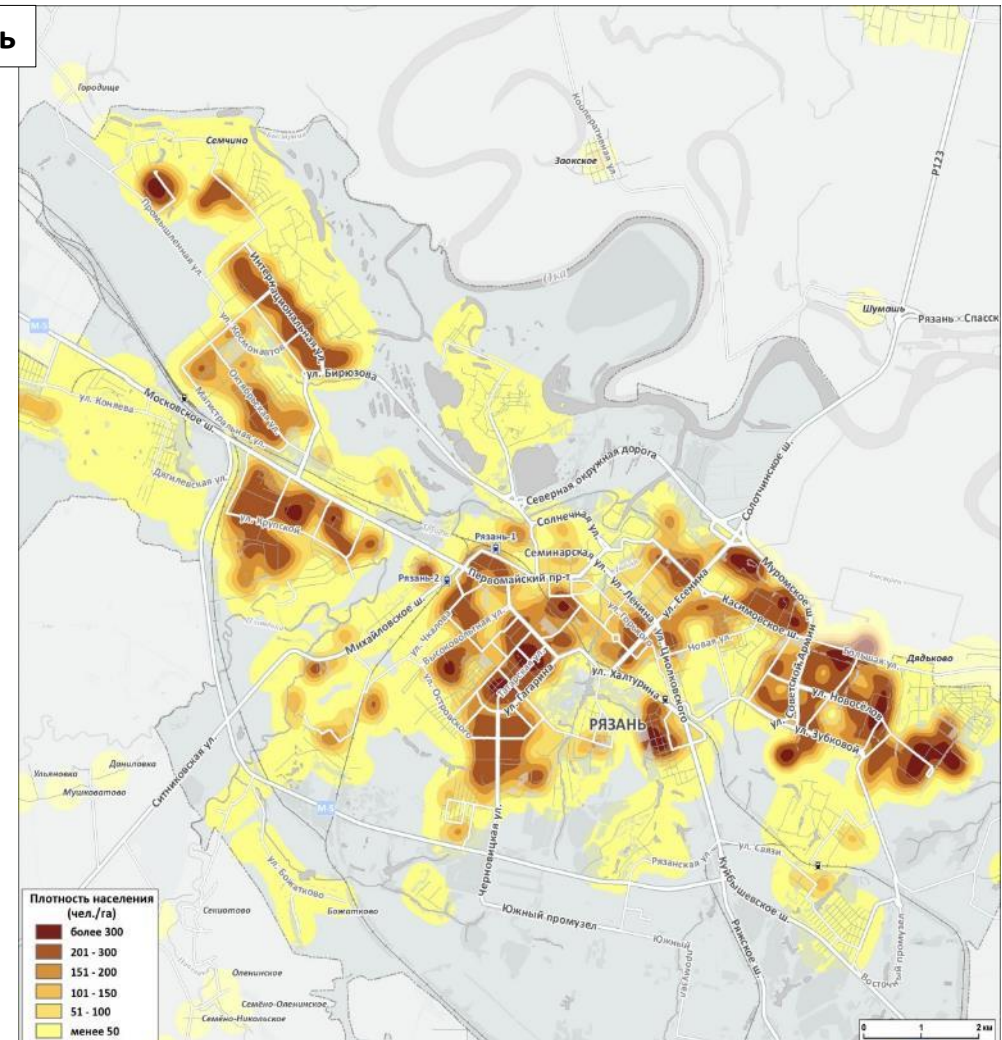
Основной идеей является тезис: если для человека будут созданы все условия для комфортной жизни и работы в рамках определенной территориальной единицы(кластера), то он будет покидать ее минимальное количество раз.



# ● Численность «ночного» населения



Численность населения до каждого дома с учетом новостроек



Географический анализ расселения жителей позволяет наиболее эффективно размещать торговые объекты



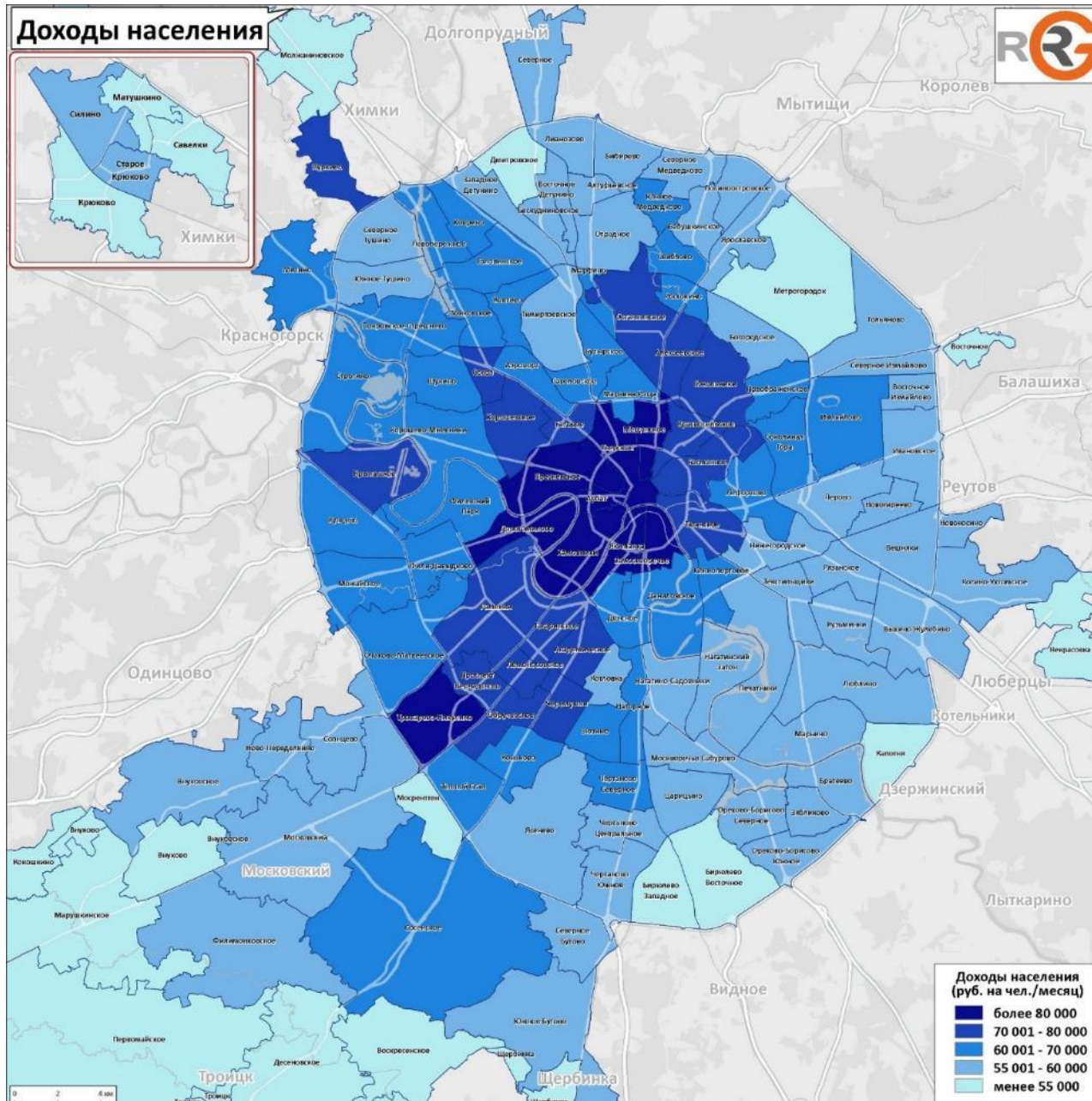
# ● Численность «дневного» населения



Торговые объекты работают не только на «ночное» население.

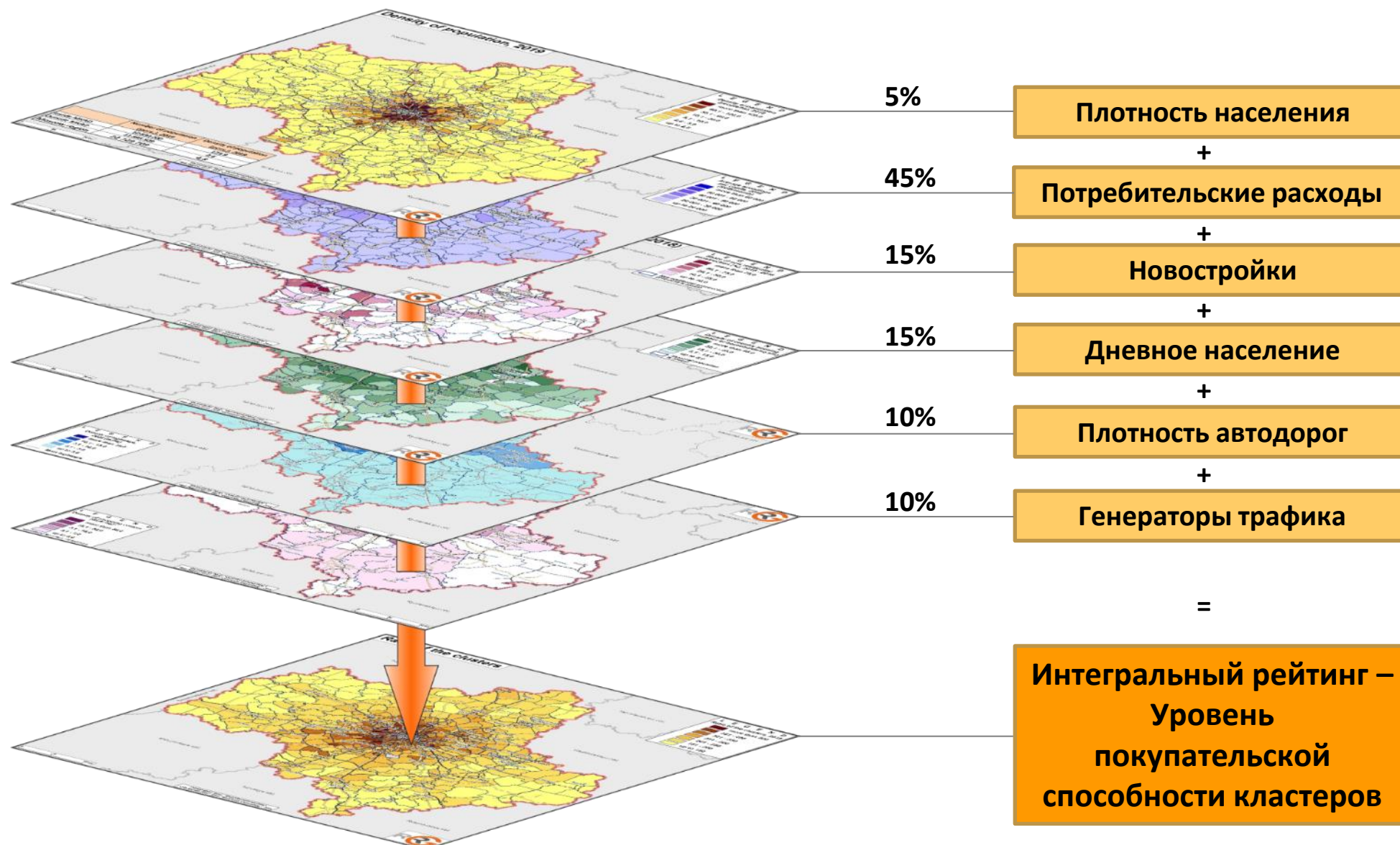


# ● Модель уровня жизни населения



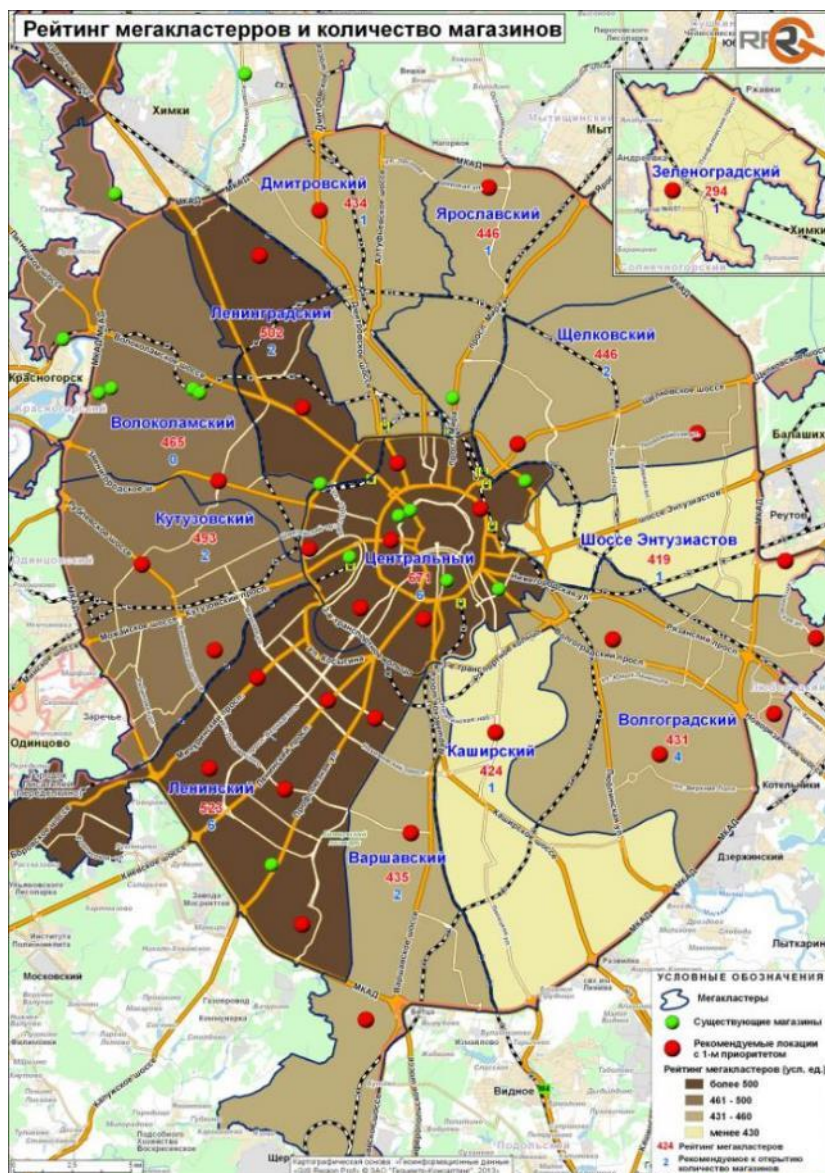
- **Модели** уровня доходов и потребительских расходов позволяют оценивать **объем** покупательского потенциала.
- **Использование** различных **косвенных источников** – стоимость продажи и аренды жилья, качество и структура жилого фонда, данные BIG Data и пр.

**Разработка плана развития сети в городах и регионах с использованием кластерного анализа**





# Разработка плана развития сети в городах и регионах с использованием кластерного анализа



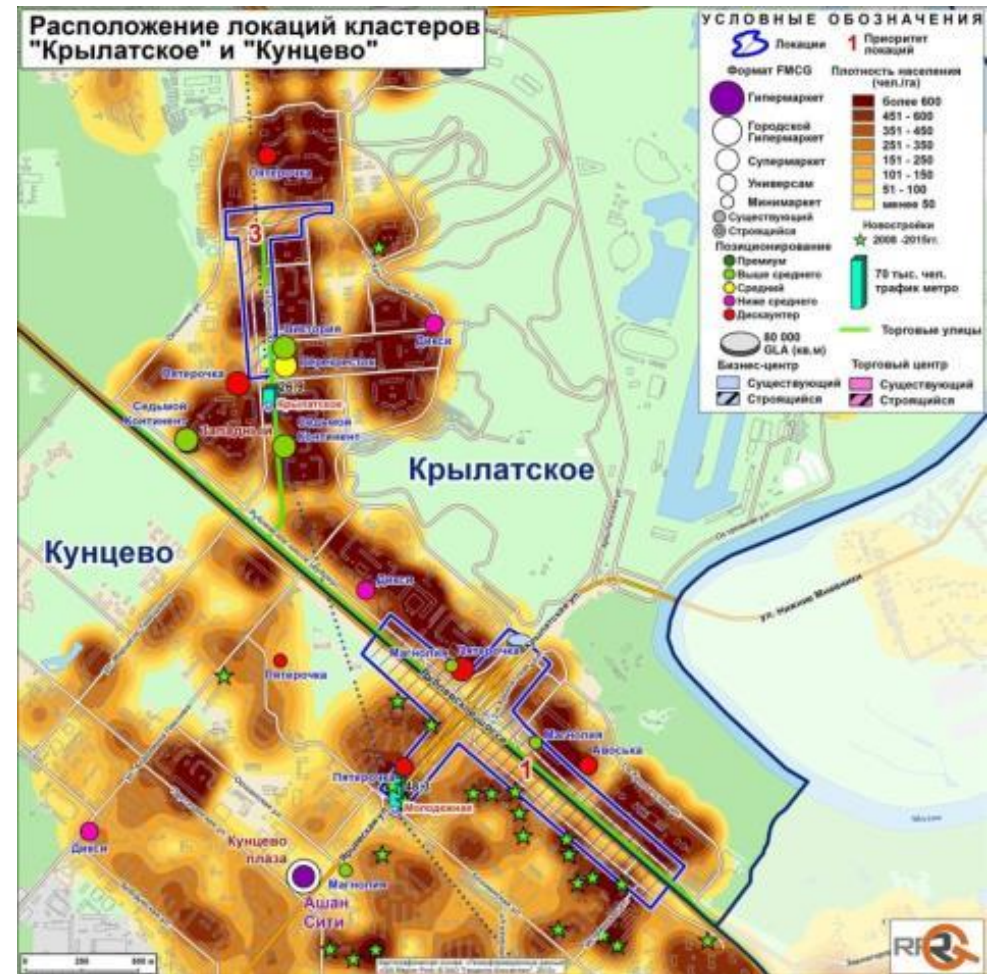
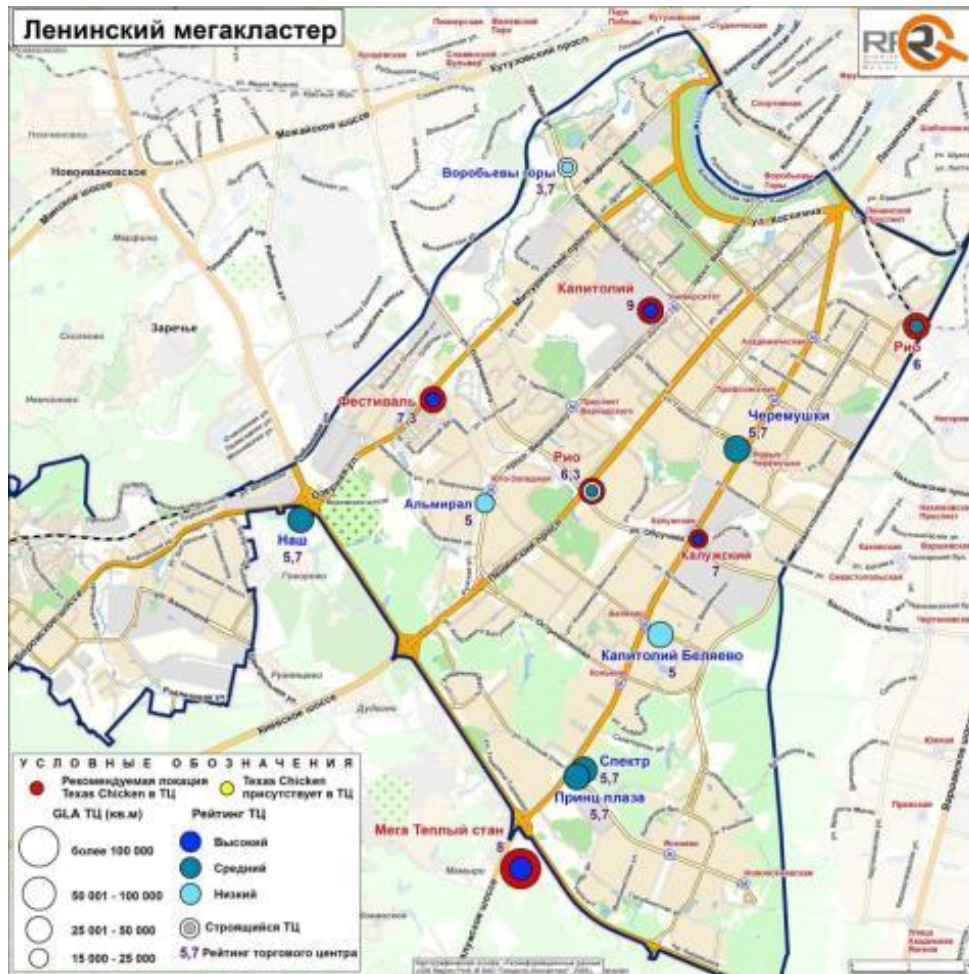
- Кластерный анализ города (районирование);
- Анализ влияющих геодемографических факторов (прямых и косвенных);
- Конкурентный анализ и расчет потенциала кластеров;
- Определение концентрации ЦА;
- Выделение наиболее приоритетных для развития кластеров;
- Выбор наиболее высокопотенциальных локаций внутри кластера.

## Клиенты:



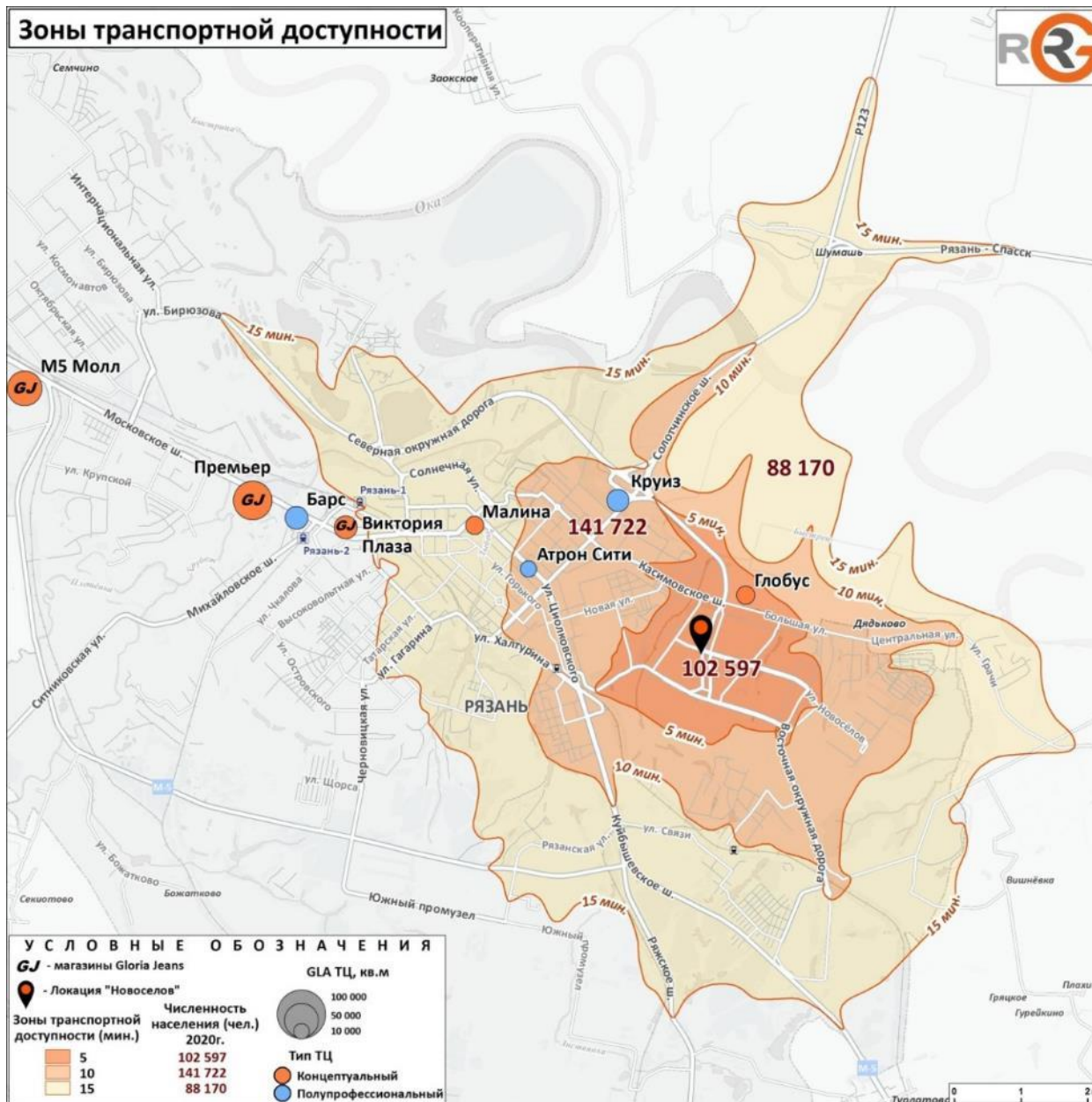


● Локации в торговых центрах или стрит-ритейле





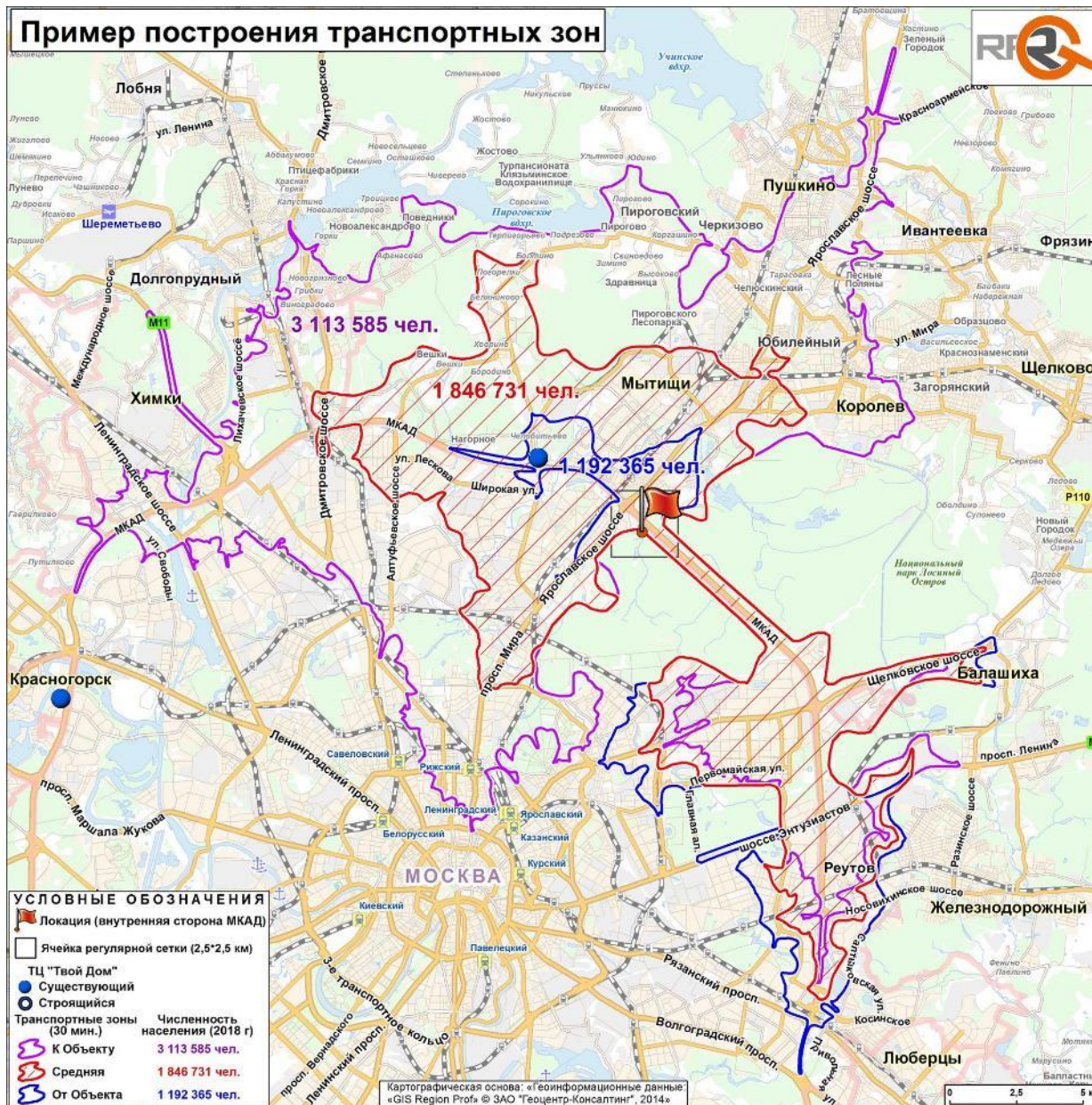
# ● Потенциал в зонах транспортной доступности



- **Зоны доступности** позволяют укрупненно оценивать покупательский потенциал торгового объекта.
- **Время достижения ТЦ** связано с передвижением на транспорте по дорожно-транспортной сети, а не по прямой.
- Расчет времени достижения ТЦ на основе детального графа дорожного движения позволяет **максимально точно смоделировать реальную ситуацию**. Учитываются:
  - Различные преграды
  - Скорость
  - «Пробки»
  - Развороты и пр.



# ● Моделирование зон доступности



➤ Как моделировать зоны доступности?

- Моделирование при движении:
- к ТЦ – проживает 3,1 млн чел.
  - от ТЦ – проживает 1,2 млн чел.

**Различие в 2,5 раза!**

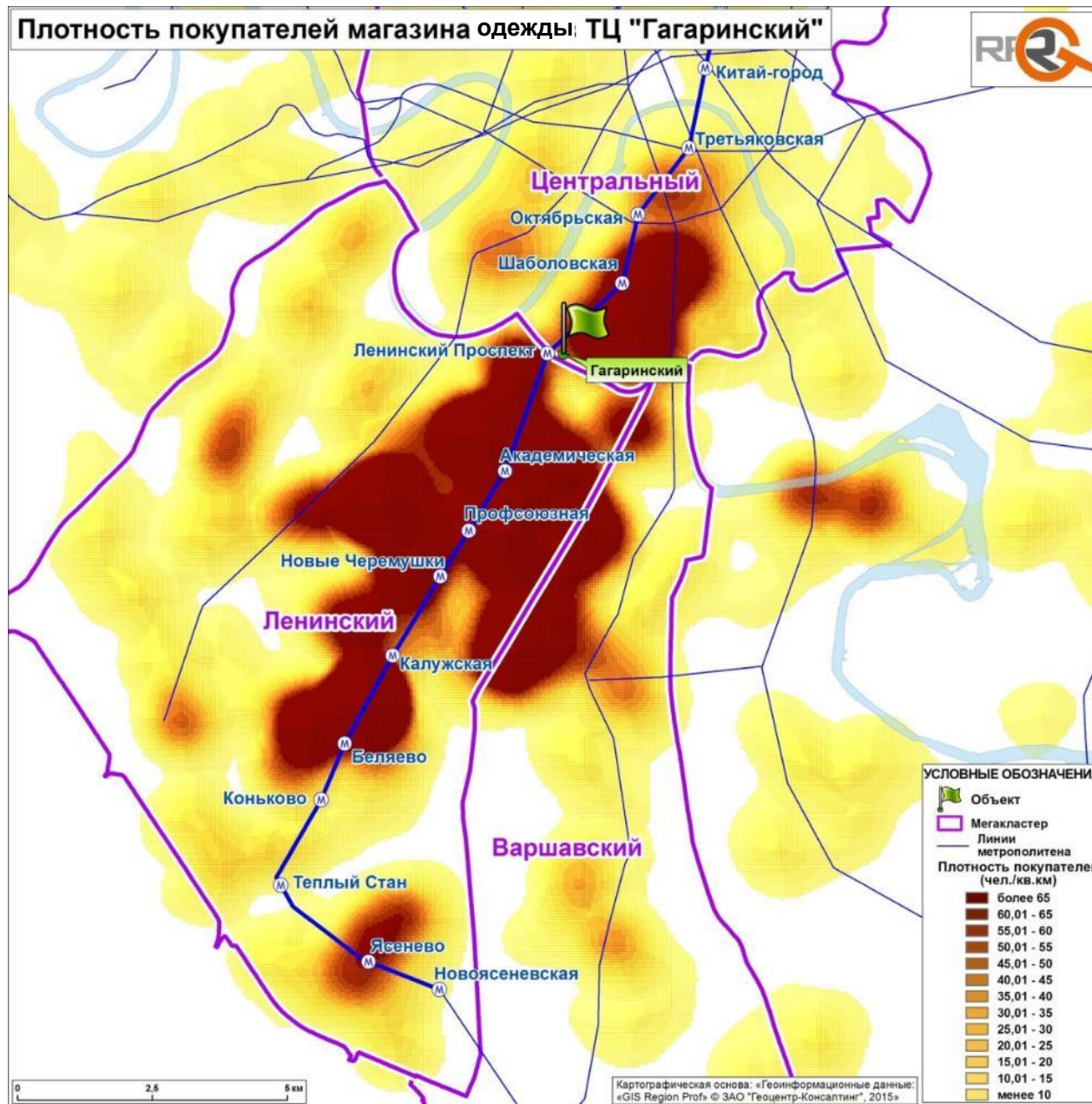
➤ Практика показывает, что человек при выборе торгового центра для посещения учитывает, как **время достижения до объекта**, так и **время в пути обратно до дома**. Бывает так, что до ТЦ можно добраться за 20 минут, а вот обратно нужно будет потратить час, либо наоборот.



**Необходимо учитывать оба направления!**



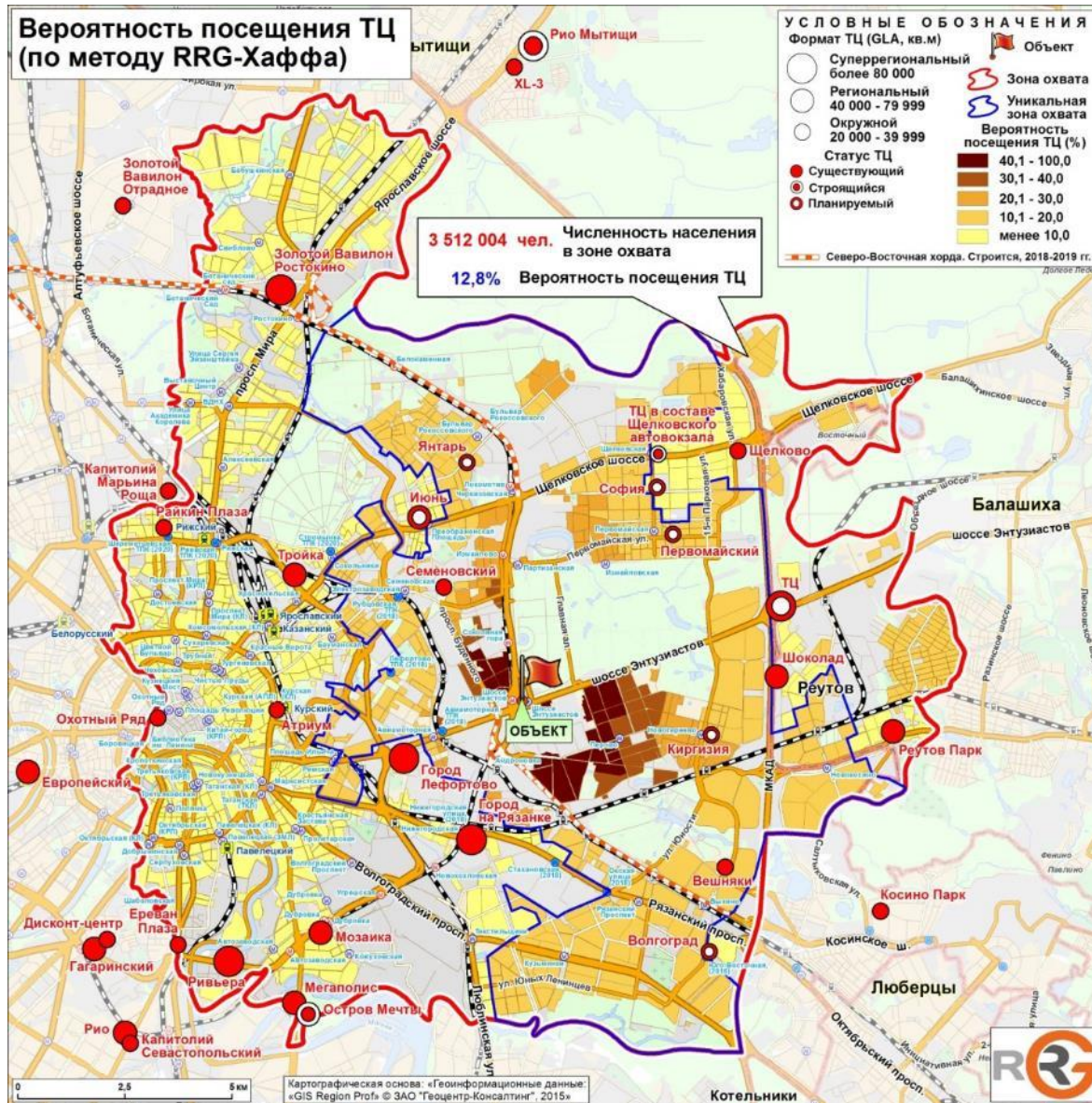
# ● Анализ зон охвата существующих торговых объектов



- Зона охвата – это территория где проживают покупатели.
- Зона охвата часто не совпадает с зоной транспортной доступности.
- Зная текущую зону охвата, можно расширить и влиять на нее.



# Модифицированная гравитационная модель RRG-Хаффа



Расчет вероятности посещения, зоны охвата и товарооборота для любого торгового объекта – супермаркета, гипермаркета, торгового центра.

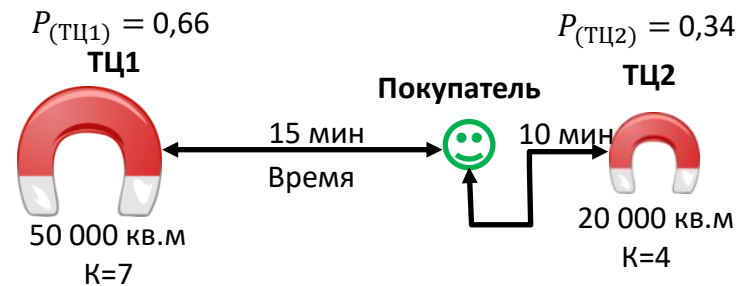


David L. Huff (1931-2014)

$$P_{ij} = \frac{\sqrt{S_j} K_j T_{ij}^{-\beta}}{\sum_{j=1}^n \sqrt{S_j} K_j T_{ij}^{-\beta}}$$

Торговые объекты – это магниты для покупателей.

Пример:



$$P_{(ТЦ1)} = \frac{\sqrt{50000} * 7 / 15^{1,5}}{\sqrt{50000} * 7 / 15^{1,5} + \sqrt{20000} * 4 / 10^{1,5}} = 0,66$$



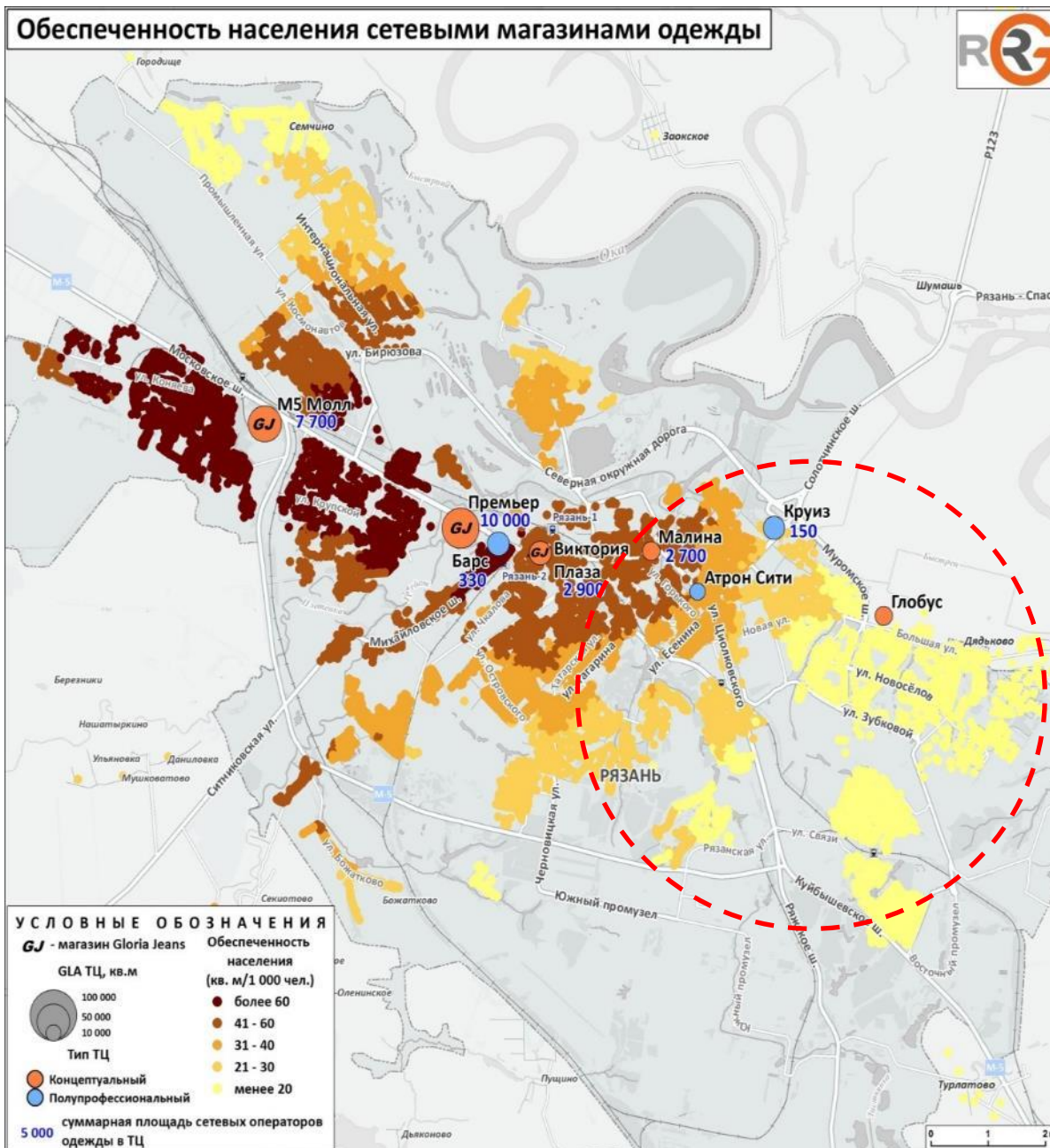
## Составление рейтинга торговых центров и сетей для конкурентного анализа (сила притяжения)



- Оценка торговых центров по различным характеристикам.
- Разработка рейтинга привлекательности торговых центров в зависимости от значимости характеристик для целей исследования.
- Использование рейтинга в гравитационной модели.

№ блока	Название блока	Перечень анализируемых характеристик объектов
1	Местоположение	Видимость
		Окружение, близость к центру
		Пешеходная доступность
		Доступность на автомобиле
		Доступность на общественном транспорте
		Автомобильный трафик
		Пешеходный трафик
2	Концепция	Обеспеченность паркингом (размер и удобство парковки)
		Структура по площади и представленность якорных и сетевых операторов по основным товарным группам: FMCG, DIY, мебель и товары для дома, электроника и бытовая техника, детские товары, спортивные товары, кинотеатр и развлечения, общественное питание, одежда и обувь и др.
		Доля якорных арендаторов
		Качество и сбалансированность пула арендаторов, концепция

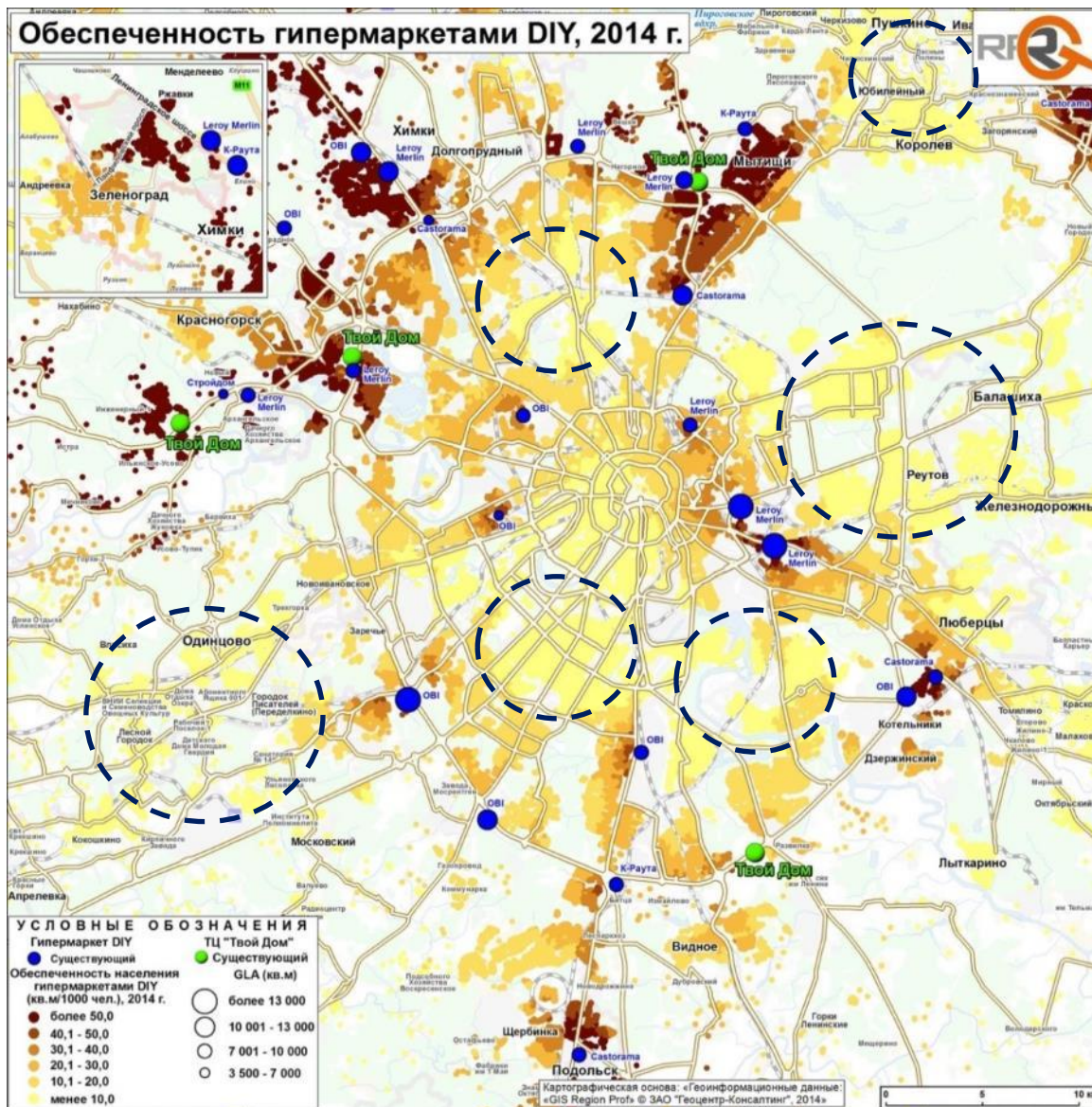
# Поиск «Белых пятен»



- Оценка обеспеченности населения торговыми объектами – один из ключевых показателей уровня развития рынка.
- Как корректно посчитать?
- Конкурентный анализ с использованием гравитационной модели RRG-Хаффа.
- Расчет истинной обеспеченности населения торговыми объектами (кв.м или оборот) – распределение до уровня каждого дома.
- Определение «Белых пятен» - где не хватает торговли.



# Поиск «Белых пятен»



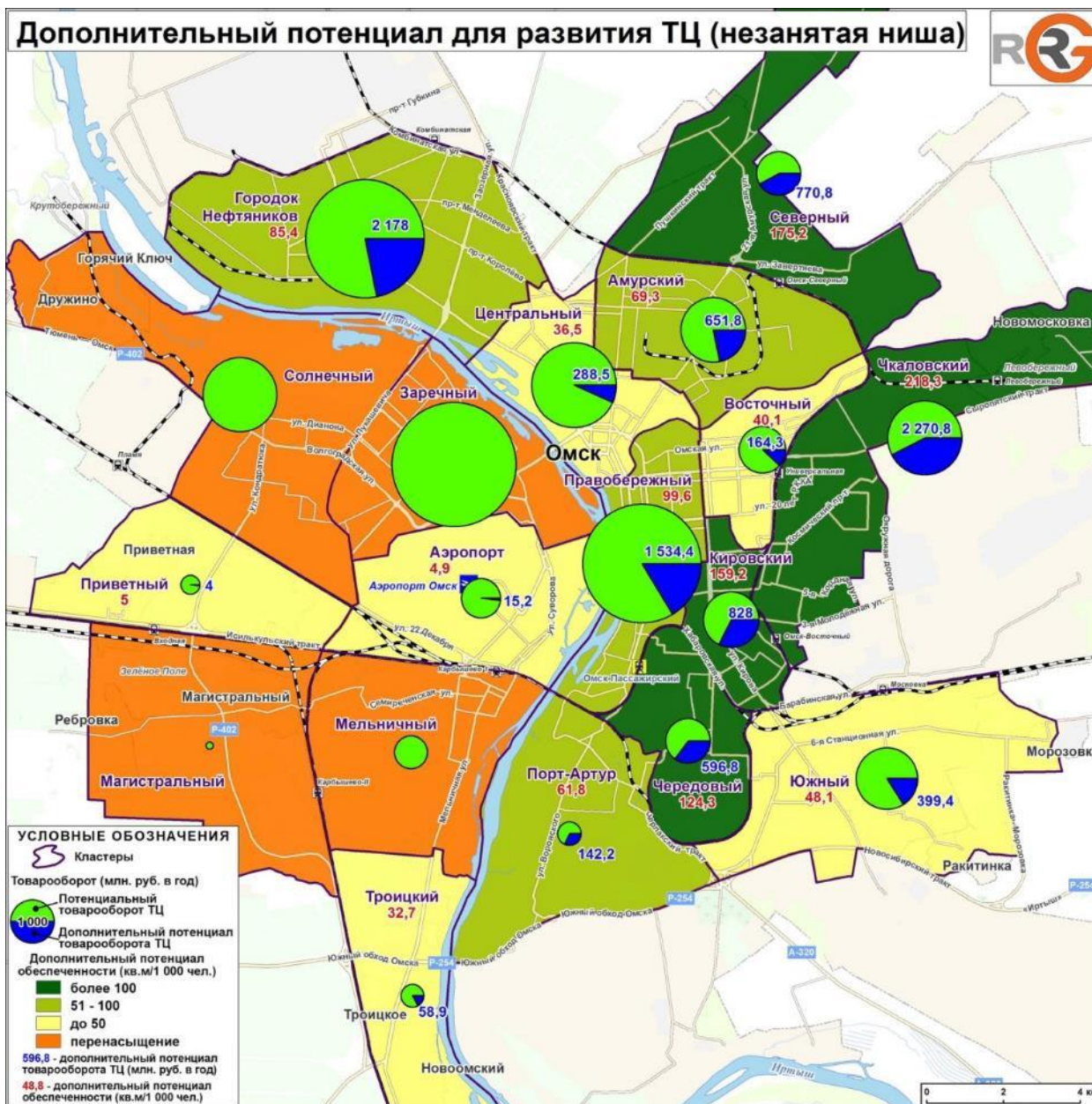
- Оценка точек насыщения, в зависимости от формат и торгового сегмента.
- Расчет незанятой ниши (свободный рыночный потенциал в кв.м).
- Определение «Белых пятен» - лучшие места для открытия и определение формата.

## Клиенты:





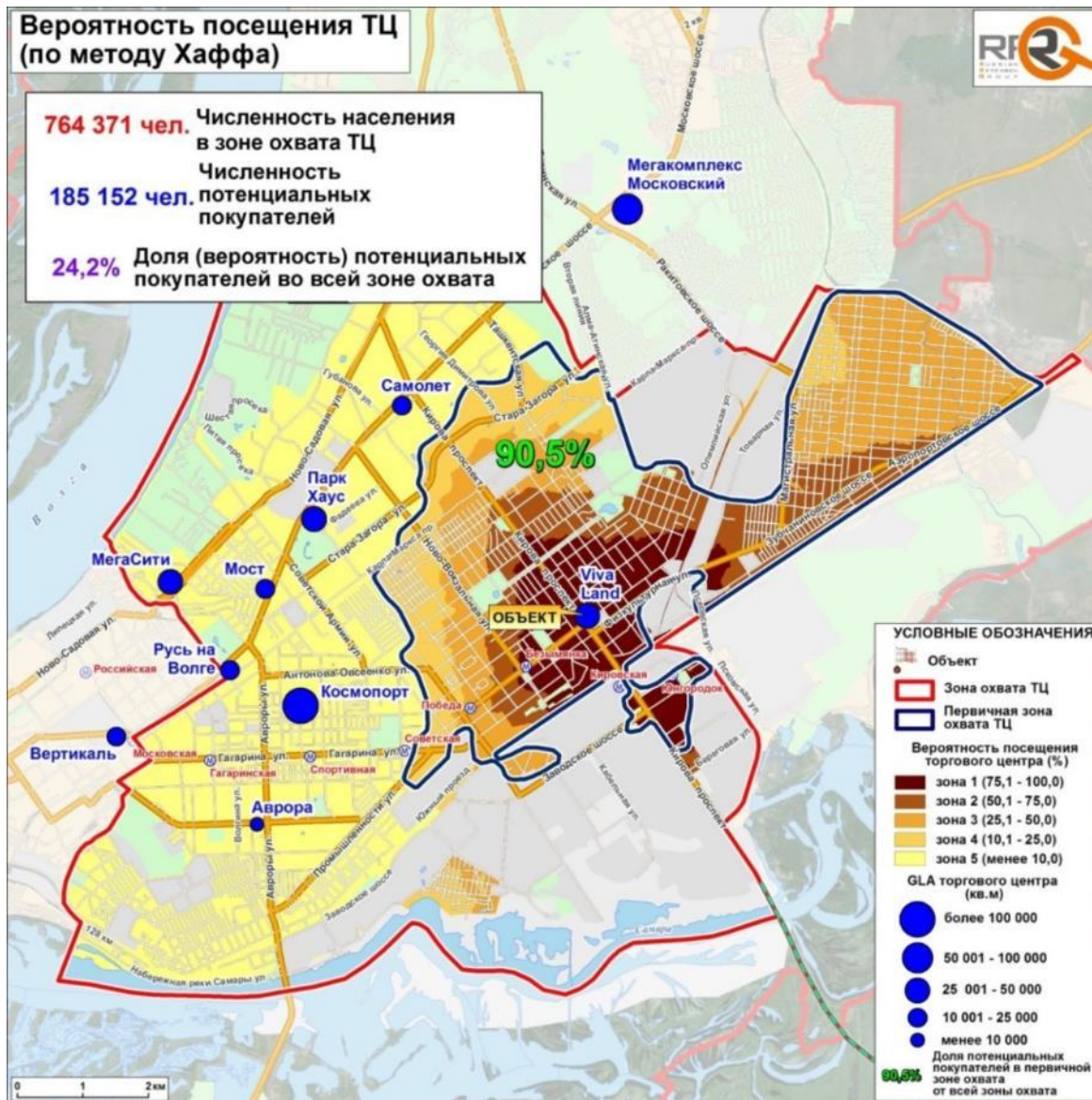
# «Белые пятна»



- Расчет незанятой ниши (свободный рыночный потенциал в деньгах).
- Возможность с математической точностью выразить недостаток торговых площадей в различных сегментах в конкретном месте.
- Определение «Белых пятен» - лучшие места для открытия и определение формата.

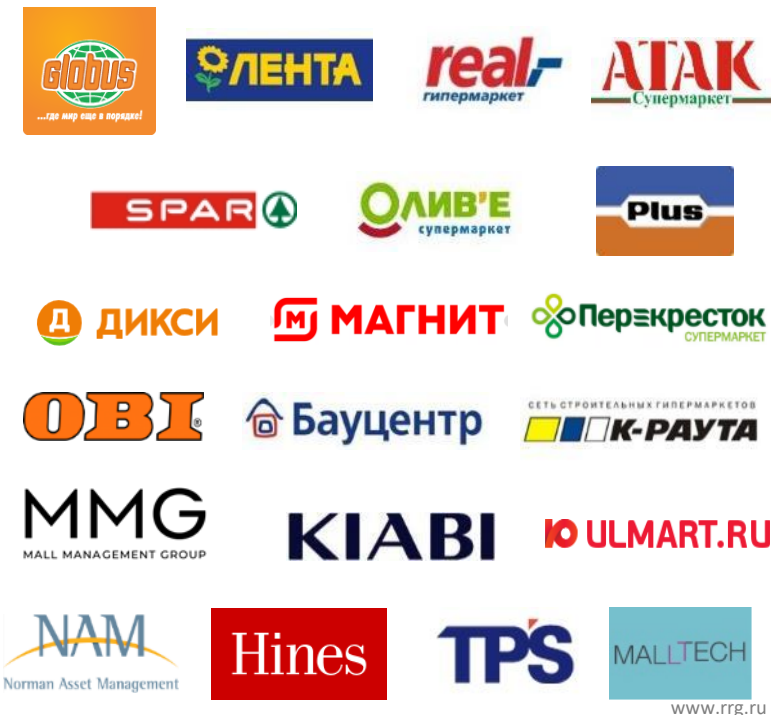


# Разработка моделей и оценка потенциального т/о магазина или ТЦ

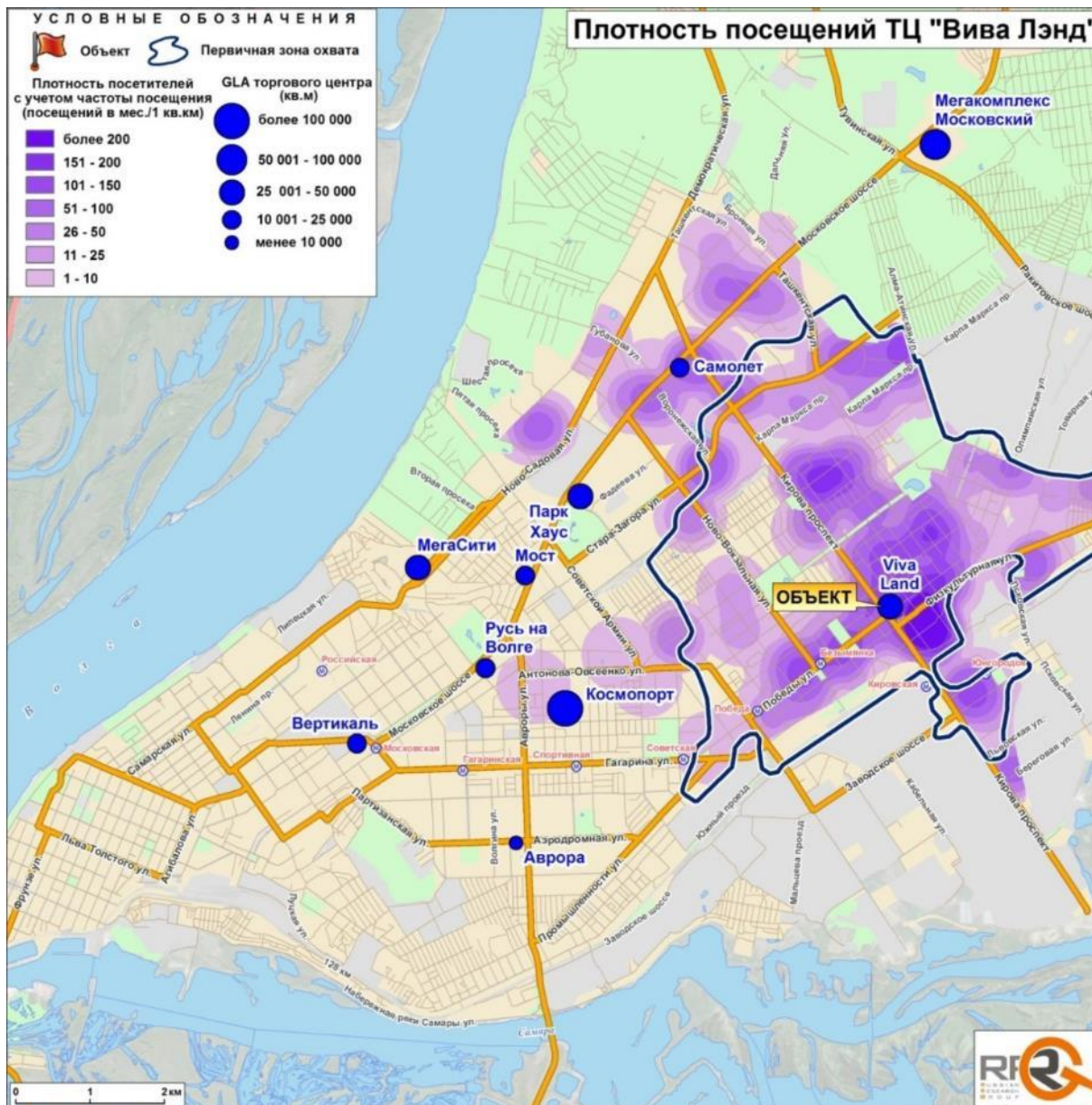


- Анализ местоположения.
- Определение зоны охвата.
- Конкурентный анализ.
- Определение вероятности посещения и доли проникновения.
- Оценка расходов, частоты посещения и среднего чека.
- Оценка посещаемости.
- Расчет потенциального товарооборота.

## Наш опыт:



# Гемаркетинговые исследования целевой аудитории и динамики рыночных показателей



## Количественные исследования:

- Уличных опросы.
- Телефонные опросы (CATI).
- Онлайн-опросы через мобильные устройства.

## Наблюдения:

- Замеры потоков.
- Ценовой мониторинг.

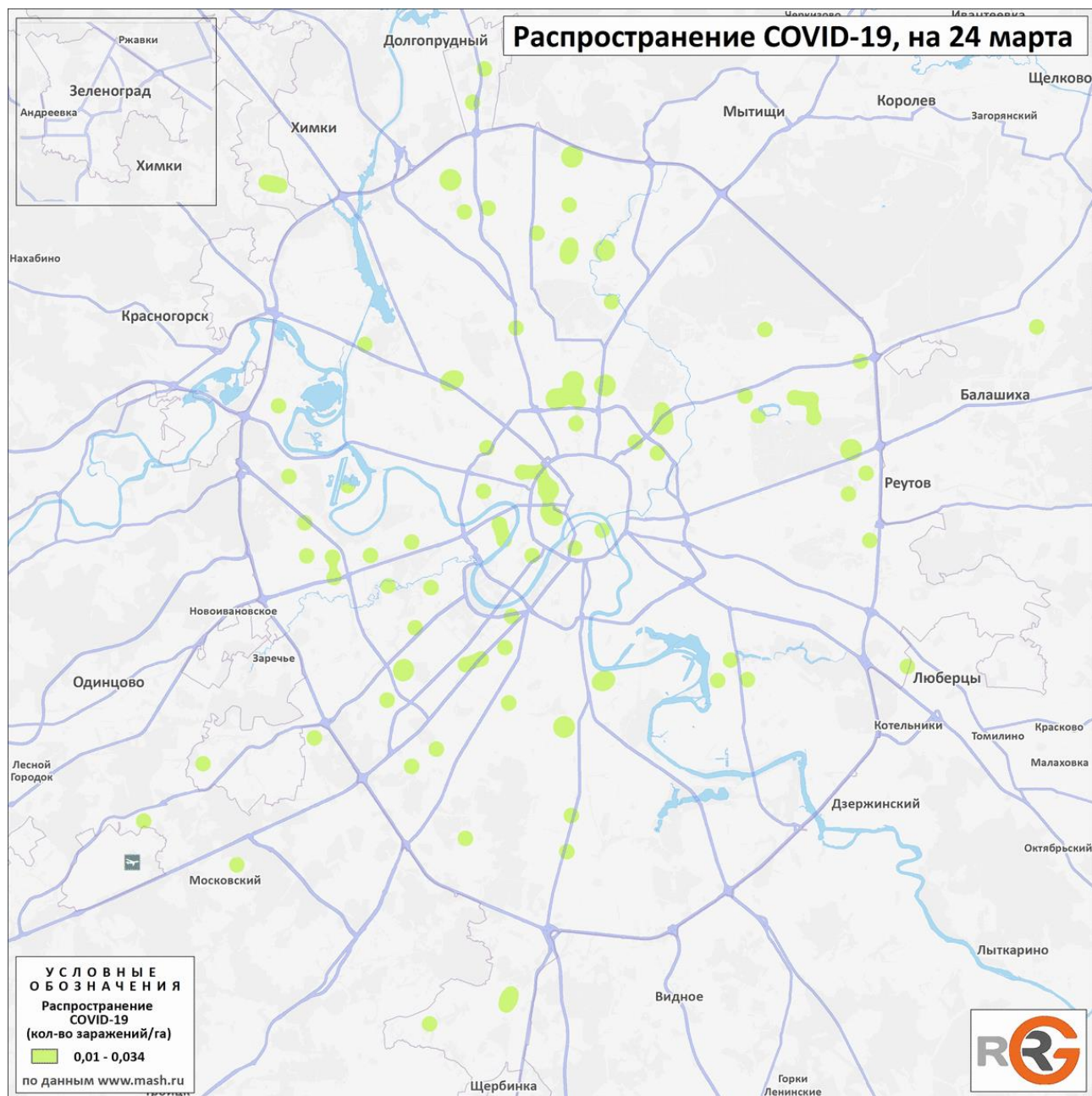


## ● Исследование ЦА через мобильные устройства



- **Использование онлайн-опросов** на основании BigData сотовых операторов позволяет получить ряд преимуществ перед классическими опросами.
- Возможность таргетирования **на определенную территорию** – жители зоны охвата;
- Возможность таргетирования **на определенную ЦА** – пол, возраст, различные целевые группы по интересам, ценностям, предпочтениям и пр.;
- **Дистанционный способ** – безопасность во время пандемии, удобство для респондентов;
- **Скорость и качество** проведения.

# ● Мониторинг территорий и разработка рекомендаций



- **Динамика** распространения COVID-2019.
- **Рекомендации карантинных мер** по размещению и работе социальной и коммерческой инфраструктуры.
- **Рейтинг привлекательности территорий** во время проведения карантина.
- **Изменение структуры ритейла и уровня вакансий.**



## ● Огромная территория – проблема мониторинга и анализа



- **Выбор городов и регионов с высоким потенциалом развития;**
- **Определение объема рынка, точки насыщения и уровня конкуренции;**
- **Выявление наиболее важных социально-экономических характеристик и показателей уровня развития торговой недвижимости;**
- **Классификация и рейтинги территорий на основе различных математических моделей;**
- **Предиктивные модели на основе методов машинного обучения.**

### Большие данные с географической привязкой:

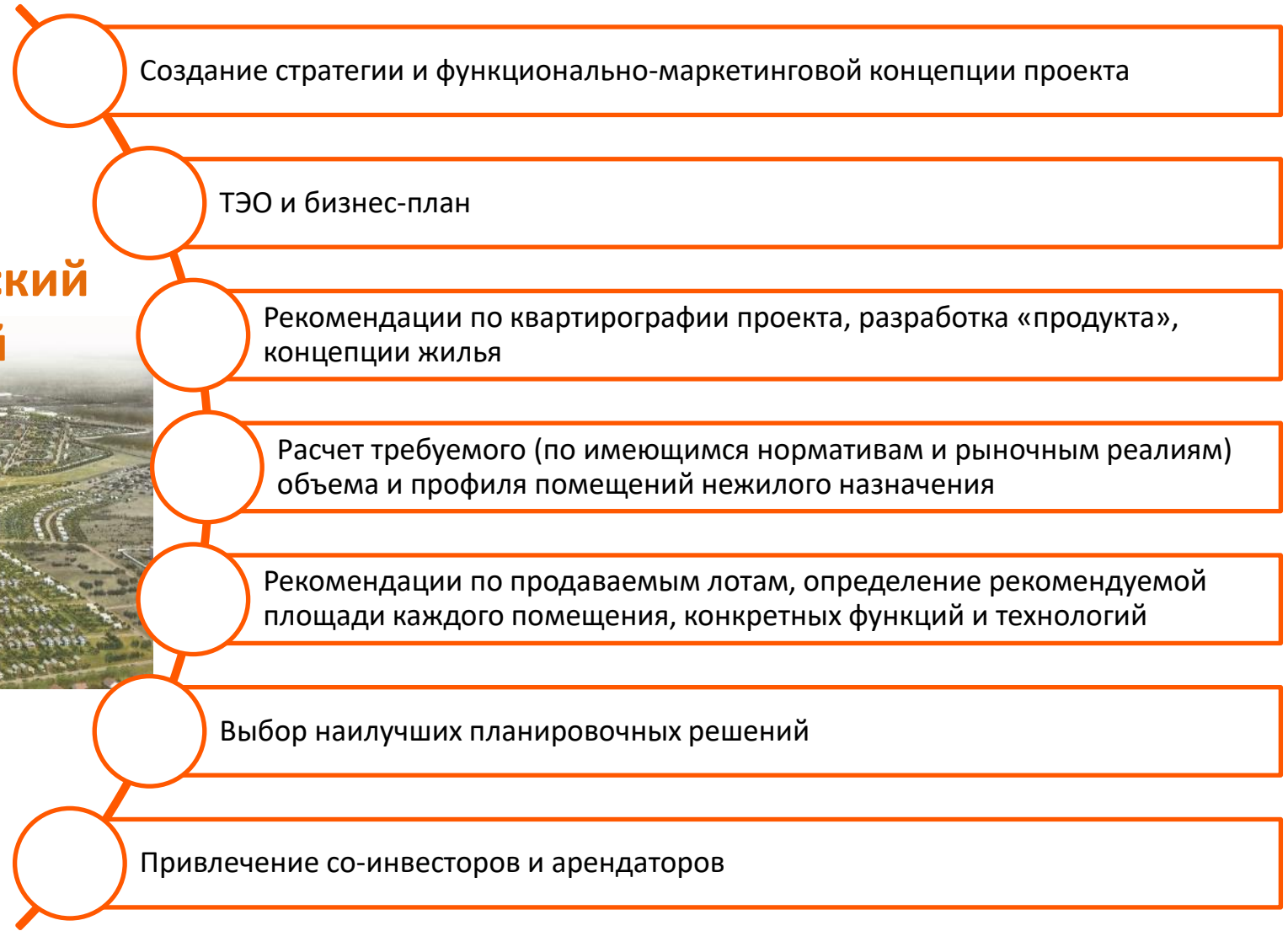
- **Согласно Всероссийской переписи населения 2010 в России было зарегистрировано более 155 тыс. населенных пунктов. Микроданные переписи позволяют проводить детальный анализ жителей.**
- **Более 56 млн домохозяйств. Данные ЦИК о количестве домохозяйств в каждом доме.**
- **Более 1 млн многоквартирных жилых домов. Открытые данные «Реформа ЖКХ» - десятки параметров домов.**
- **Миллионы объектов коммерческой и торговой недвижимости.**

# Проекты комплексного освоения территории





## КОТ= урбанистический кластер с идеей





Комплексное сопровождение проекта с 2011 года.

Коммерческие объекты – 236 000 кв.м

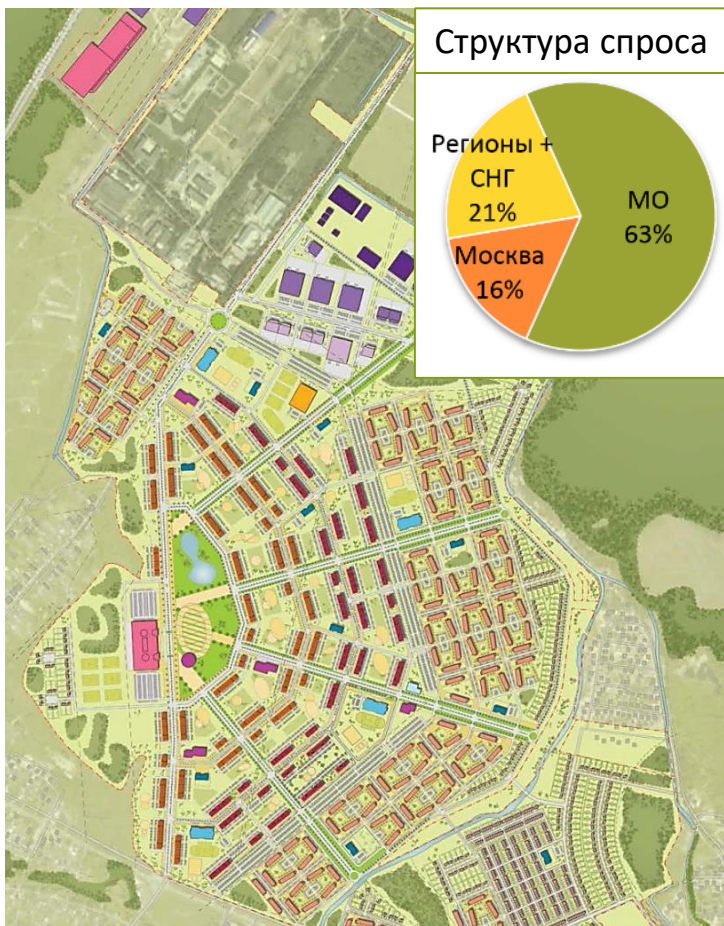
Жилье -760 000 кв.м (4 очереди)



## Что было сделано:

- Анализ урбанистической ситуации
- Кластерный анализ территории, расчет «дневного» и «ночного» населения в будущем, анализ конкуренции.
- Расчет эффективного баланса нежилых помещений в проекте
- Разработка рекомендаций по размещению коммерческих объектов: их состав, сочетание, объемы, функциональное наполнение, коммерческие условия, основные технические требования, размер и конфигурация, высота потолков, размер витрин, количество парковочных мест и пр.
- Разработка концепции отдельных объектов коммерческой недвижимости: торговый центр, ресторанный комплекс с фреш-маркетом, детский центр, спортивно-развлекательный центр и т.п.
- Формирование функциональной концепции стрит-ритейла
- Сопровождение процесса проектирования проекта, оптимизация планировочных решений





Площадь территории – 392 га. Жилье – 1,1 млн. кв.м

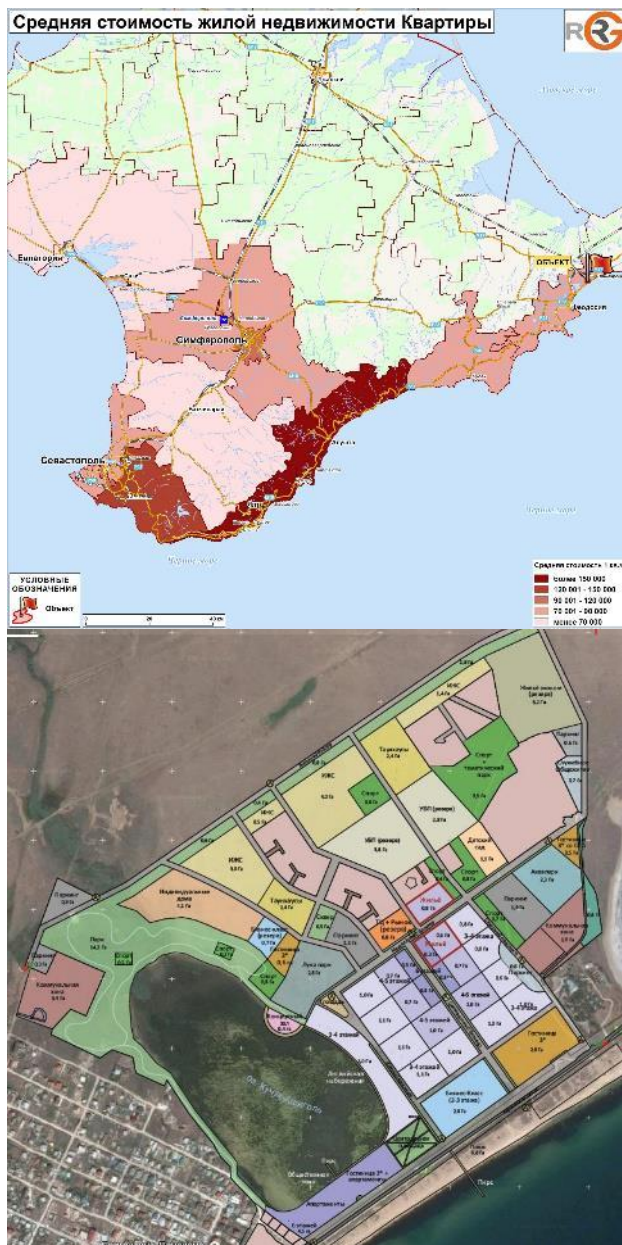


**Что было сделано:**

- Анализ местоположения проекта, кластерный анализ
- Анализ проектов комплексной застройки
- Определение перспективных вариантов использования объекта
- Маркетинговые исследования рынка
- Анализ потенциальной целевой аудитории
- Баланс проекта (создание полноценного жилого района эконом- и комфорт-классов с социальной, торговой и спортивно-оздоровительной инфраструктурой). Определение стратегии развития
- Рекомендации по концепции освоения территории
- Оценка сроков реализации проекта по этапам
- Разработка финансовой модели и проведение анализа инвестиционной привлекательности проекта
- Подготовка инвестиционных меморандумов
- *Градостроительная концепция застройки разработана профессиональным архитектурно-проектным бюро C Concept Design B.V. (Голландия).*





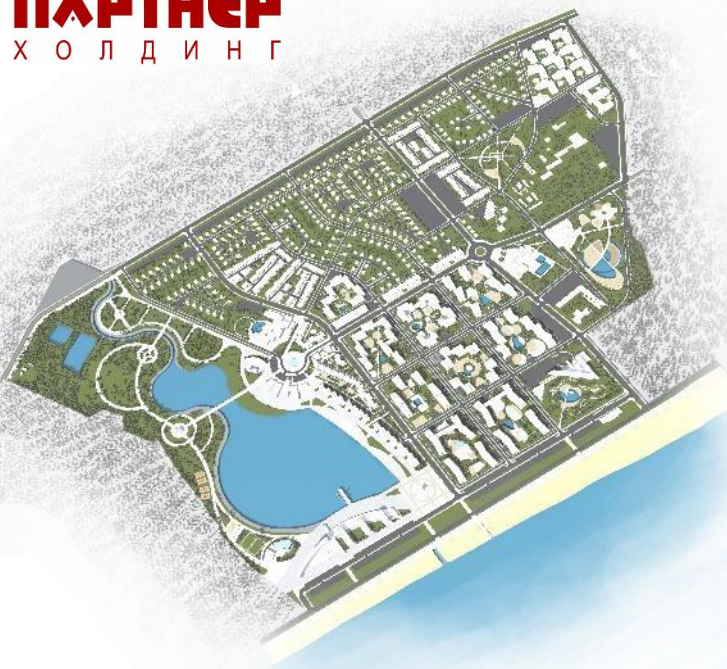


Площадь территории – 132 га. Жилье – 173 тыс. кв.м

Что было сделано:

- Анализ потенциала рынка в сфере жилой, загородной, курортной и коммерческой недвижимости
- Определение целевой аудитории проекта
- Разработка концепции застройки (жилье, инфраструктура (социальная, коммерческая, спортивная), гостиницы, торговый центр, благоустройство набережной, аквапарк, лунапарк, концертный зал, и т.п.)
- Инвестиционный анализ проекта

**ПАРТНЕР**  
ХОЛДИНГ

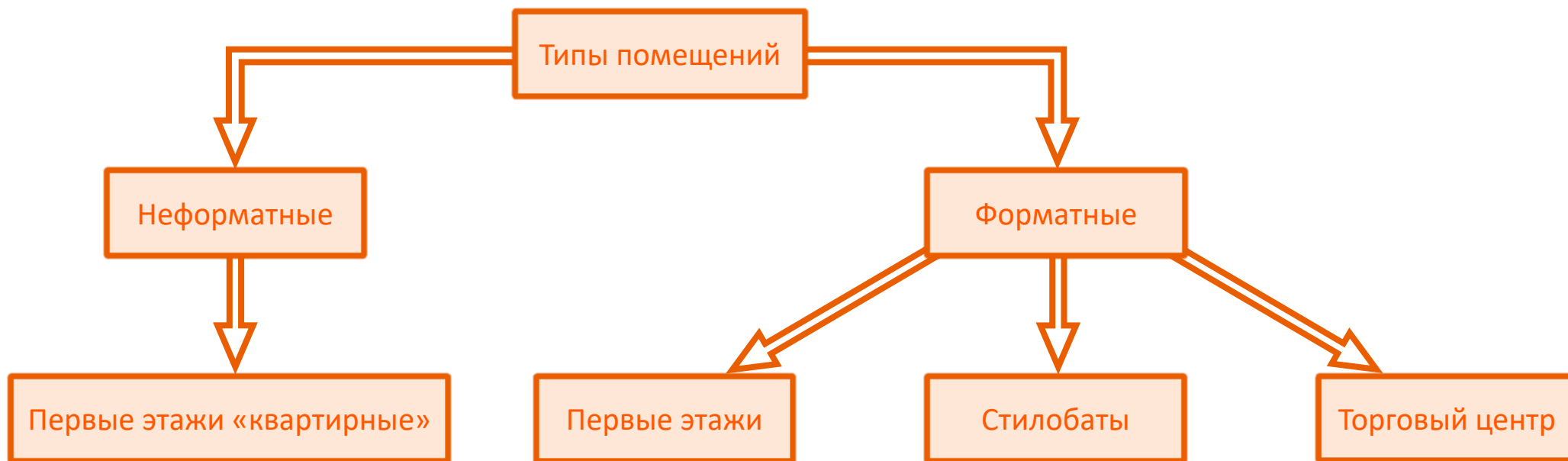




# Разработка концепции объектов инфраструктуры в ЖК



# ● Виды помещений в спальных районах





# Москва, Тушино



Общая площадь жилья – 512 тыс. кв.м.  
Площадь БЦ – 265 тыс. кв.м



## Что было сделано:

- Анализ местоположения, кластерный анализ, динамика численности дневного и ночного населения.
- Анализ конкуренции, инфраструктуры в БЦ и ЖК, бенчмарк.
- Расчет необходимого объема коммерческих помещений.
- Разработка рекомендаций по размещению коммерческих объектов: структура, зонирование.
- Прогноз доходной части проекта
- Оценка объемов и сроков реализации коммерческих помещений.



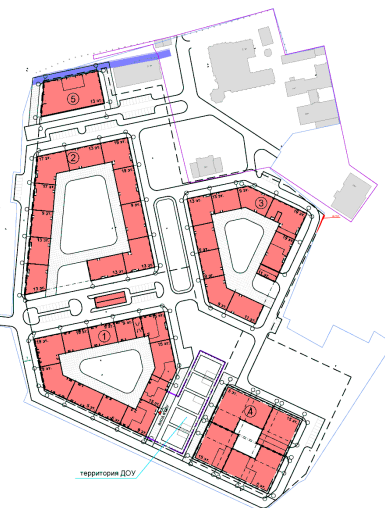
# ЖК «Серебряный фонтан». Москва, ул. Новоалексеевская, 16



## ЭТАЛОН



Площадь территории – 7,4 га. Площадь жилых корпусов – 163 тыс. кв. м. Нежилые помещения – 25,5 тыс. кв. м



### Что было сделано:

- Анализ конкурентного окружения по возможным направлениям использования помещений;
- Разработана концепция и позиционирование проекта;
- Концепция приспособления памятников архитектуры под коммерческое использование;
- Расчет требуемого объема и профиля помещений нежилого назначения;
- Рекомендации по объему и профилю объектов коммерческой и социальной инфраструктуры, а также внутренним планировочным решениям объекта.



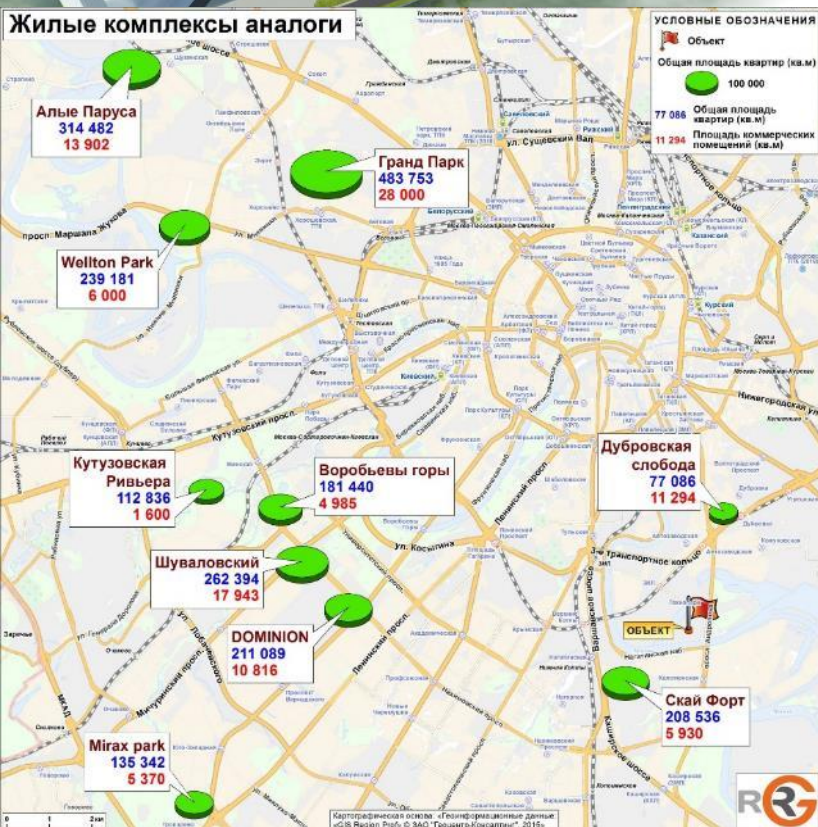
# ЖК Central Park. Москва, Проектируемый проезд 7024



## ЭТАЛОН



Площадь участка – 21,2 га  
 186 тыс. кв. м квартир бизнес-класса  
 Общий объем коммерческих площадей первых этажей – 10,9 тыс. кв.м.

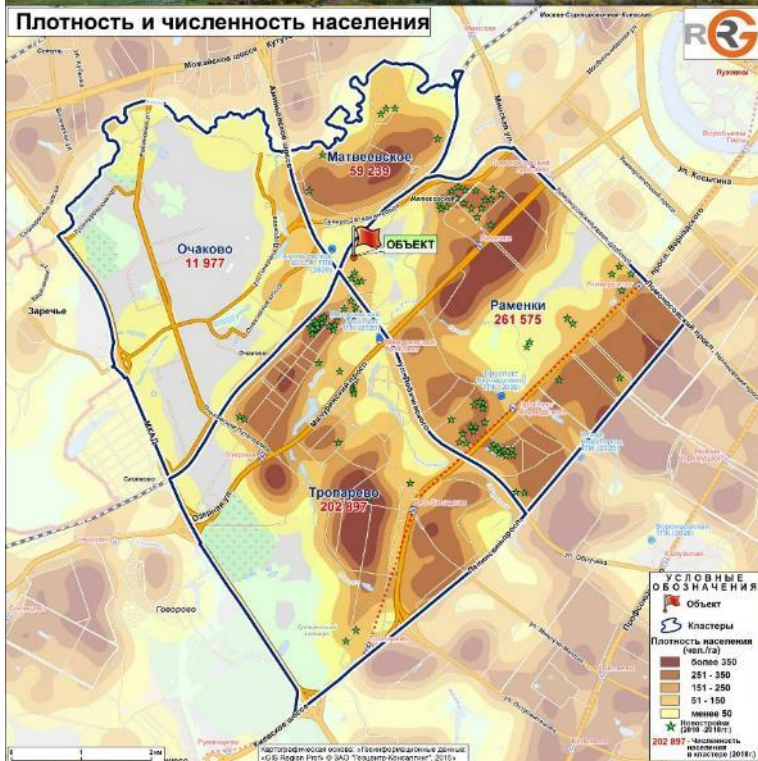


### Что было сделано:

- Анализ местоположения, кластерный анализ.
- Маркетинговые исследования, анализ инфраструктуры в ЖК.
- Бенчмарк российских и зарубежных аналогов.
- Расчет необходимого объема коммерческих помещений.
- Разработка рекомендаций по размещению коммерческих объектов: структура, зонирование.
- Прогноз цен продаж и ставок аренды.



# ЖК Крылья. Москва, ул. Лобачевского, вл. 120



Площадь участка – 8 га  
Площадь квартир – 113,4 тыс. кв.м  
Коммерческие площади на первых этажах – 4,1 тыс. кв.м

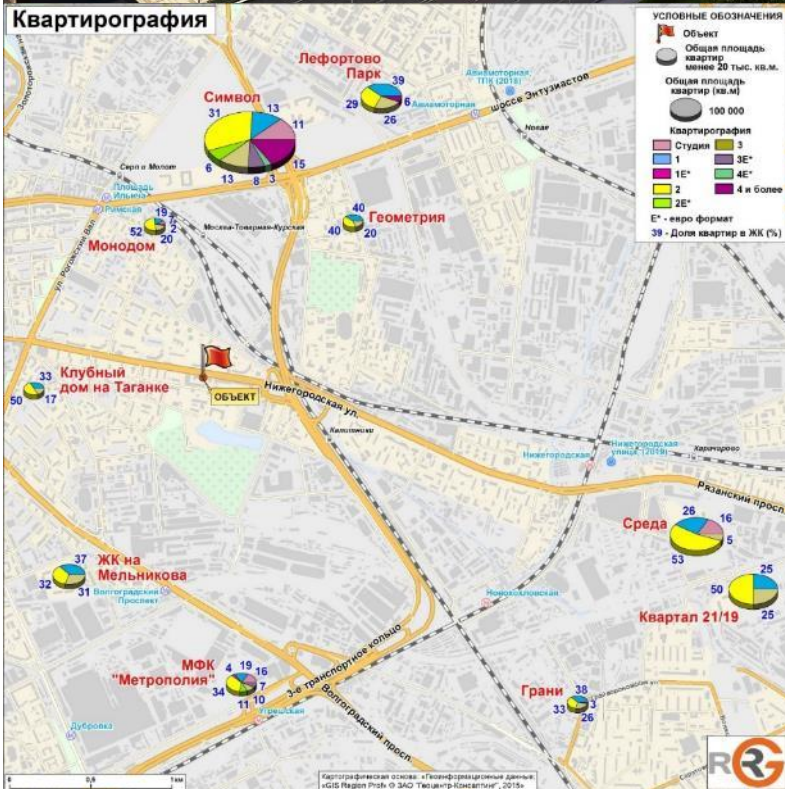


## Что было сделано:

- Анализ местоположения, кластерный анализ.
- Маркетинговые исследования, анализ инфраструктуры в ЖК.
- Бенчмарк российских и зарубежных аналогов.
- Расчет необходимого объема коммерческих помещений.
- Разработка рекомендаций по размещению коммерческих объектов: структура, зонирование.
- Прогноз цен продаж и ставок аренды.
- Прогноз динамики продаж.



# ЖК LOFT.FM. Москва, ул. Нижегородская, дом 32, стр. 3



Площадь земельного участка: 4,5 тыс. кв. м.  
Общая площадь здания: 14,4 тыс. кв. м



## Что было сделано:

- Маркетинговые исследования рынка;
- Разработана концепция и позиционирование проекта;
- Рекомендации по размещению апартаментов на Объекте.
- Рекомендации по коммерческой инфраструктуре, план аренды (продажи) объектов (арендные ставки, цены продаж)

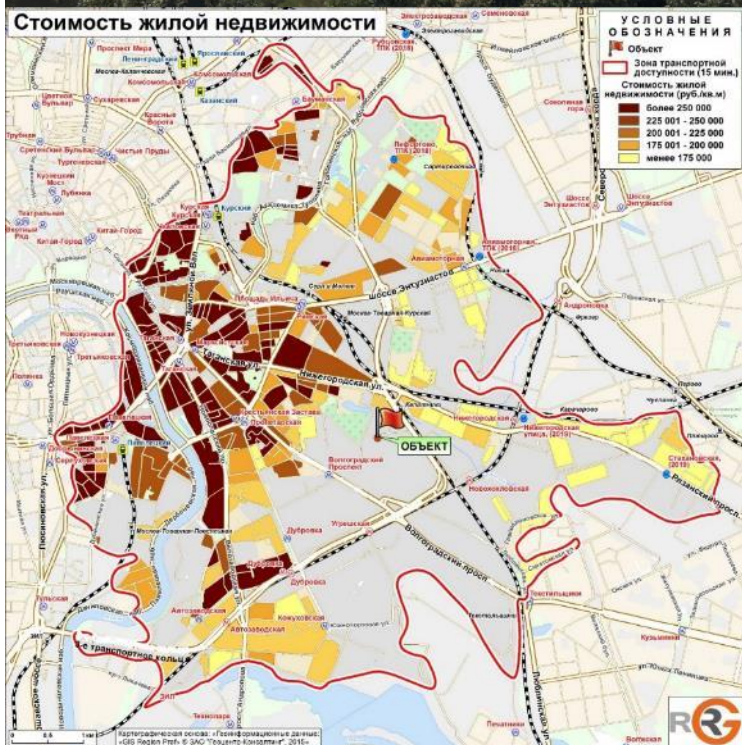
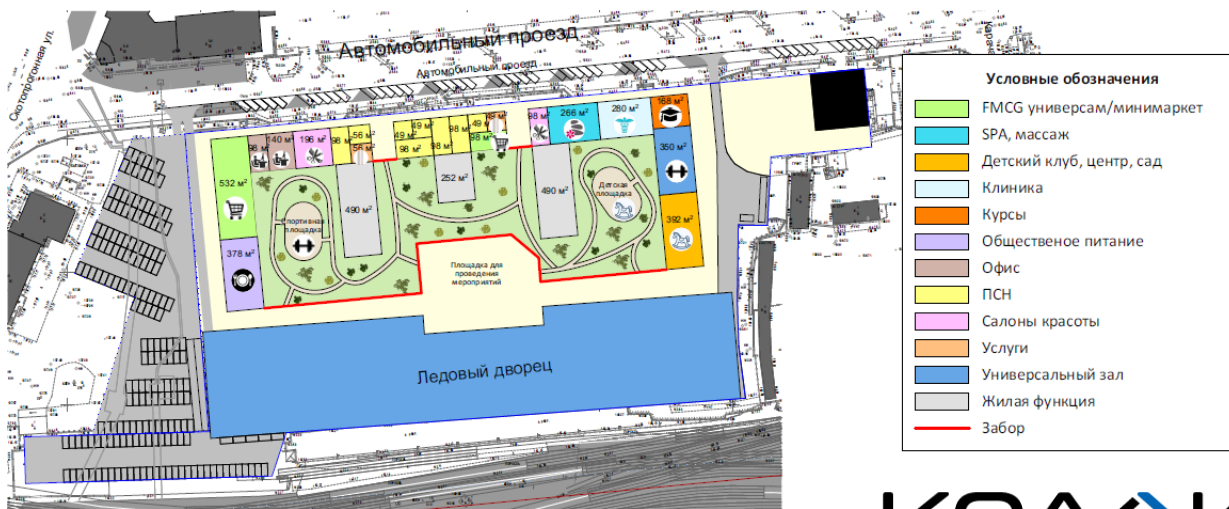




# ЖК. Москва, Автомобильный проезд



Площадь участка: 3,0 га  
 Площадь застройки 58 тыс. кв. м + Ледовый дворец

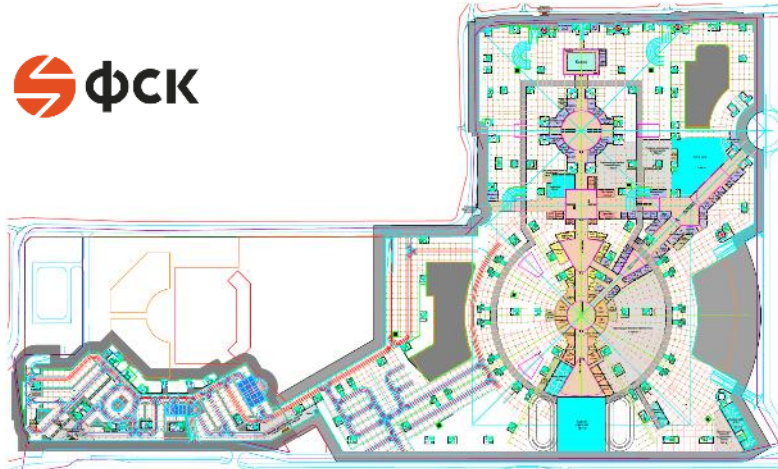


## Что было сделано:

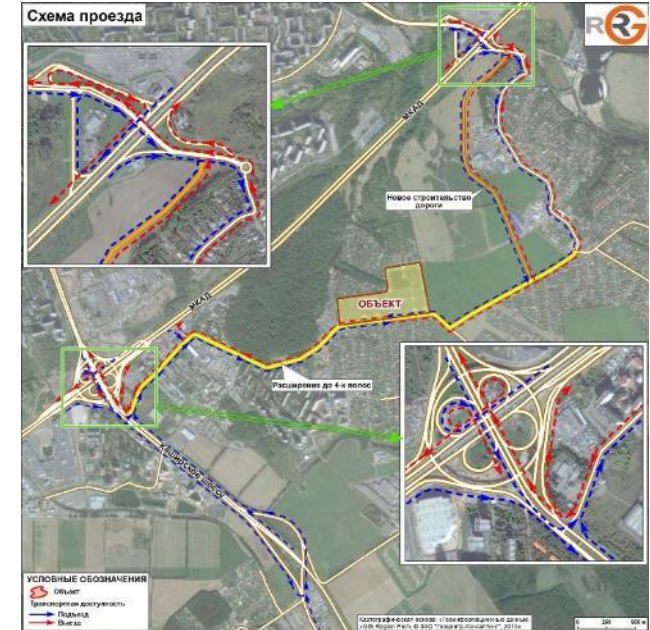
- Маркетинговый аудит проекта
- Анализ местоположения
- Маркетинговые исследования рынка торговой, жилой недвижимости и апартментов
- Разработка концепции застройки участка
- Рекомендации по концепции проекта, квартирографии, дополнительной инфраструктуре.
- Прогноз цен продаж, ставок аренды.
- Анализ экономической эффективности проекта.



# ЖК Римский. Московская область, Ленинский район



Участок – 24,6 га. Площадь квартир – 300 тыс. кв. м.  
24 тыс. кв. м коммерческой инфраструктуры.



## Что было сделано:

- Анализ местоположения
- Маркетинговые исследования рынка
- Анализ аналогичных жилых комплексов в МО
- Предброкеридж
- Разработка концепции объектов коммерческой недвижимости: функционал, площади, планировочные решения
- Прогноз доходной части проекта





# ЖК Сколковский. Московская область, г. Одинцово



Участок – 24,4 га.  
Площадь квартир – 300 тыс. кв. м.  
24 тыс. кв. м коммерческой инфраструктуры.



## Что было сделано:

- Анализ местоположения
- Маркетинговые исследования рынка
- Предброкеридж
- Разработка концепции объектов коммерческой недвижимости: функционал, площади, планировочные решения
- Рекомендации по использованию площадей паркинга
- Прогноз доходной части проекта

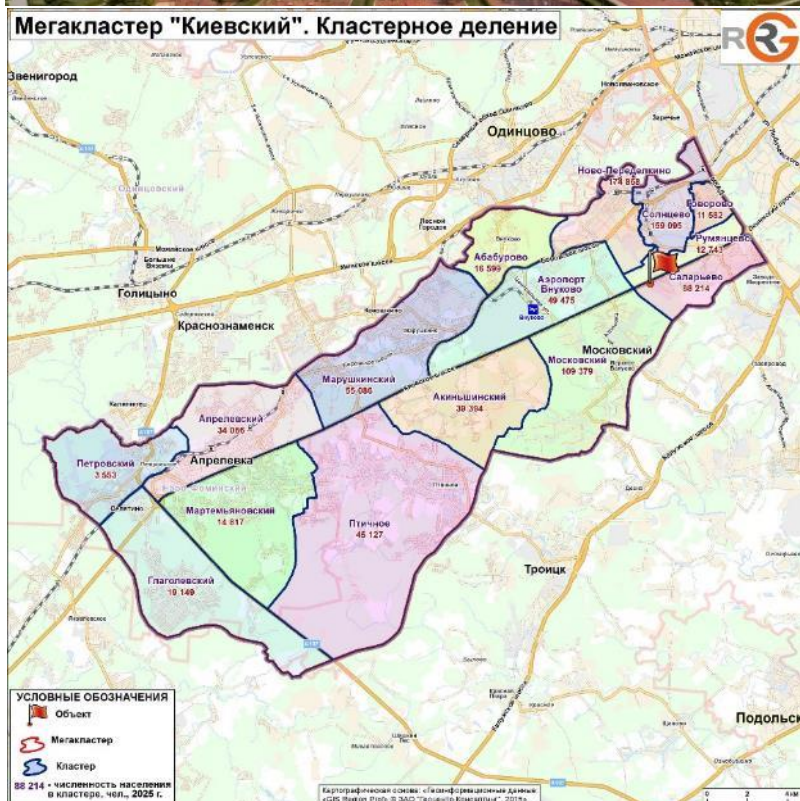




# ЖК Филатов Луг. Москва, поселение Московский



Участок – 36 га.  
Общая площадь жилья – 286 тыс. кв.м



## Что было сделано:

- Анализ проекта и местоположения
- Маркетинговые исследования рынка
- Рекомендации по отдельно стоящим объектам коммерческой недвижимости (торговый центр с МФК)
- Рекомендации по объему коммерческих помещений на первых этажах жилых домов

**Разработка концепции,  
редевелопмент существующих  
объектов**



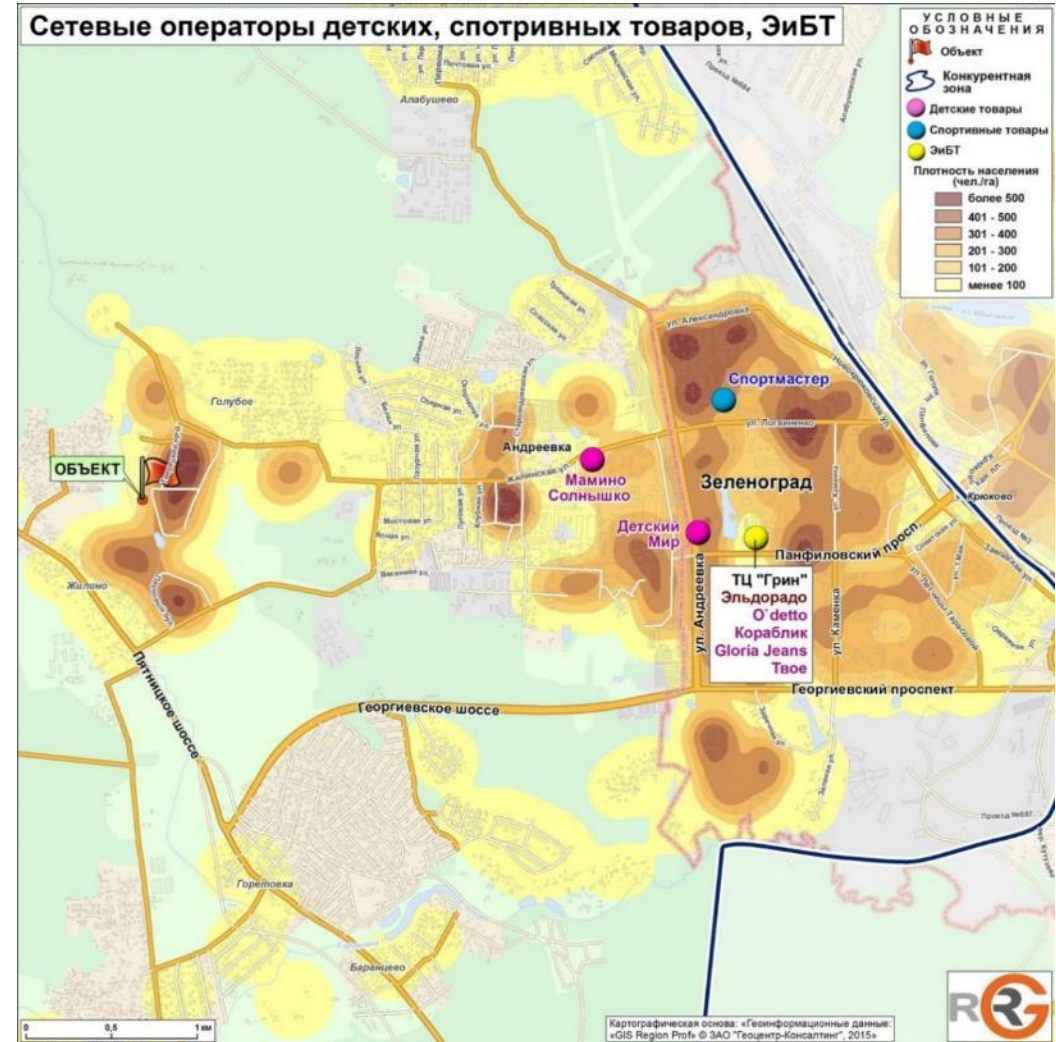
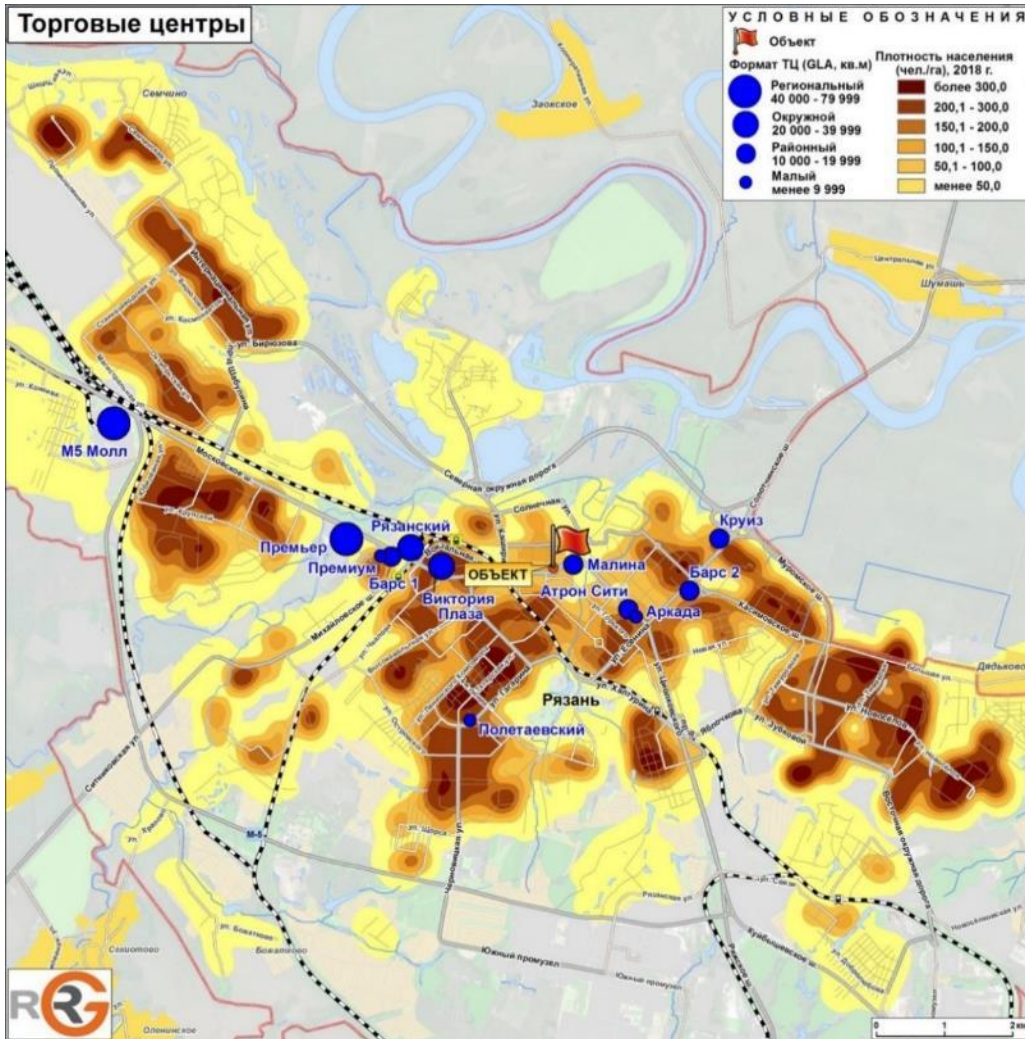


# ● Анализ местоположения: примеры



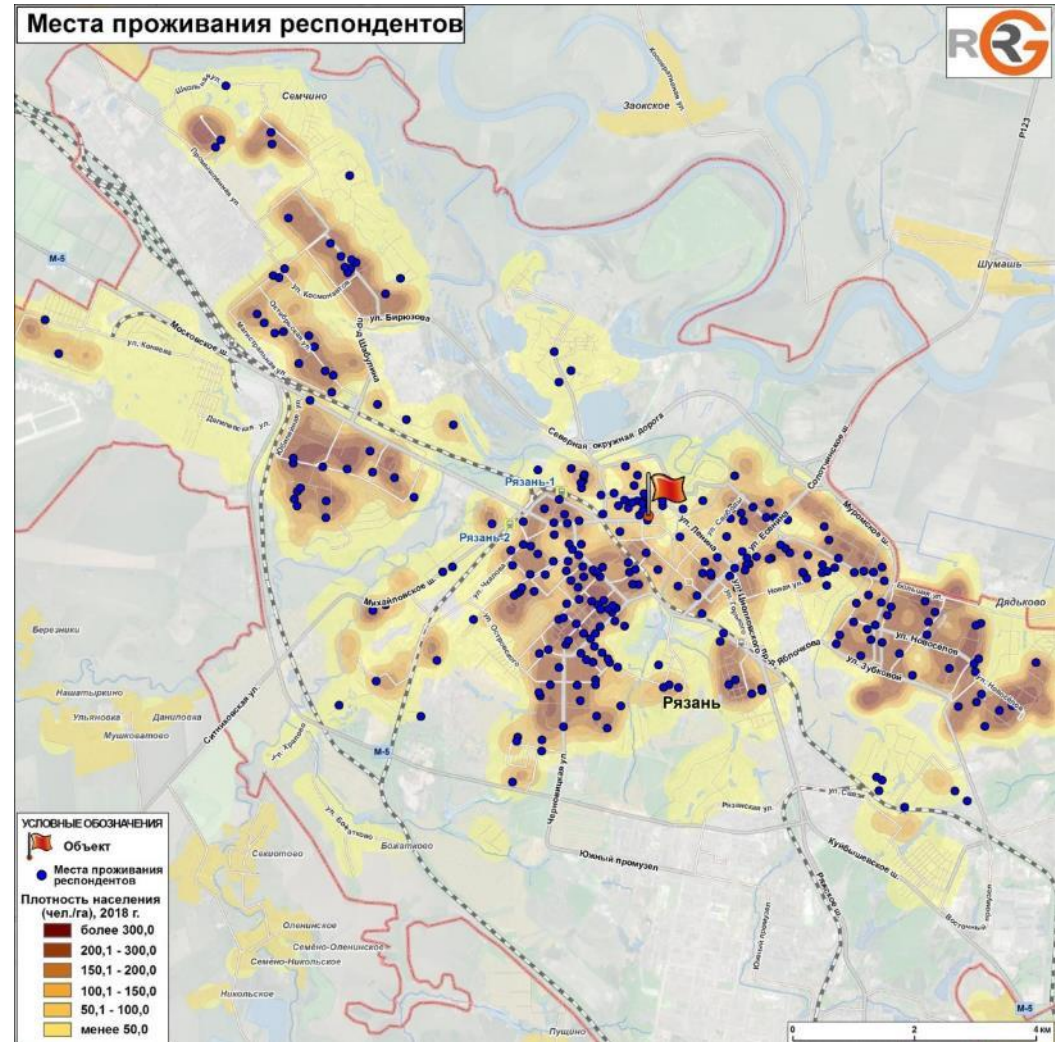
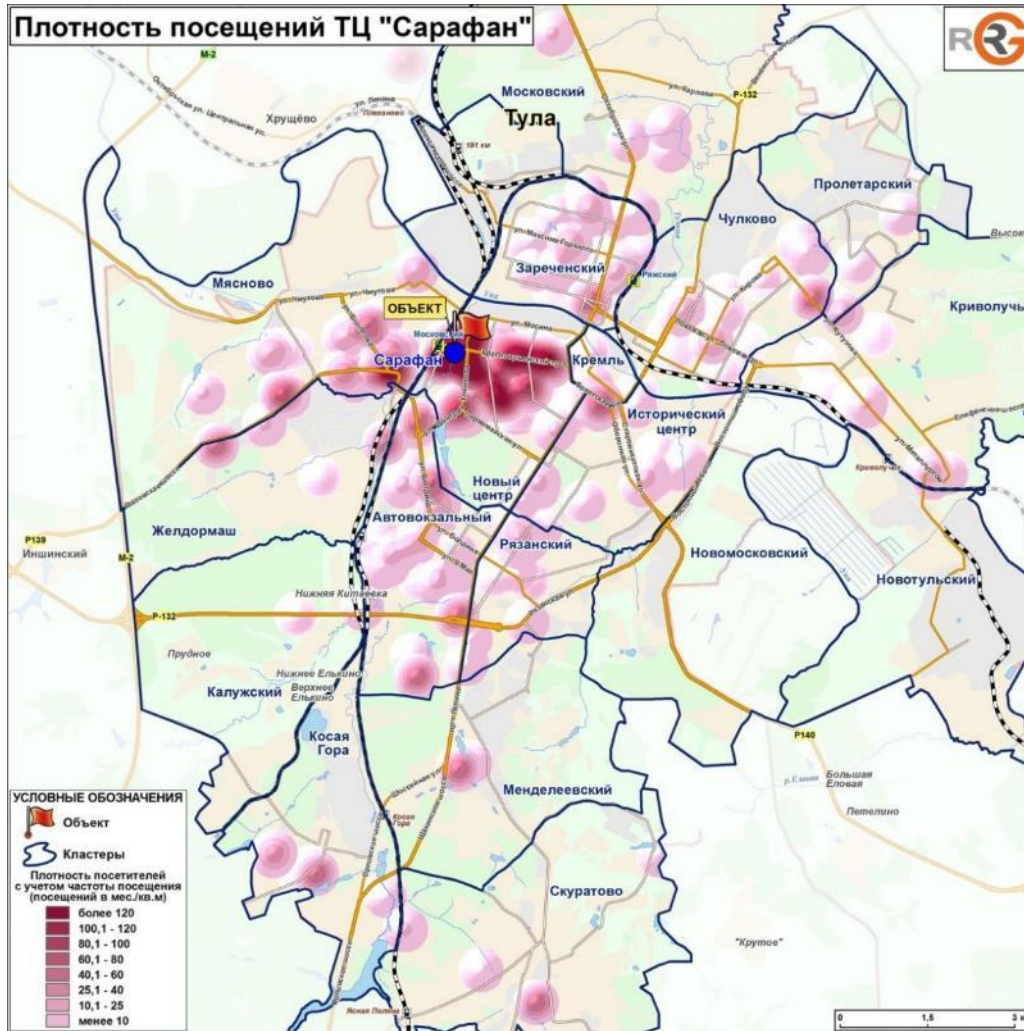


# ● Анализ конкуренции: примеры





# ● Анализ потребителей ТЦ: примеры



# ● Потребительское поведение: торговый центр (пример)

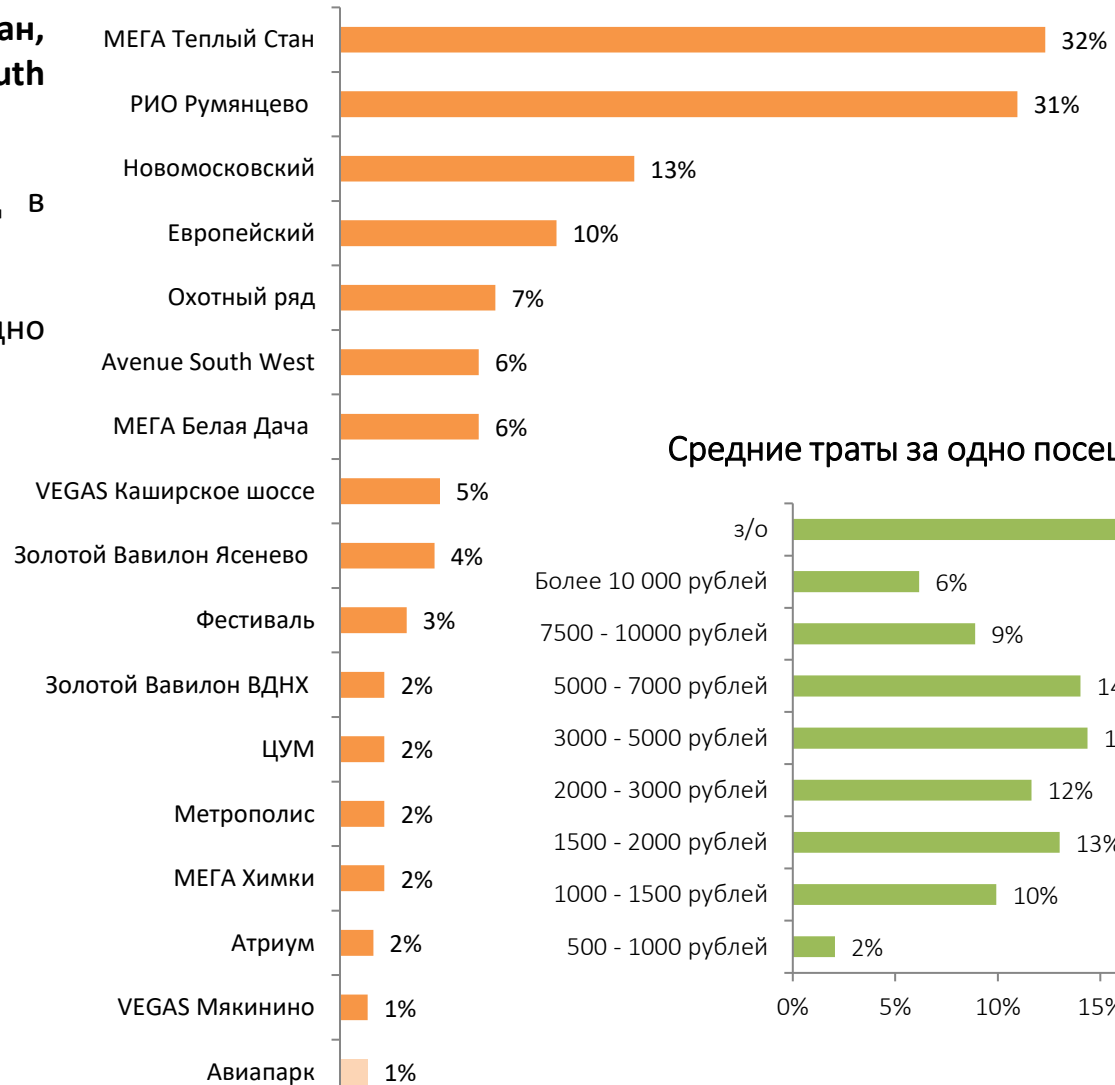


По результатам опроса самыми посещаемыми объектами стали (не считая те ТРЦ, где проводился опрос): **МЕГА Теплый Стан, Европейский, Охотный ряд и Avenue South West.**

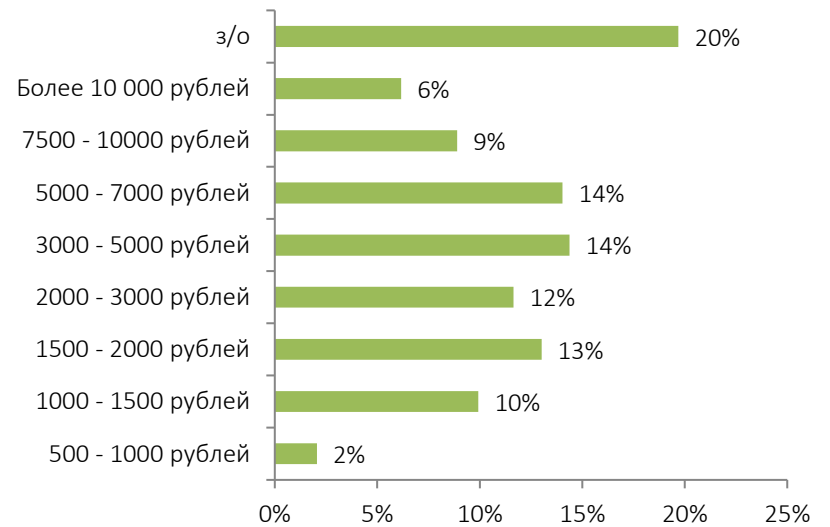
**Каждый третий** респондент посещает ТЦ в среднем 2 раза в месяц.

Примерно **треть** респондентов тратят за одно посещение больше **5 тыс. руб.**

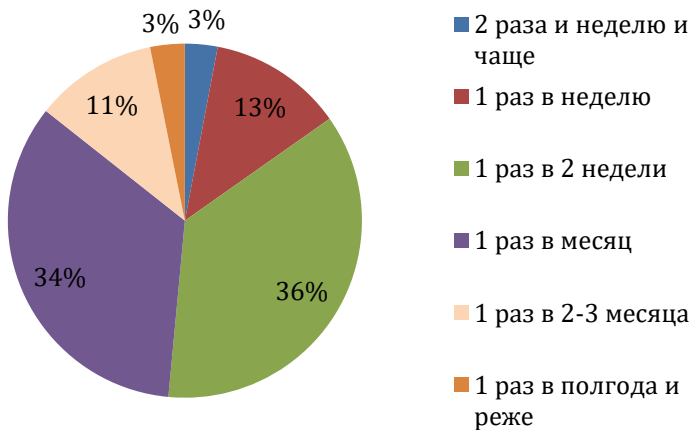
Посещаемые ТЦ



Средние траты за одно посещение



Посещение ТЦ





## ● Определение потенциала рынка, выявление рыночных ниш (пример)



Вид продукта	Обеспеченность 2022 год		Точка насыщения , кв. м/1000 чел.)	Потенциал, кв. м
	кв.м	кв.м/1000 человек		
<b>0-5 минутная зона транспортной доступности (47,6 тыс. человек)</b>				
FMCG универсамы и супермаркеты	4 617	97	115	<b>860</b>
<b>0-10 минутная зона транспортной доступности (113,9 тыс. человек)</b>				
Малые торговые центры	12 289	108	115	<b>808</b>
Районные торговые центры	127	1	100	<b>11 261</b>
Детские товары	615	5	22	<b>1 890</b>
<b>0-20 минутная зона транспортной доступности (963,3 тыс. человек)</b>				
Окружные торговые центры	116 701	121	75	<b>-44 456</b>
Региональные торговые центры	188 332	196	75	<b>-116 087</b>
Суперрегиональные торговые центры	152 677	158	45	<b>-109 330</b>
FMCG гипермаркеты	89 922	93	75	<b>4 478</b>
Мебель все форматы	49 582	51	20	<b>-30 317</b>
ЭиБТ	19 401	20	16	<b>-3 989</b>
Спорттовары	13 154	14	10	<b>-3 522</b>

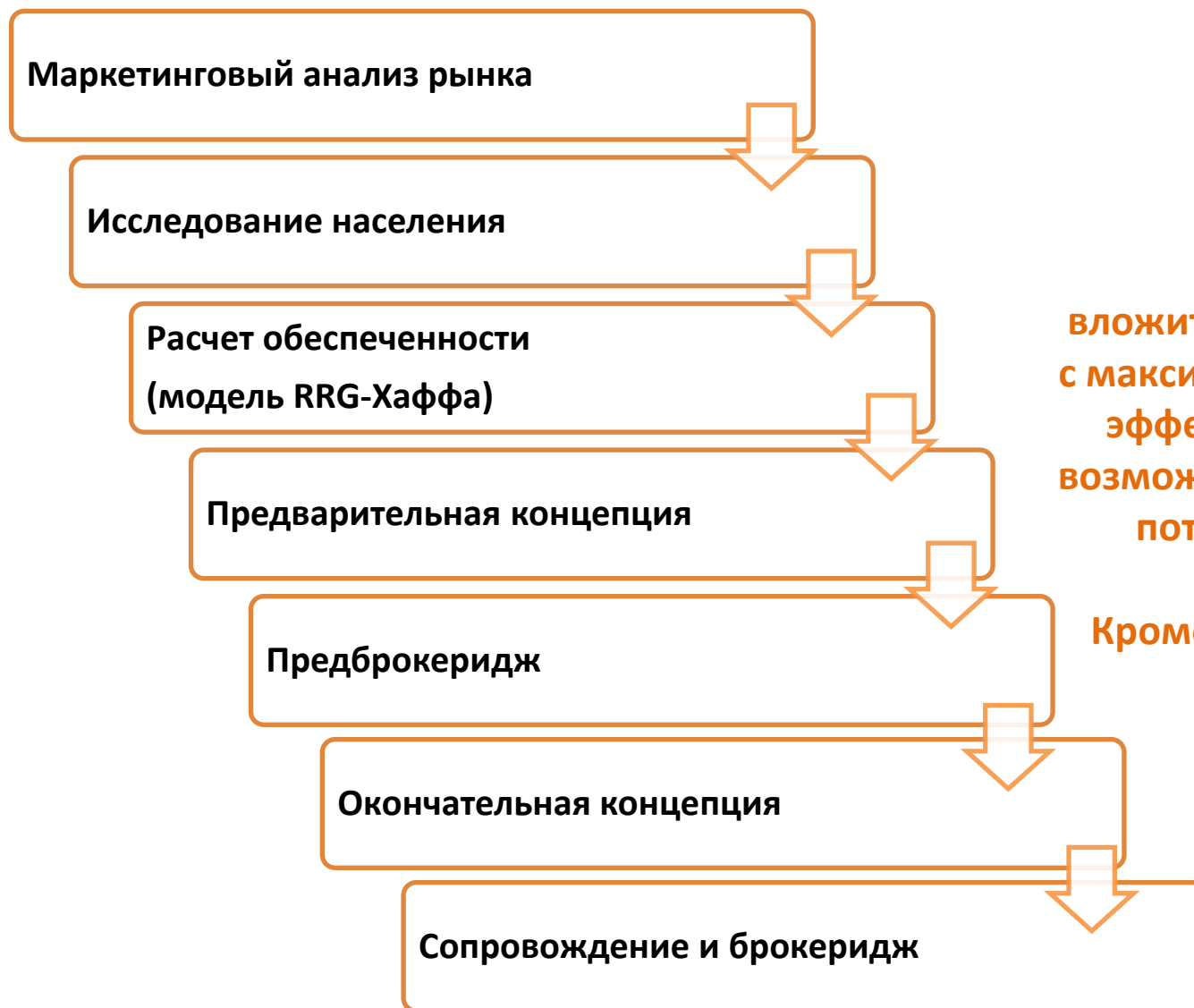
Потенциал рынка рассчитывается через обеспеченность жителей конкурентной зоны арендопригодными торговыми площадями и измеряется в расчете на каждую 1000 ее жителей. Размер потенциала определяется как разница между расчетной фактической обеспеченностью и предельной обеспеченностью (точкой насыщения). Итоговый объем рыночной ниши в квадратных метрах определяется как произведение вычисленного удельного показателя обеспеченности и численности населения конкурентной зоны.

При этом для разных арендаторов и торговых центров разных масштабов определяется разная конкурентная зона, в зависимости от того, сколько времени готов потратить потребитель

По итогам анализа в ближайших конкурентных зонах (0-5 и 0-10 минут на автомобиле) к 2022 году будет иметься потенциал в нишах **районные торговые центры, универсамы и супермаркеты FMCG, детские товары.**

**С точки зрения торговых форматов более–менее устойчивый потенциал есть только в супермаркетах FMCG.**

## ● Разработка концепции ТЦ



**Главная идея-  
вложить в проект ту концепцию, которая  
с максимальной вероятностью наиболее  
эффективно будет использовать все  
возможности локации, и реализовать все  
потребности целевой аудитории!**

**Кроме того в концепции должна быть  
ключевая идея!**



## ● Расчет основных показателей экономики проекта: примеры



Наименование показателя, ед. измерения	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4
Выручка от продажи, тыс. руб.	256 000	214 750	120 000	307 000
Суммарные затраты с учетом всех налогов и агентских вознаграждений, тыс. руб.	227 000	193 621	107 529	251 840
Баланс проекта (выручка минус затраты), тыс. руб.	29 000	21 129	12 471	55 160
Рентабельность затрат	13%	11%	12%	22%

Наименование показателя, ед. измерения	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.	4 325	436	2 692	24 433
Внутренняя норма доходности (IRR) (номинальная ставка)	17,2%	15,3%	18,4%	26,9%
Период окупаемости инвестиций, лет	2,8	2,9	2,2	2,7
Индекс прибыльности инвестиций	1,025	1,003	1,035	1,133
Сумма вложений инвестора в проект (потребность в денежных средствах), тыс. руб.	189 594	167 008	84 066	201 007

# ТРЦ Ривьера, г. Москва, Автозаводская ул., 18. Анализ потенциала, «мягкая реконцепция», брокеридж

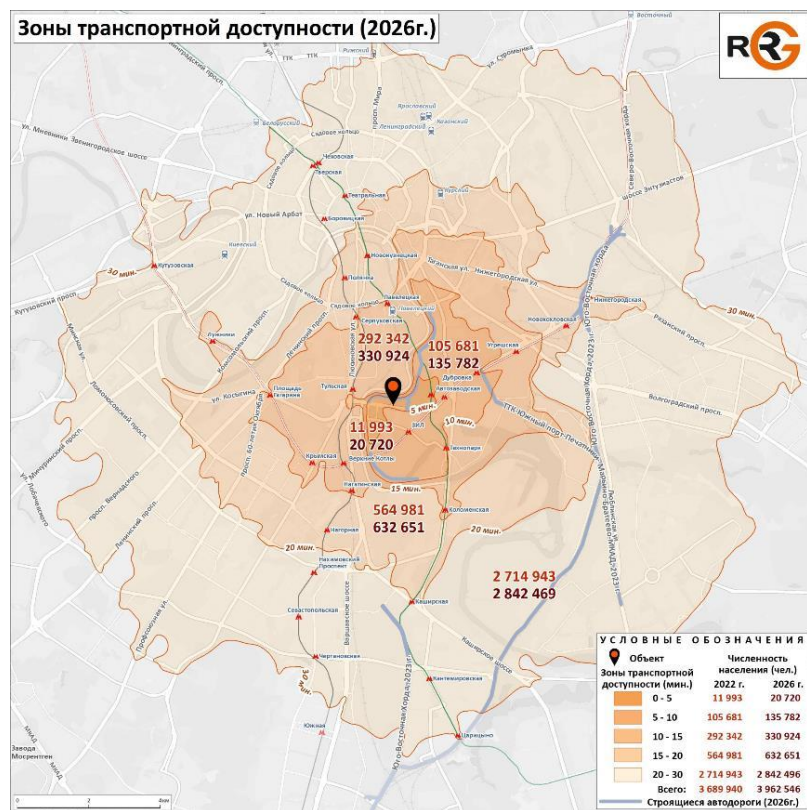


## Характеристики объекта:

Общая площадь: 298 000 кв. м  
Арендная площадь: 100 000 кв. м  
Больше 200 арендаторов

## Что было сделано:

- Комплексный аудит проекта, в т.ч. эффективность работы операторов
- Исследование покупателей
- Прогноз роста товарооборота с учетом изменения зоны охвата и окружения
- Тестирование гипотезы по созданию городского аутлета
- Заключение о стратегии развития центра: продуктивное наполнение, баланс арендаторов, маркетинг
- Брокеридж проекта в соответствии с выбранной стратегией без его закрытия – «мягкая» реконцепция





● **Торговая галерея в составе МФК Technopark Plaza,  
г. Москва, пр-т Андропова, 10. Брокеридж проекта**



**Характеристики объекта:**

Общая площадь: 57 500 кв. м

Торговая галерея (GLA): 3 400 кв. м

**Что было сделано:**

- Брокеридж проекта с учетом изменившейся зоны охвата и транспортной ситуации
- Подготовка гис-аналитических материалов для арендаторов
- Проведен тендер на выбор оператора фудхолла
- Привлекли оператора «Вкусно и Точка» на 450 м2 с обновлением планировочного решения под размещение оператора, совместно с командой найдены технологические решения для размещения. К открытию – сентябрь 2023
- Среди других операторов: «Правда кофе», «Лавандерия» и др.



**ТРЦ Смола, г. Смоленск, мкр Королевка, улица Маршала Еременко.  
Концепция, сопровождение, брокеридж**



**Характеристики объекта:**

GBA 14 000 кв. м

GLA 10 000 кв. м

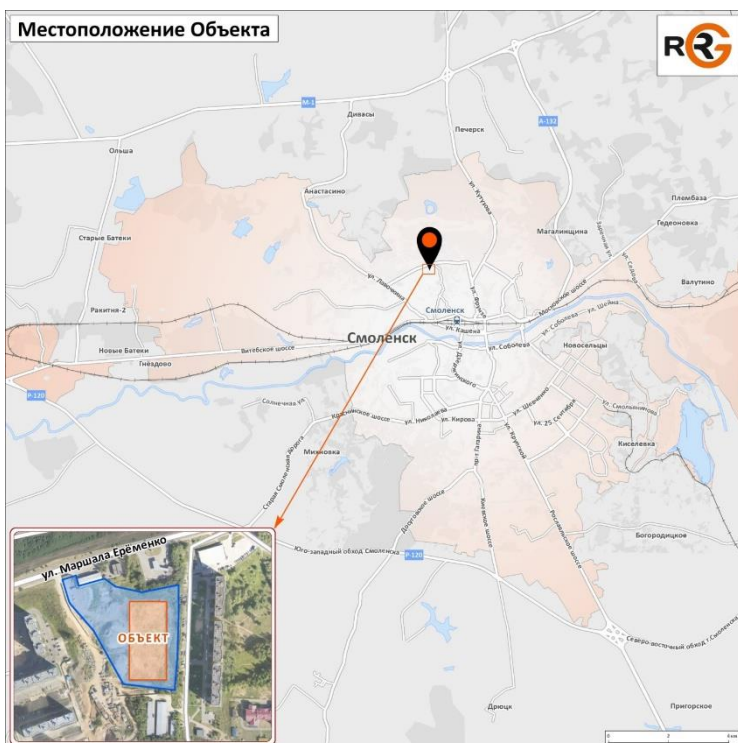
**ГОРОДСКОЙ  
КУРОРТ  
ТЕРМЫ**



**Открытие IV квартал 2023 года**

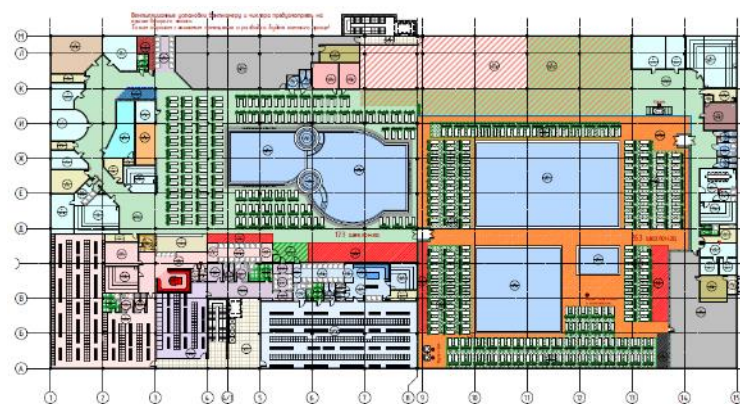


# ТРЦ Смола, г. Смоленск, мкр Королевка, улица Маршала Еременко. Концепция, сопровождение, брокеридж



## Что было сделано:

- Разработана концепция ТРК, проведен тендер на архитектора и брендинговое агентство, участвовали в нейминге, формировании позиционирования и айдентики
- Брокерское сопровождение проектирования, адаптация планировок под актуальные форматы, составление арендной политики и арендного плана
- Участвовали в привлечении оператора термального курорта – организация проперти туров, переговоров, анализ предложений, выбор оптимального для заказчика
- Идет активный брокеридж проекта. Ввод в эксплуатацию – весна 2024. В переговорах Детский мир, ДНС, Подружка и др.





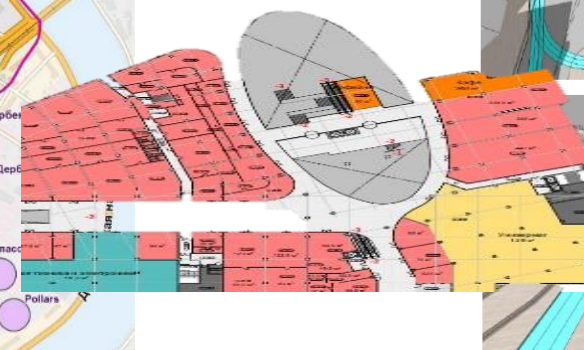
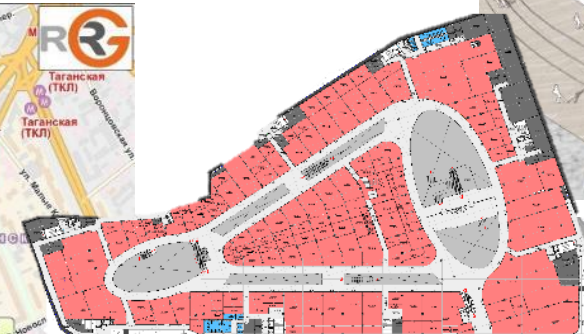
# ● ТРЦ «Павелецкая Плаза». г. Москва, Павелецкая площадь



## Что было сделано:

- Аудит разработанной концепции и выработка рекомендаций по оптимизации концепции;
- Определение целевой аудитории и ее характеристик;
- Расчет маркетинговых показателей Объекта с помощью модели RRG – Хаффа.

Общая площадь	73 000 кв. м
Арендная площадь	33 100 кв. м
Паркинг	Подземный, 420 м/м









## ТЦ в ЖК «Сердце Столицы». Москва



### Характеристики объекта:

Общая площадь: 17 000 кв. м

Арендная площадь: 13 200 кв. м

Открытие: конец 2018 г.



### Что было сделано:

- Аудит проектных решений, разработка концепции проекта и финансовой модели, рекомендован – мебельно-интерьерный центр. С конца 2016 – эксклюзивный брокеридж.
- Разработка стратегии развития объекта, рекомендации по позиционированию объекта, целевому пулу арендаторов
- Рекомендовано интерьерное направление с целью минимизации конкуренции с ТРЦ «АФИМОЛЛ» и ТЦ «ФИЛИГРАД», а также расширения зоны охвата и использования технических характеристик объекта
- В рамках брокериджа привлечены «якорные» арендаторы – «Перекресток» - 2200 кв.м и «The Дом» - 9800 кв.м. The Дом – уникальный для города центр интерьеров high end.
- Также среди арендаторов, привлеченных RRG Togas, AVE, Айлант, Главхимчистка и др.
- 80% площади торгового центра сдано в аренду до открытия и до заселения квартала
- Арендваемая площадь торгового центра увеличена на 15% за счет оптимизации планировочных решений и выбора интерьерной тематики
- Заявленный арендный план выдержан





## ● ТЦ «Сердце Столицы». Эксклюзивный брокеридж



### Характеристики объекта:

Общая площадь здания: 17 000 кв. м

Арендная площадь: 13 200 кв. м

Открытие: конец 2018 г.

### Маркетинговые и финансовые результаты:

- Выбрана стратегия развития объекта
- Подготовлены рекомендации по позиционированию объекта, выбран целевой пул арендаторов
- Рекомендовано интерьерное направление с целью минимизации конкуренции с ТРЦ «АФИМОЛЛ» и ТЦ «ФИЛИГРАД», а также расширения зоны охвата и использования технических характеристик объекта
- В рамках брокериджа привлечены «якорные» арендаторы – «Перекресток» - 2200 кв.м и «The ДОМ» - 9800 кв.м
- The Дом – уникальный для города центр интерьеров high end
- Также среди арендаторов, привлеченных RRG Togas, AVE, Айлант, Главхимчистка и др. Арендаторы, ориентированные на состоятельного клиента и соответствующие статусу ЖК бизнес класса и торгового центра
- В результате более 80% площади торгового центра было сдано в аренду до его открытия и до заселения квартала
- Арендваемая площадь торгового центра увеличена на 15% за счет оптимизации планировочных решений и выбора интерьерной тематики
- Заявленный арендный план выдержан





# ТРЦ «Саларис». г. Москва, Киевское шоссе, 23-й км

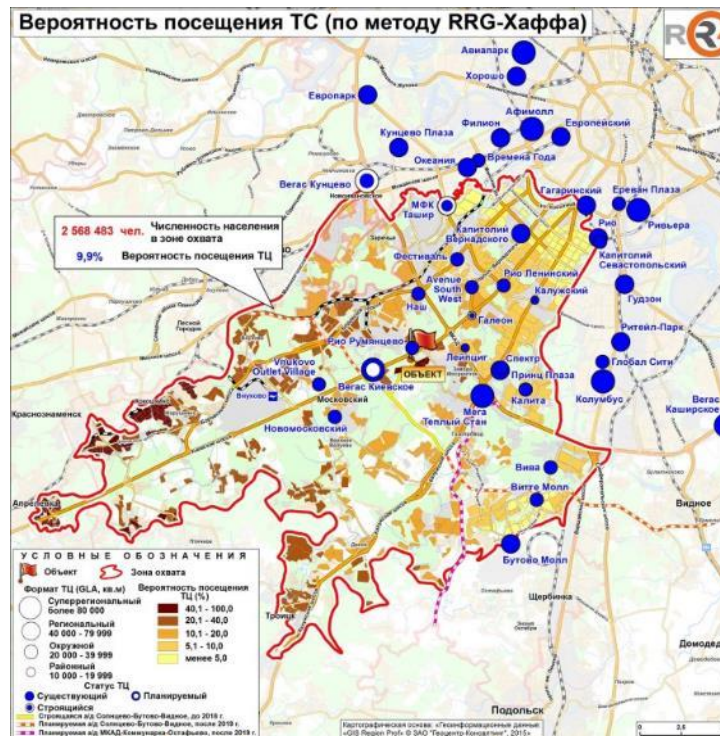
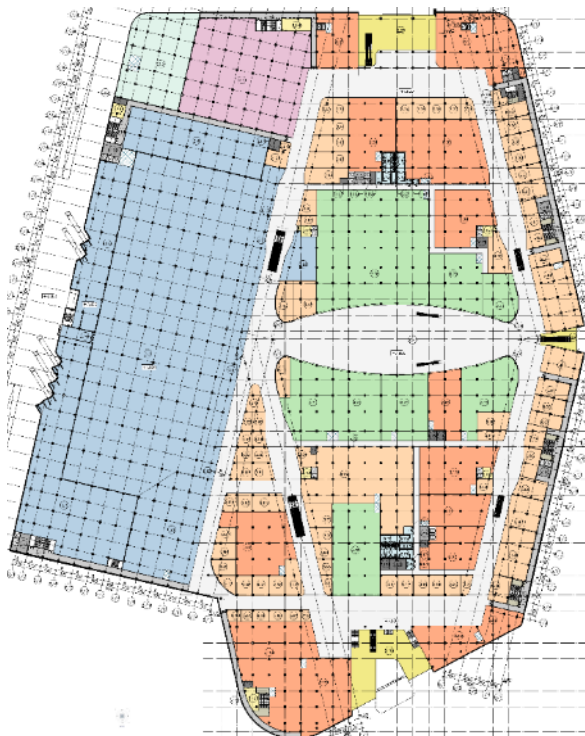


## Характеристики объекта:

Общая площадь здания: 310 000 кв. м  
 Арендная площадь: 105 000 кв. м  
 Паркинг: подземный 5500 м/м

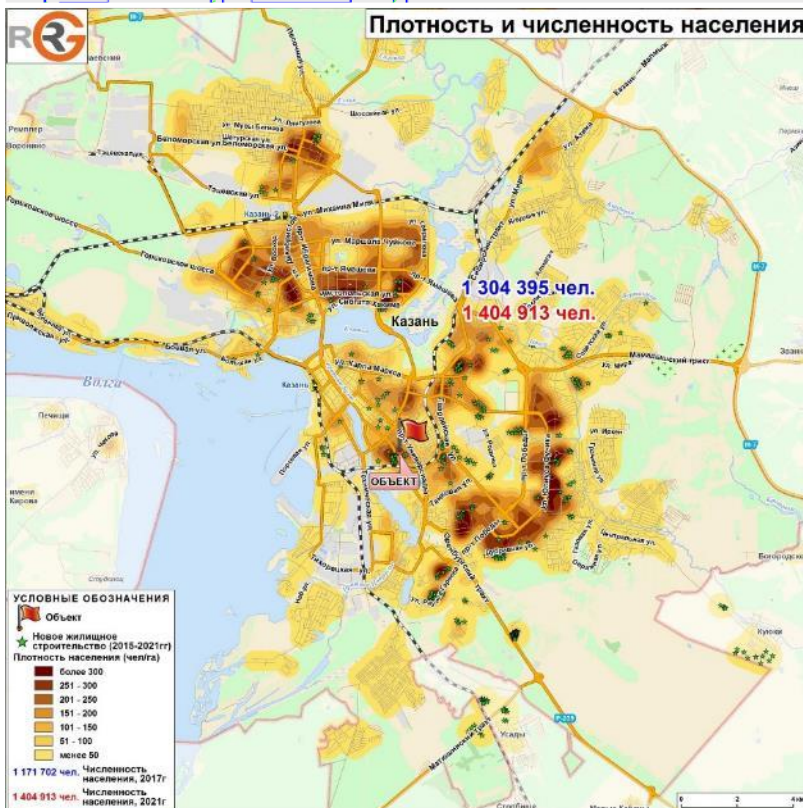
## Что было сделано:

- Аудит разработанной концепции и выработка рекомендаций;
- Сравнительный конкурентный анализ и составление рейтинга привлекательности потенциальных конкурентов;
- Расчет маркетинговых показателей Объекта с помощью модели RRG – Хаффа.





# ● KazanMall, г. Казань, ул. Павлухина, 91



## Характеристики объекта:

- Общая площадь здания: 137 000 кв. м
- Арендная площадь: 53 000 кв. м
- Паркинг: 1500 м/м

## Что было сделано:

- Аудит разработанной концепции и выработка рекомендаций по оптимизации концепции;
- Определение целевой аудитории и ее характеристик;
- Сравнительный конкурентный анализ и составление рейтинга привлекательности потенциальных конкурентов;
- Расчет незанятых ниш;
- Расчет маркетинговых показателей Объекта с помощью модели RRG – Хаффа;
- Разработка рекомендаций по маркетинговой стратегии.

**Характеристики объекта:**

Общая площадь здания: 50 000 кв. м

Арендная площадь торговой зоны: 14 000 кв. м

Комплекс также включает в себя плавательную зону с бассейнами и термами на 1100 кв.м и уникальный аквапарк на 12000 кв.м

**Маркетинговые и финансовые результаты:**

- Подготовлено зонирование и арендный план торговой галереи, зоны общественного питания и спортивной зоны (сухая) проекта
- Составлены списки целевых резидентов и утверждена концепция дополняющих зон комплекса
- Подготовлены рекомендации по навигации и интеграции комплекса в общий парк с целью увеличения конверсии в торговой зоне проекта
- Ведется брокеридж. Среди резидентов TYR, ARENA, MAD VAWE, ABM SPORT, REEBOK, 2SCOOP, Billabong и др. арендаторы ЗОЖ, спорт, развлекательной зоны, а также сувениры и подарки. Основной магазин на бренд центры и концепции с мощной маркетинговой программой, уникальность ассортимента и ориентация на премиум
- Открытие: ноябрь 2019





## ТЦ «Dream House»

Московская область, Барвихинское сельское поселение

### Характеристики объекта:

Общая площадь здания: 13 500 кв. м

Арендная площадь торговой зоны: 10 000 кв. м

### Что было сделано

RRG участвовала в подготовке геомаркетинговых данных по зоне охвата и количеству дневного и ночного населения с целью определения возможной посещаемости центра при реконцепции

Светлана Ярова, являясь сотрудником управляющей компании в тот момент, участвовала в реконцепции объекта:

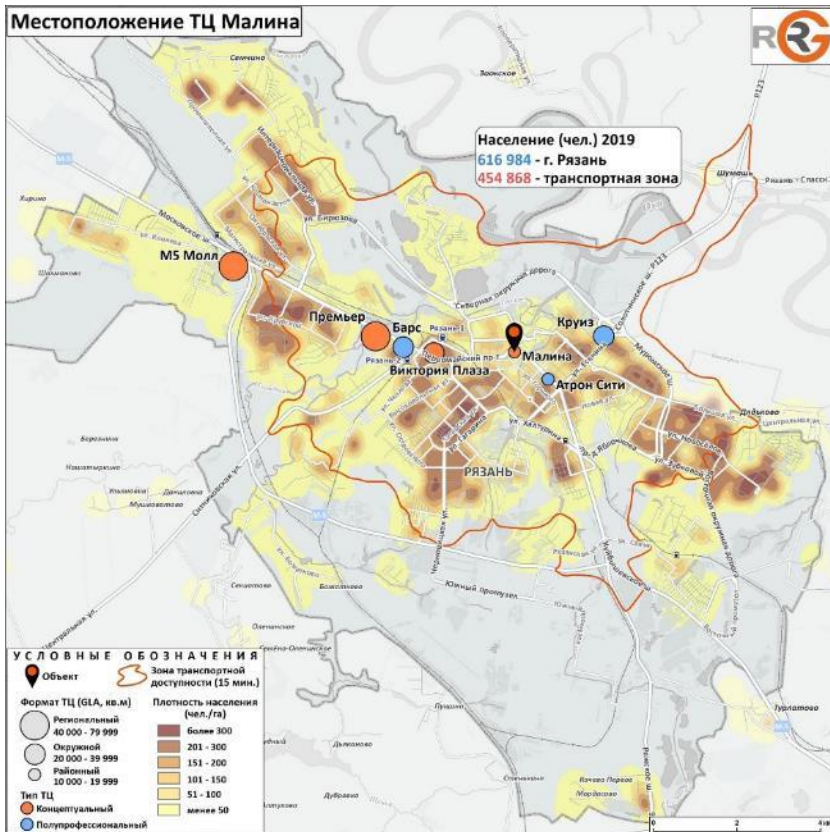
- Совместно с брокером объекта подбор целевых арендаторов
- Запуск арендаторов на ремонт и планирование программы ремонтов без закрытия центра
- Закрытие неэффективных магазинов
- Управление арендными отношениями
- Выстраивание с целевой аудиторией программы лояльности и принятия новой концепции центра
- За 8 месяцев было планомерно заменено более 15 арендаторов. Среди новых открытий Fit-end-Go, BORK, RASCINI, COSMOTHECA, Kaligula Weekend, Buro Beauty, расширение Иль де Ботэ и Golden Gym, Kaligula Weekend и др.

### Маркетинговые и финансовые результаты

- Новый состав арендаторов соответствует стратегии формирования сервисного торгового центра у дома и нуждам первичной зоны охвата
- Собираемость аренды выросла более чем на 30%, увеличился оборот торгового центра. Снижена вакансия.



## ● ТЦ «Малина». г. Рязань, ул. Соборная, д. 15а



# Малина

### Характеристики объекта:

Общая площадь: 21 500 кв. м

Арендная площадь: 15 000 кв. м

Паркинг: подземный  
отапливаемый на 250 м/м



### Что было сделано:

- Аудит разработанной концепции (реконцепция действующего центра)
- Оптимизация планировок
- Эксклюзивный брокеридж: привлечение новых арендаторов, релокация и оптимизация условий аренды и внешнего вида магазинов текущих арендаторов
- Рекомендации по навигации и стратегии продвижения центра



## ● ТЦ «Малина». г. Рязань, ул. Соборная, д. 15а



### Новая концепция объекта:

- Формирование максимально сбалансированного набора предложений товаров и услуг, а также создание более комфортного и современного пространства
- Разработка нового бренда и обновленного дизайн-проекта внутреннего интерьера с новой навигацией, благоустройство территории и обновление фасада ТРЦ

### Маркетинговые и финансовые результаты:

- Рост посещаемости на 35%
- Заполняемость увеличены до 95%
- Средний рост оборота арендаторов 10-20%
- Рост ставки аренды по операторам галереи – 20%, по якорным арендаторам – 5-10%
- Подписан договор с FAMILIA на 1215 кв. м – выход в г. Рязань в обновленной концепции
- INCITY – релокация и оптимизация концепта (с дисконта на регулярный магазин)
- Начала работу культовая для Рязани сетевая кофейня «Римские каникулы», которая открылась в новом дизайне и формате
- Отрылся первый в г. Рязани магазин федеральной сети магазинов косметики и парфюмерии «Подружка»
- Перемещен и расширен популярный в городе магазин «Книжный Барс»
- Открыты сетевые магазины: Milana, eObuv, TopGun, Билайн, Milavitsa, Дефиле, Gipfel
- Брокеридж объекта продолжается.



## ● ТРЦ «Авиатор». г. Жуковский, ул. Баженова, д. 2а



### Характеристики объекта:

Общая площадь здания: 24 000 кв. м

Арендная площадь: 14 770 кв. м

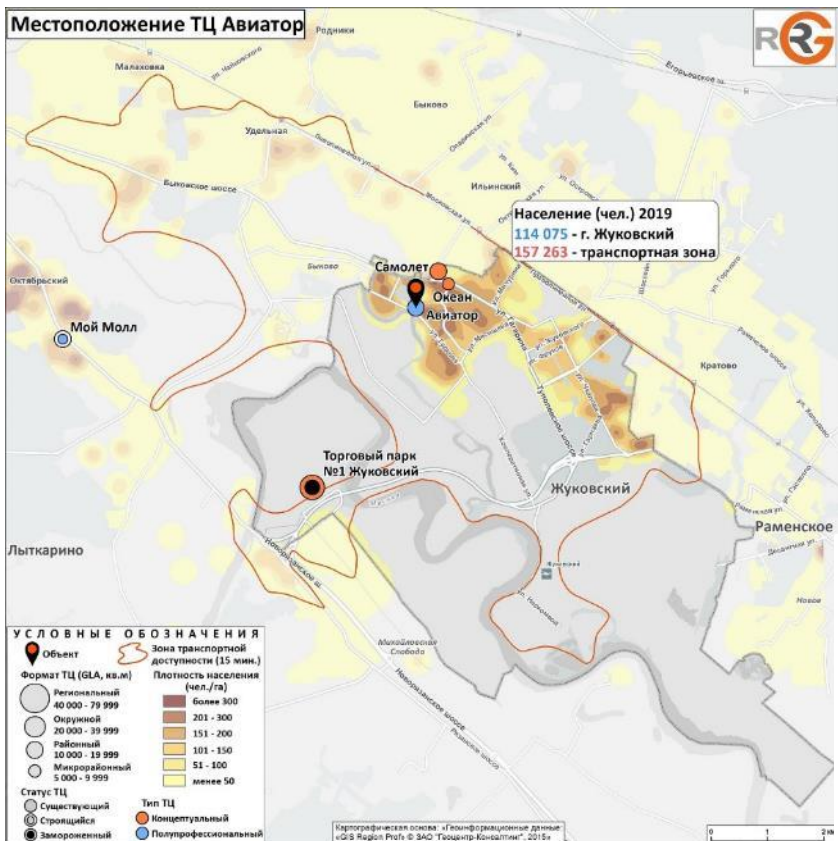
Паркинг: 300 м/м

### Что было сделано:

- Варианты реконцепции торгового центра: функциональное зонирование Объекта, рекомендации по планировочным решениям, определение арендуемых зон и мест общего пользования, расположение арендаторов по форматам: якорные, мини-якорные, развлекательная функция, торговая галерея, общественное питание и т.п. Выбор оптимального варианта.
- Эксклюзивный брокеридж. В рамках брокериджа открыты FUNDAY – 1 в городе, ZENDEN – 1 в городе, увеличен, релоцирован и открыт в новой концепции Кораблик, 585 и SUNLIGHT – 1 в городе и др.

### Маркетинговый и финансовый результат:

- Общий арендный поток увеличен более чем на 70% с момента старта реконцепции
- Рост посещаемости на 30%
- Пул арендаторов стал более устойчивым и сбалансированным
- Реконцепция проводится без закрытия торгового центра
- Вакансия на июнь 2019 г. составляет менее 5%





# ТЦ «Океан». г. Жуковский, ул. Гагарина, д. 67



## Характеристики объекта:

- Общая площадь: 7 085 кв. м
- Арендная площадь: 5 496 кв. м
- Паркинг: 125 м/м



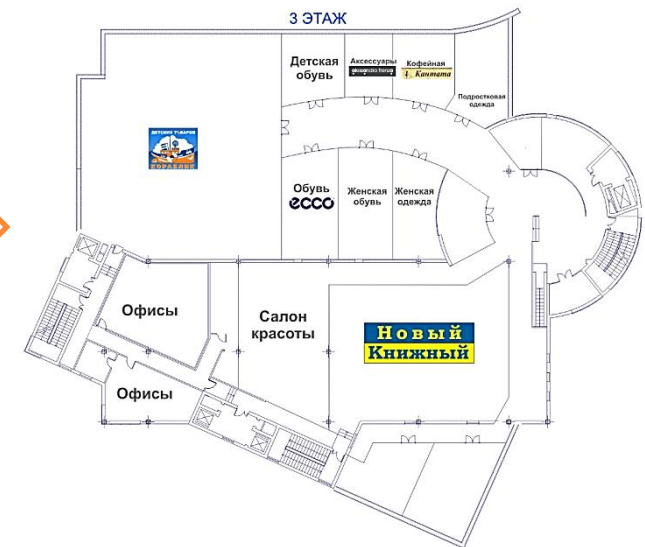
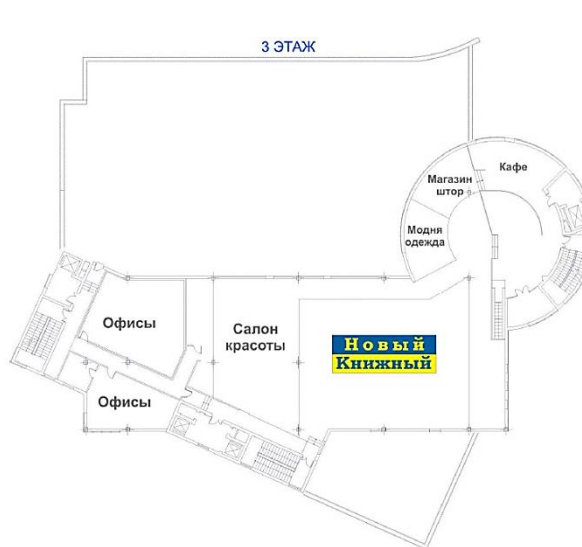
## Что было сделано:

Оценка целесообразности достройки третьего этажа и рекомендации по пулу арендаторов



## Новая концепция объекта:

- Общая площадь здания: 8 285 кв. м
- Арендная площадь: 6 280 кв. м



## Маркетинговый и финансовые результаты:

- Увеличение арендного потока на 20%
- Премия CRE Awards 2007 в категории «Малый торговый центр»





## ● ТЦ «Малый ГУМ». г. Владивосток, ул. Светланская, д. 45



### Характеристики объекта (I очередь):

Общая площадь: 8 697 кв. м

Арендная площадь: 5 669 кв. м

### Что было сделано:

- Комплексный анализ работающего объекта
- Формирование единых рекомендаций по оптимизации работы ТРЦ и созданию единого концептуального решения с учетом планируемой второй очереди

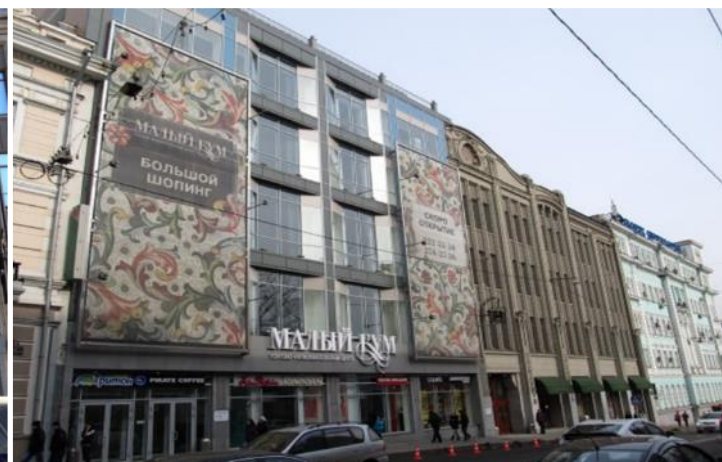
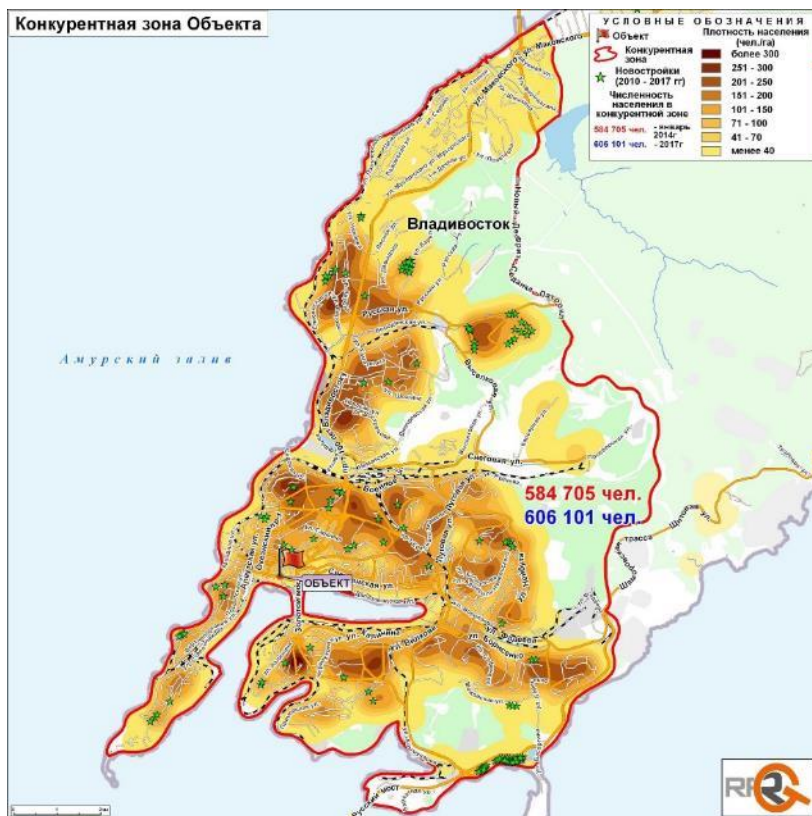
### Характеристики объекта (II очередь):

Общая площадь: 8 498 кв. м

Арендная площадь: 6 371 кв. м

### Маркетинговые и финансовые результаты:

- Проект функционирует
- Продан инвестору как действующий бизнес





# ТЦ «Орех». г. Орехово-Зуево, ул. Ленина, д. 78: Редевелопмент имущественного комплекса

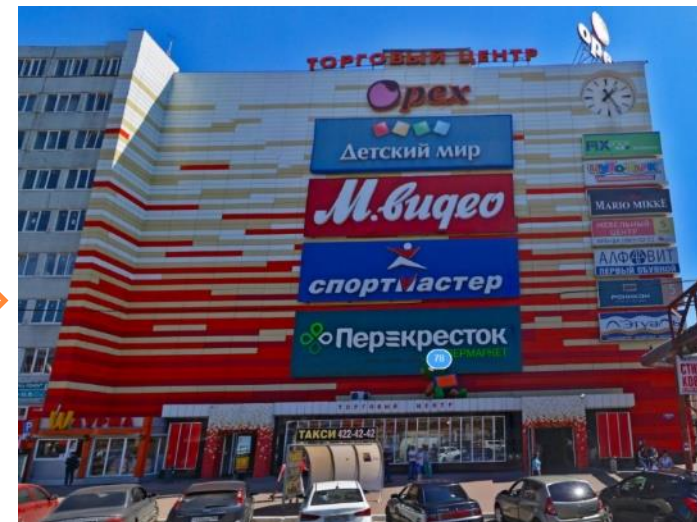


## Характеристики объекта:

- Площадь объекта: 26 000 кв. м
- Площадь земельного участка: 1,9 га
- Этажность: 4 этажа
- Паркинг: 300 машиномест

## Что было сделано:

- Концепция редевелопмента
- Сопровождение проектирования
- Брокеридж

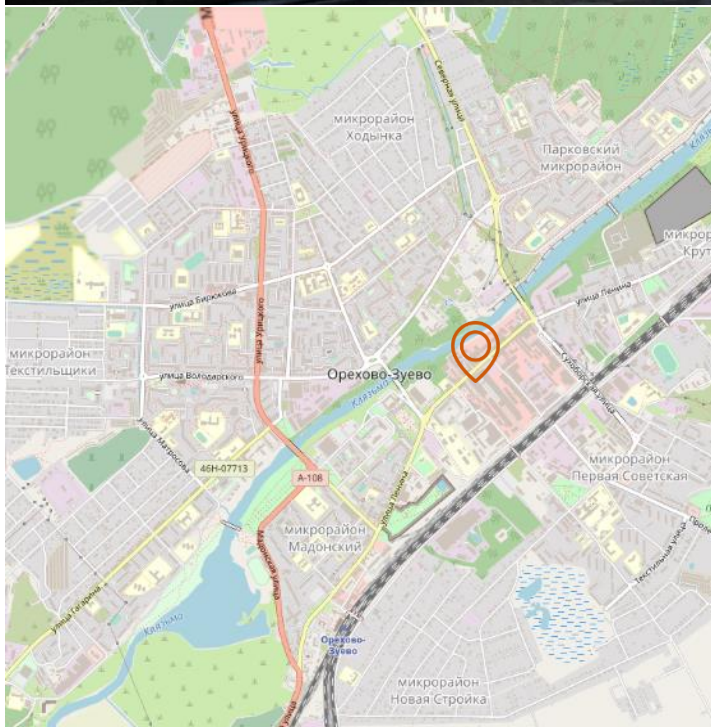


## Новая концепция объекта:

- Современный концептуальный торговый центр
- Потенциальные посетители и покупатели – все жители Орехово-Зуево

## Маркетинговые и финансовые результаты:

- Объект реконструирован, функционирует
- Лучшие якорные операторы: «Перекресток», «М.Видео», «Спортмастер», «Детский Мир». Сети: Nike, O'Stin, Little Big, Colin's, «Яшма», Valtera, «Связной», «Книжный Лабиринт», «Диваны и Кресла», «8 Марта» и др.







Москва, ул. Ленинская Слобода, 19 стр 1,  
БЦ Омега Плаза +7 495 981 00 12