

## Offices/General

### ВТБ перенес переезд в башню "Федерация" на 2010 год

Второй по величине российский банк ВТБ перенес переезд в башню "Федерация" делового комплекса Москва-Сити с ранее запланированного начала 2009 года на 2010 год, говорится в сообщении банка.

## Retail

### "Самохвал" выходит из дефолта

Ритейлер продал недвижимость СПМ-банку и группе "Ист Коммерц"

### 7 млрд руб. для X5

Банк ВТБ в рамках программы господдержки одобрил выделение кредитной линии на 7 млрд руб. розничной компании X5 Retail Group.

### Midland покупает

Заморозив строительство торговых центров в регионах, Midland Development («дочка» канадской Midland Group) занялась торговой недвижимостью в Москве.

## Hotel

### "Интурист" может продать 15-20% гостиницы "Пекин" в Москве и доли в других отелях

ВАО "Интурист", 65,1% акций которого принадлежит АФК "Система", намерено продать инвесторам 15-20% гостиницы "Пекин", расположенной в центре Москвы в районе метро "Маяковская", а также доли в других гостиничных активах.

## Interview

Сергей Гипш: Я достаточно скептически отношусь к возможностям консультантов делать какие-то серьезные долгосрочные прогнозы

*Управляющий партнер Colliers International Сергей Гипш в интервью CRE News*

## Colliers News

Кризис – время новых возможностей

Мировой финансовый кризис повлек за собой изменение вектора развития рынка торговой недвижимости России. В частности, по мнению экспертов Colliers International, повышается вероятность успешной реализации торговых объектов среднего и малого формата по сравнению с суперрегиональными гигантами.

## Offices/General

### **ВТБ ПЕРЕНЕС ПЕРЕЕЗД В БАШНЮ "ФЕДЕРАЦИЯ" НА 2010 ГОД**

*Второй по величине российский банк ВТБ перенес переезд в башню "Федерация" делового комплекса Москва-Сити с ранее запланированного начала 2009 года на 2010 год, говорится в сообщении банка.*

"В целях снижения доли административно-хозяйственных расходов ВТБ в общих затратах предполагается введение моратория на увеличение численности персонала и фонда оплаты труда, а также отказа от дополнительного премирования сотрудников. Сокращение расходов в 2008-2009 годов также будет достигнуто за счет уменьшения количества командировок, оптимизации издержек на обслуживание инфраструктуры, включая расходы на автотранспорт, содержание основных фондов и инженерных систем и переноса переезда ВТБ в комплекс "Башня Федерация" на 2010 год", - говорится в сообщении.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### "САМОХВАЛ" ВЫХОДИТ ИЗ ДЕФОЛТА

*Ритейлер продал недвижимость СПМ-банку и группе "Ист Коммерц"*

СМП-банк и ИГ "Ист Коммерц" приобрели шесть помещений продуктовых магазинов группы "Самохвал" общей площадью более 14 тыс. кв. м за 862,5 млн руб. Также "Самохвал" продал строительную компанию "Стройсервис" и автотранспортную "Стройтехника" за 560 млн руб. Все деньги будут переданы кредиторам, после чего производители могут возобновить поставки в магазины "Самохвала".

По словам основного владельца ГК "Самохвал" (управляет одноименной сетью супермаркетов) Дмитрия Кувшинова, помещения магазинов в подмосковных Дубне, Троицке, Малоярославце и Рязани общей площадью 13 тыс. кв. м купили структуры, аффилированные с СМП-банком за 722,5 млн руб. Несколько объектов были в залоге у самого СМП-банка, говорит он. Деньги пошли на погашение кредитов СМП и других банков.

Помещение магазина в Москве на Нагорной улице выкупил "Ист Коммерц" за 60 млн руб., а помещение на улице Пржевальского — частный инвестор за 80 млн руб. "Ист Коммерц" не был кредитором "Самохвала", но "консультировал компанию при прохождении оферты по облигациям в апреле на 1,5 млрд руб.", — говорит источник, близкий к "Ист Коммерц".

В СМП-банке комментарий получить не удалось. Сделку с "Ист Коммерцем" подтвердил топ-менеджер банка. По его словам, банк впервые покупает недвижимость, потому что "цена привлекательная".

Вся недвижимость продана по схеме sale-lease-back: "Самохвал" подписал договор аренды на десять лет со средней стоимостью \$350 за 1 кв. м в год. Помимо недвижимости, были проданы непрофильные активы группы на общую сумму 560 млн руб., в том числе строительная компания "Стройсервис" и автотранспортная "Стройтехника". Дмитрий Кувшинов говорит, что продал их частным лицам, которых отказался назвать.

Группа компаний "Самохвал" основана в 2001 году, управляет более 60 одноименными супермаркетами, мини-маркетами и 10 торгцентрами в Москве и области. Оборот группы в 2007 году — более 9 млрд руб.

С сентября многие поставщики "Самохвала" отказались работать с сетью, так как компания попросила заморозить их долг до февраля 2009 года и постоянно задерживала платежи (см. "Ъ" от 15 октября). Сейчас, по оценке господина Кувшинова, общий долг сети равен 3,5 млрд руб.— это банковские кредиты и долги перед поставщиками, основные выплаты придутся на конец 2009 года.

Из вырученных от продажи недвижимости денег он уже направил 200 млн руб. на расчеты с поставщиками и утверждает, что с понедельника они возобновили поставки. Гендиректор компании "Торгсервис" (дистрибутор кондитерских изделий) Александр Селиверстов подтвердил, что "Самохвал" расплатился с ним "на днях".

Директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила сомневается, что банки в нынешних условиях готовы "добровольно покупать недвижимость ритейлеров". Если банк забирает заложенную недвижимость, то справедливая оценка для торговых помещений — 45-70 тыс. руб. за 1 кв. м в нецентральных районах Москвы. [Для сравнения, рыночная стоимость таких помещений может составлять 50-200 тыс. руб. за 1 кв. м, говорит региональный директор департамента инвестиционных услуг и департамента торговой недвижимости Colliers International Максим Гасиев.](#)

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **7 МЛРД РУБ. ДЛЯ Х5**

Как стало известно «Ведомостям», банк ВТБ в рамках программы господдержки одобрил выделение кредитной линии на 7 млрд руб. розничной компании X5 Retail Group. Срок кредита — 1,5 года, подтвердил источник, близкий к акционерам X5. Источник в ВТБ эту информацию подтвердил, но отказался раскрыть условия

кредитования. Директор по связям с инвесторами Х5 Анна Карева отказалась от комментариев.

Привлеченные средства ритейлер может направить на рефинансирование текущей задолженности — ранее руководство компании называло один из госбанков (ВТБ, Сбербанк) как возможный источник рефинансирования краткосрочного долга. По данным на 30 июня текущего года, общий долг Х5 составлял \$2,3 млрд, из которых на краткосрочные заимствования приходится \$712 млн. До конца 2008 г. компании необходимо погасить половину краткосрочного долга. По словам Каревой, погашение распределено равномерно и осуществляется равными долями в течение 12 месяцев.

За последние две недели ВТБ выделил кредитные линии (по 2,5 млрд руб. каждая) еще двум ритейлерам — «Магниту» и «Седьмому континенту». Ранее начальник пресс-службы ВТБ Максим Лунев рассказывал «Ведомостям», что «в ВТБ от ритейлеров поступило заявок по кредитам на 18 млрд руб.». Также заявки подали «Лента», «Копейка», «Дикси», «О'кей», «Мосмарт», «Холидей», «Виктория».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **MIDLAND ПОКУПАЕТ**

Заморозив строительство торговых центров в регионах, Midland Development («дочка» канадской Midland Group) занялась торговой недвижимостью в Москве. Компания стала владельцем ТЦ «Миллион мелочей» (26 000 кв. м) в Бибиреве, рассказал Валентин Виноградов, гендиректор Midland Development. Павел Здравовский, гендиректор Paul's Yard (консультант сделки), эту информацию подтвердил. По словам Виноградова, сумма сделки составила более \$80 млн, а продавцами выступила группа физических лиц. «Цена была зафиксирована еще в мае, т. е. до кризиса, но формально сделка была завершена только сейчас», — говорит он. Центр имеет территорию в 2,5 га, поэтому в планах компании — расширить торговые площади до 80 000 кв. м. «Объем инвестиций в проект может составить около \$120 млн. Это будут собственные средства компании, полученные от металлургического бизнеса и аренды других объектов компании», — объясняет

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

14 ноября, № 155

Виноградов. Так, компания сдала в аренду Сбербанку бизнес-центр «Южный порт» (57 000 кв. м). Это самая крупная сделка на рынке: по оценке консультантов, она может приносить Midland Development до \$45 млн ежегодно. «Проект имеет хорошее местоположение — рядом с метро и в густонаселенном районе. Но его доходность может существенно понизиться: многие арендаторы урезали свои бюджеты, и ставки аренды могут пойти вниз», — говорит партнер S. A. Ricci / King Sturge Владимир Авдеев.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### **"ИНТУРИСТ" МОЖЕТ ПРОДАТЬ 15-20% ГОСТИНИЦЫ "ПЕКИН" В МОСКВЕ И ДОЛИ В ДРУГИХ ОТЕЛЯХ**

ВАО "Интурист", 65,1% акций которого принадлежит АФК "Система", намерено продать инвесторам 15-20% гостиницы "Пекин", расположенной в центре Москвы в районе метро "Маяковская", а также доли в других гостиничных активах, говорится в материале, опубликованном в пятницу в газете "Коммерсантъ".

"Обсуждается возможность продать миноритарный пакет не только в "Пекине", но и в наших отелях в Сирии и Италии, находящихся на стадии строительства или реконструкции", - цитирует издание президента "Интуриста" Александр Арутюнов. В то же время, уточняет газета, Арутюнов отказался назвать компании, с которыми "Интурист" ведет переговоры о продаже гостиничной недвижимости.

"Искать партнеров компанию вынуждает текущая финансовая ситуация. В ведущую с прошлого года реконструкцию "Пекина" необходимо вложить 300 миллионов долларов, долговая же нагрузка девелопера проекта - "Системы-Галс" достигает 1,2 миллиарда долларов, из которых по кредиту на 700 миллионов долларов уже получен margin call от ВТБ", - подчеркивает издание.

Группа компаний "Интурист" - вертикально-интегрированный туристический холдинг, объединяющий управляющую компанию ВАО "Интурист" и четыре бизнес-дивизиона - туроперирование ("НТК Интурист"), гостиничный бизнес ("Интурист Отель Групп"), розничные продажи турпродукта ("Интурист Магазин Путешествий") и транспортные услуги ("Интурист Транспортные Услуги").

В число гостиничных активов "Интуриста" входят 65% столичной гостиницы "Космос" и 100% отелей "Пекин" в Москве, Savoy в Карловых Варах, Azzurro Italia в Пизе и комплекса "Алтай-Resort".

"Интурист" работает в 80 регионах РФ и сотрудничает с 7 тысячами партнеров в 168 странах мира. Контрольный пакет акций группы принадлежит АФК "Система".

Commercial Real Estate Market

# DIGEST NEWS

14 ноября, № 155

В 2007 году товарооборот группы составил 517 миллионов долларов, а выручка - 374 миллиона долларов.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Interview

### **СЕРГЕЙ ГИПШ: Я ДОСТАТОЧНО СКЕПТИЧЕСКИ ОТНОШУСЬ К ВОЗМОЖНОСТЯМ КОНСУЛЬТАНТОВ ДЕЛАТЬ КАКИЕ-ТО СЕРЬЕЗНЫЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ**



*Управляющий партнер Colliers International Сергей Гипш в интервью CRE News (полный текст).*

**CRE News:** Многие консультанты сейчас испытывают на себе очень негативные эмоции. И эти эмоции вполне оправданы, потому что консультанты давали очень оптимистичные прогнозы на предстоящий год. Эти прогнозы, к сожалению, не сбылись. На себе вы ощущаете негатив со стороны ваших клиентов?

**Сергей Гипш:** К счастью, может быть в отличие от других консультантов, мы не ощущаем никакого негатива. По-прежнему наши услуги востребованы. Мы работаем очень давно на рынке и, откровенно говоря, ваш вопрос поставил меня в тупик. Я первый раз слышу о существовании негатива между заказчиками, девелоперами, фондами и консультантами. Я сказал бы так, что в условиях сложившейся ситуации на рынке сейчас все пытаются решить свои проблемы. Тем не менее, я не припоминаю случаи того, что кто-то ищет виноватого в случившемся, и во время, когда кризис в нашей отрасли стал уже очевиден, я не слышал каких-то рекламаций, или таких не очень приятных отзывов по этому поводу. Более того, мы никого никуда не завлекали ни в какие проекты, мы давали свои прогнозы, исходя из своего опыта, из тех данных, которые у нас есть.

**CRE News:** А какие вы прогнозы тогда давали?

**Сергей Гипш:** Во-первых, мы стараемся не делать прогнозов на длительное время, поскольку даже за недолгое время существования российского рынка коммерческой недвижимости, очень мало прогнозов реально сбылось. Если

вспомните, никто не смог предсказать скачка цен на офисную недвижимость, которые не так давно возросли практически в два раза. Многие консультанты предсказывали каждый год падение ставок аренды в ведущих торговых центрах, однако беспрецедентно высокие ставки в ритейле так и сохранились. Прогнозы не сбывались. Поэтому я достаточно скептически отношусь к возможностям консультантов – любых, не только в сфере недвижимости - делать какие-то серьезные долгосрочные прогнозы. Что же касается данного кризиса, полагаю, что в ситуации общей для рынка беды, проблемы необходимо решать сообща. Я не пытался бы как-то раскалывать рынок, искать какого-то козла отпущения или стрелочника. Мне кажется, консультантам необходимо консолидировать усилия всех игроков рынка, для того чтобы максимально слаженно выходить из тех сложных ситуаций, которые складываются. Еще раз можно сказать, что не только консультанты, но в моем понимании и банки, инвестиционные фонды, девелоперы и ритейлеры наравне с нами не предполагали таких серьезных последствий начавшегося ипотечного кризиса в США.

**CRE News: Правительство Российской Федерации говорит о том, что у нас достаточно большие резервные фонды. О том, что мы готовились к этому. Тот факт, что не подготовилась Америка - это, так скажем, ее недалекость в этом отношении.**

**Сергей Гипш:** Я не являюсь специалистом в области макро-экономики и мне сложно судить о действиях правительства, полагаю, что у нашей страны достаточно хороший стабилизационный фонд - цены на энергоносители, которые продавала Россия, были достаточно высокими. Действительно, было большое количество конференций, интервью и публикаций в СМИ, где эксперты из разных областей считали, что Россия будет тихой гаванью на фоне мирового финансового кризиса. Так не произошло на сегодняшний день. Кризис не закончился, многие считают что он только набирает свою силу. Я очень хотел бы быть оптимистичным и действительно верить в мудрость правительства, что оно к кризису было готово, и я буду только рад, если России удастся выйти из этой сложной ситуации с меньшими потерями, чем другим странам.

**CRE News: А ваш прогноз развития все равно уже какой-то есть?**

**Сергей Гипш:** Я бы предпочел прогнозировать исключительно в области коммерческой недвижимости, никаким образом не затрагивать макроэкономику, а уж тем более политику. В моем понимании, если делать краткосрочный прогноз – скорее всего, до весны ситуация будет более или менее такой же, как сейчас.

**CRE News: То есть ухудшения не будет?**

**Сергей Гипш:** Сложный вопрос. Что такое ухудшение в вашем понимании? Я думаю что ситуация будет индивидуально складываться для разных игроков рынка, в зависимости от того, в какой ситуации они находятся сейчас. Для компаний, которые имеют очень большую долговую нагрузку, ситуация будет ухудшаться, поскольку банки по-прежнему не финансируют и заемных средства не дают. Сами понимаете, что может сложиться очень неприятная ситуация, когда в момент возврата кредитов рефинансирование получить не удастся. Что касается арендных ставок, практически во всех сегментах рынка недвижимости наблюдается некоторая коррекция этих показателей.

**CRE News: Какая?**

**Сергей Гипш:** Соглашусь со многими экспертами, что на офисном рынке отмечается коррекция ставок на уровне 20-30% и уже сейчас можно сказать, что это относится к задранным и довольно высоким ценам на А класс в Москве. Ставки в тех проектах, которые девелоперам хотелось сдавать в аренду на уровне 1,5-2 и более тысяч долларов за квадратный метр, сегодня корректируются. На сегодняшний день в торговой недвижимости непростая ситуация, поскольку наметилась тенденция коррекции ставок, ритейлеры стали объединяться в пулы, писать письма о том, чтобы держаться вместе и каким-то образом корректировать ставки в торговых центрах. Я бы сказал, что это индивидуальный вопрос, то есть я не думаю, что можно говорить пока о какой-то серьезной коррекции, однако в единичных случаях это уже происходит.

**CRE News: Ситуация повлияет на рынок? Он сдвинется в сторону покупателя?**

**Сергей Гипш:** Можно сказать с полной уверенностью, что такой процесс уже начался и абсолютно понятно, что сегодня ни владельцы офисных проектов, ни торговых центров, или складских комплексов не могут монопольно выставлять высокие планки, как это было в последние несколько лет. Какой-то разворот произошел и на сегодняшний день уже можно сказать, что при формировании арендных ставок, которые определяются в процессе диалога двух сторон - продавца и покупателя, у последней стороны на сегодняшний день есть достаточно влияния для того чтобы эту ставку скорректировать.

**CRE News: Ну наконец-то. Это очень радостно, потому что все было на стороне продавца....**

**Сергей Гипш:** Наверно не все могут испытать эту радость в полной мере. Сегодня мы не наблюдаем тотальной коррекции ставок и, хочу отметить еще раз, что проекты с хорошим расположением и отличной концепцией будут пользоваться спросом по достаточно высоким ценам, особенно в Москве. Спрос на качественные площади по-прежнему существует.

**CRE News: Сейчас многие проекты начинают продаваться, многие игроки выходят с продажей своих проектов по достаточно невысоким ценам. Но нет покупателя. И покупатели выжидают, упадут ли цены еще больше.**

**Сергей Гипш:** Я бы тут оговорился тоже, что мне неизвестно большое количество прецедентов, когда игроки выходят с продажей объектов по невысоким ценам.

**CRE News: А она будет в дальнейшем?**

**Сергей Гипш:** Давайте вместе порассуждаем на эту тему. Думаю, что на сегодняшний день ситуация следующая: конечно же многократно увеличилось предложение на рынке по сравнению с тем, что было 3-4 месяца назад. В разы возросло количество предложений на продажу объектов. Предлагаются в основном при этом проекты в начальной стадии, то есть это земля с разрешительной документацией, или же проекты, находящиеся в самом начале стройки.

**CRE News: Потому что у людей нет денег на строительство.**

**Сергей Гипш:** Да. Именно поэтому. Более того, у компании средства иногда есть, если это портфельные или сетевые девелоперы, у которых есть активные проекты, которые нужно начинать строить или же достраивать. Поэтому все средства направляются на завершение уже строящихся проектов. На сегодняшний день банки за некоторым исключением практически не выдают кредиты. В глобальном смысле получить сейчас кредит очень сложно, поскольку он очень дорогой и существенно дороже, чем это необходимо для долгосрочных девелоперских проектов. Поэтому я бы сказал так, что на рынке отмечается большое количество предложения, но нельзя сказать, что недвижимость предлагается дешево. Предложение пока дорогое, только сейчас идет коррекция цен. Ну и соглашусь, что большого количества сделок нет, то есть нельзя сказать,

что действительно намечается тенденция активного приобретения дешевой недвижимости.

### **CRE News: А покупатели не спешат...**

**Сергей Гипш:** Покупатели не спешат, да. На сегодняшний день им некуда спешить, пока все глобальные тренды говорят о том, что необходимо подождать. Те крупные компании или люди, которые имеют свободные наличные средства на сегодняшний день и имеют желание скупать подешевевшие активы, в один голос говорят, что они будут ждать до весны. С их точки зрения, это такой вот период, в который можно подождать и купить дешевле.

### **CRE News: Вашу компанию касается кризис?**

**Сергей Гипш:** Конечно, мы же работаем не в вакууме. Мы являемся абсолютно сервисной компанией, которая работает со всеми значимыми игроками рынка коммерческой недвижимости, то есть наши клиенты - это в большей степени девелоперы, а также фонды, арендаторы, которые ищут помещения в офисных или торговых центрах, складских помещениях, и конечно же, вместе со всем рынком мы чувствуем на себе этот кризис. Мы начали серьезно чувствовать кризис 2 месяца назад, но понимаем, что ситуация будет развиваться. Поэтому мы скорректировали бюджет 2009 года, который уже успели сформировать до начала кризиса, в меньшую сторону. Пришлось существенно снизить наш предполагаемый доход и вслед за этим приступили к сокращению расходов, начиная с затрат, которые касаются поездок и тренингов. К сожалению, мы пришли к выводу, что от этих важных статей придется отказаться на некоторое время.

### **CRE News: Штат вы сокращаете?**

**Сергей Гипш:** Что касается сокращений, на сегодняшний день мы уволили чуть больше 10%.

### **CRE News: А заработная плата и бонусная часть тоже будут подвергаться коррекции?**

**Сергей Гипш:** В этом году мы практически ничего не корректируем, то есть будем выполнять все свои обязательства, что же касается следующего года... опять же, поскольку в основном наши компенсационные пакеты структурированы так, что фиксированная часть зарплаты - это лишь часть пакета, мы в основном

будем корректировать бонусную часть. То есть заработные платы за редким исключением останутся на прежнем уровне, либо в тех департаментах, где зарплаты претерпят изменения, это будет скорее выглядеть как реструктуризация, то есть это будет уменьшение зарплатной части, но увеличение процентов от сделок. В любом случае, я думаю, доходы людей, работающих в отрасли, конечно, снизятся в следующем году. Это произойдет объективно – за счет уменьшения объема сделок на рынке.

### **CRE News: Какие ваши прогнозы по поводу развития рынка?**

**Сергей Гипш:** Конечно, некая пауза на рынке есть, думаю, что она продлится, и будет отмечаться небольшим количеством сделок купли-продажи. Мне кажется, до весны рынок не будет активен или не так активен, как был. И я надеюсь что если к весне нормализуется ситуация в первую очередь в банковском секторе и банки смогут перейти к нормальному финансированию девелоперских проектов, начнется восстановление рынка, будут запускаться новые проекты.

### **CRE News: Активность будет такой же высокой, как после 98 года, вот как в 2000-х годах или активность будет уже иметь другой характер?**

**Сергей Гипш:** Мне сложно сказать, думаю, характер активности будет обычным для рынка послекризисного периода. После таких длительных пауз, рынок будет восстанавливаться постепенно, без супер скачков.

### **[Посмотреть видеOVERSIЮ интервью](#)**

◆ [CRE NEWS](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Colliers News

### **КРИЗИС – ВРЕМЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ**

Мировой финансовый кризис повлек за собой изменение вектора развития рынка торговой недвижимости России. В частности, по мнению экспертов Colliers International, повышается вероятность успешной реализации торговых объектов среднего и малого формата по сравнению с суперрегиональными гигантами. Можно сказать, что подобно тому, как кризис 98-го года дал возможность развиваться и окрепнуть локальным сетям и местным производителям, так сегодняшние события дают уникальный шанс локальным девелоперам вывести на рынок свои проекты в области торговой недвижимости. Такие проекты отмечаются меньшим объемом финансирования, однако обладают высокой чувствительностью даже к небольшим концептуальным просчетам. В то же время, любые объекты, которые будут выводиться на рынок, должны будут обладать максимально эффективными планировочными и строительными решениями, максимально устойчивыми концепциями. В связи с этим, компания Colliers International представляет новую услугу на рынке коммерческой недвижимости – экспресс-анализ планировочных решений торговых объектов. В период кризиса мировой экономики, когда финансируются самые доходные, высоко rentable и быстро окупаемые проекты, экспресс-анализ может оказать помощь банкам в выборе проекта для финансирования, а девелоперам оптимизировать затраты и повысить rentable объекта. Даже для торговых операторов экспресс анализ может стать эффективным средством принятия решения о входе в тот или иной проект.

Проводимая без затрат времени и денег, оценка существующей маркетинговой концепции проектируемого торгового комплекса, осуществляется в течение 24 часов с момента получения исходных данных и является актуальной на любой стадии проектирования объекта. Ее основная задача – своевременное выявление недостатков в концепциях торговых комплексов.

Услуга позволяет получить конструктивную оценку существующей концепции объекта с точки зрения влияния его функциональных особенностей на маркетинговую концепцию. К рассмотрению принимаются проекты торговых комплексов с общей площадью более 10 000 кв.м.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

14 ноября, № 155

По результату работы вниманию заказчика представляются замечания, выполненные на копиях поэтажных планов комплекса с соответствующим экспертным заключением. Более подробная информация предоставляется по запросу.

◆ [www.colliers.ru](http://www.colliers.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)