

Аналитика

Инвестиционный  
консалтинг

Менеджмент

Исследования



**Разработка концепции объектов и территорий в рамках редевелопмента и проектов комплексного освоения территорий. Повышение качества жизни и ликвидности коммерческой недвижимости.**

Геомаркетинг

Управление

Консалтинг

Брокеридж

Девелопмент



## Компания RRG

### 13 лет на рынке

Создана на базе инвестиционного фонда

5 направлений: консалтинг, геомаркетинг, брокеридж, управление и эксплуатация, рекреационная недвижимость

Более 150 сотрудников

Консалтинг и геомаркетинг – 25 человек

Более 15 авторских методик

География проектов – более 100 городов

Геоданные о жителях каждого дома в **1620 нас. пунктах** РФ

**RRG – инновационный и креативный консалтинг.  
Высокая точность и достоверность.**



**RRG** специализируется на торгово-развлекательной, жилой, гостиничной, многофункциональной и инфраструктурной недвижимости, редевелопменте промышленных зон, а также на проектах для розничной торговли.

Знаковые проекты: 50 ТПУ и вокзалов, реновация территории ЗИЛ около 300 га, редевелопмент более 45 кинотеатров и т.д.

Рекомендации **RRG** направлены на повышение эффективности инвестиций и основаны на разработках Лаборатории прикладных исследований (RRG Lab) и на обширном опыте реализации собственных проектов

# Развитие недвижимости (девелопмент)



«Развитие недвижимости (девелопмент) - представляет собой целенаправленное материальное изменение недвижимости, в результате которого объект приобретает качественно новые свойства и характеристики, повышающие его стоимость»

Новое  
строительство

Реконструкция (редевелопмент)  
объекта

Расширение  
объекта

Модернизация  
объекта

Перепрофилирование  
объекта



## Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования (highest and best use)

- ❖ Физическая возможность
- ❖ Юридическая осуществимость
- ❖ Экономическая целесообразность
- ❖ Максимальная эффективность



В случае **нерыночных целей** анализ корректируется, вплоть до исключения ряда параметров из рассмотрения





## Архитектурно планировочные решения

	Бизнес-центр	Жилой дом	Торговый центр	Гостиница
Глубина здания	От 14 до 24 метров	12-16 метров	От 24 метров	12-16 метров
Высота потолков	От 2,7 метра	от 2,7 метра	от 4,0 метров	от 2,7 метра
Оптимальный шаг колонн	8,1 м, возможны 5,4 и 7,2 м.	8,1 м, возможны 5,4 и 7,2 м	минимум 6 м, лучше 9-12 м	8,1 м, возможны 5,4 и 7,2 м
Максимальная площадь секции	до 4000-5000 кв. м	520-550 кв. м	Нет ограничений	до 2000-3000 кв. м
Окна не должны выходить на север	Желательно	Обязательно	Не имеет значения	Желательно
Этажность	Чем выше, тем лучше	Чем выше, тем лучше	Не выше 3-го этажа	Чем выше, тем лучше
Изолированный вход	Желательно	Обязательно	Лучше совмещение	Желательно
Тип планировки	Shell&Core, коридорный	Shell&Core	Свободная	Коридорная
Паркинг	1 м/м на 50-100 кв. м GLA	1 м/м на 1 квартиру	1 м/м на 20-25 кв. м GLA	1 м/м на 5-6 номеров

# Физическая возможность. Высота потолков и глубина здания

Пример.

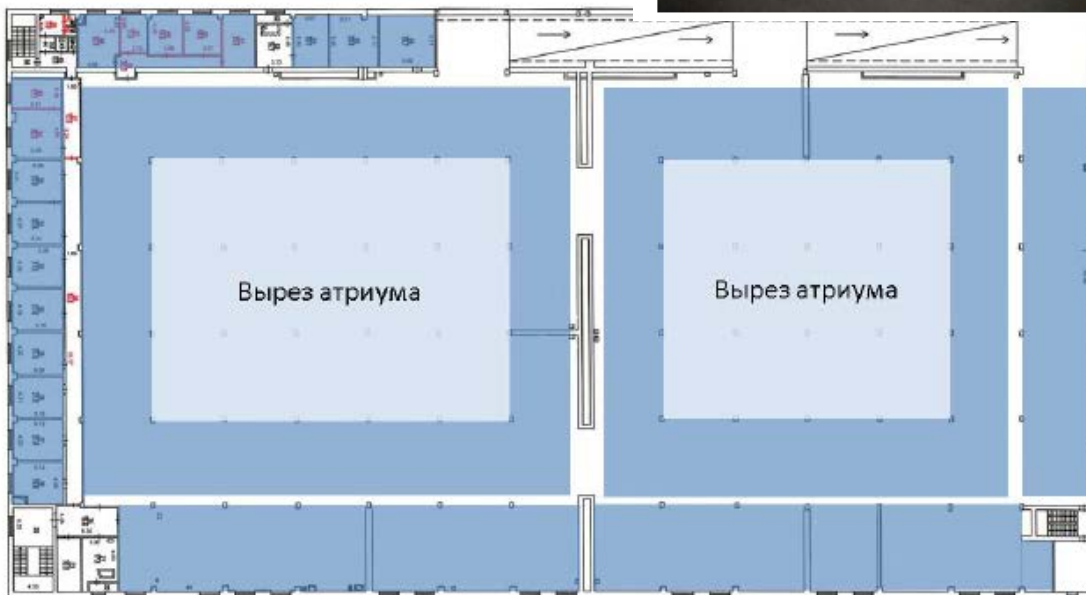
Многоуровневый 5-ти этажный паркинг.

Общая площадь – 33 906 кв. м

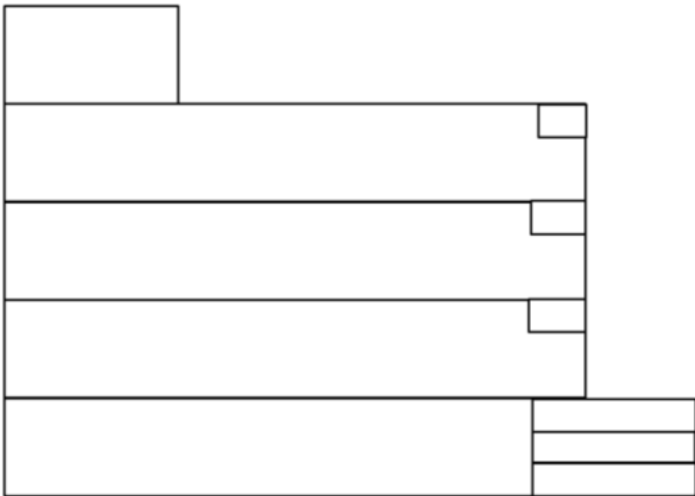
Глубина здания – 60 метров, длина – 112 метров.

Высота потолков – 2,3-2,6 метра.

Решение. Вырез атриума.



# Избыточная высота потолков. Корпус 120 АМО «ЗИЛ»







**«ЗИЛАРТ»** — крупнейший проект многофункциональной застройки за последние (минимум) 40 лет

**РЕОРГАНИЗУЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ:**

- ЗИЛ-Север — 65 га (начало проекта)
- ЗИЛ-Юг — 109,99 га
- Зона благоустройства набережной ЗИЛ-Север — 6 га

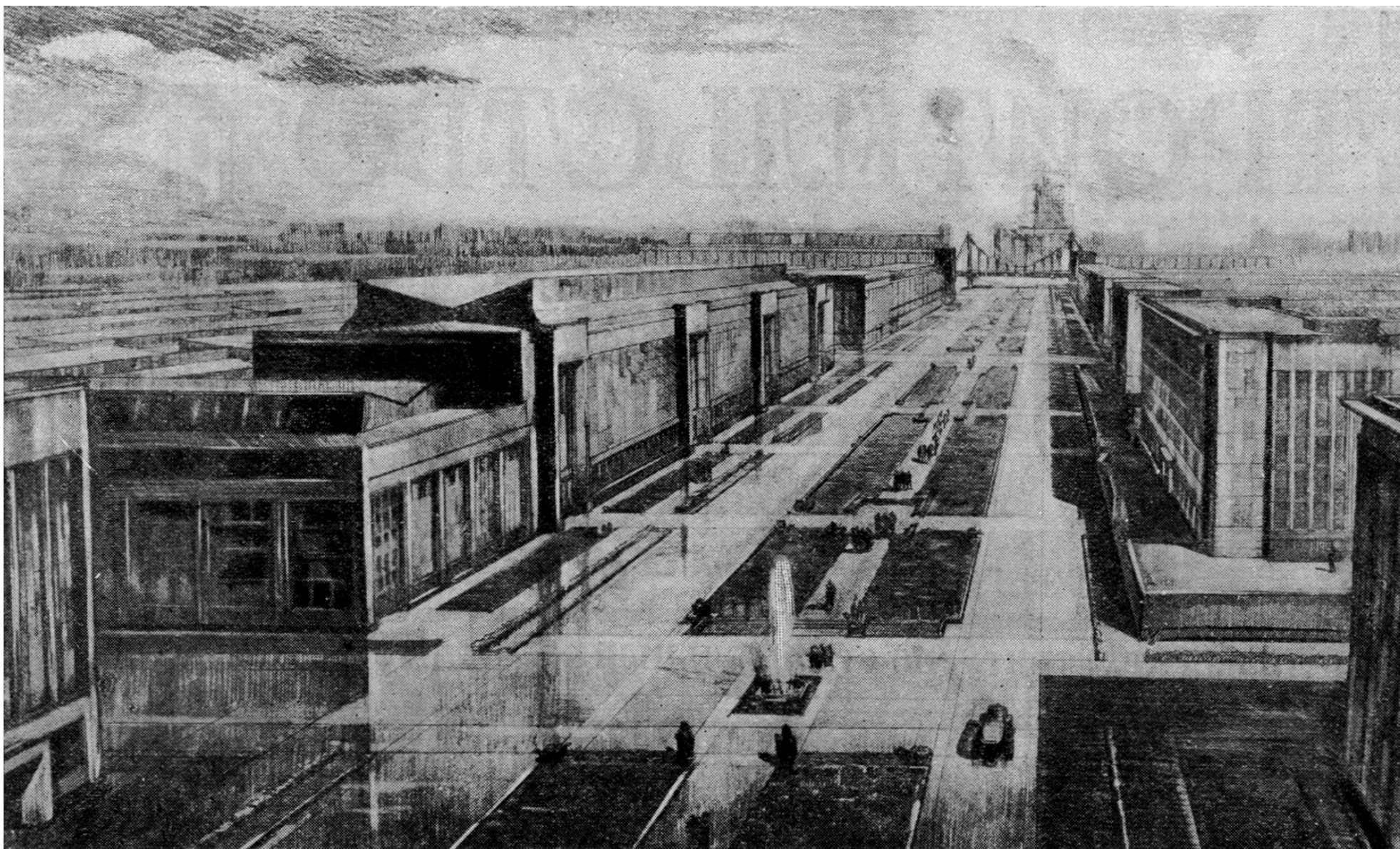
**ВСЕГО: 180 га**

**Суммарная площадь нежилых площадей около 470 000 м<sup>2</sup>!**

**RRG консультант по коммерческим площадям**



# Как это начиналось...











**ПОЛУОСТРОВ ЗИЛ**

АНАЛИЗ УЧАСТКОВ  
L31, L28, L27, L19, L18, L22, L21

\*MEGANOM\*

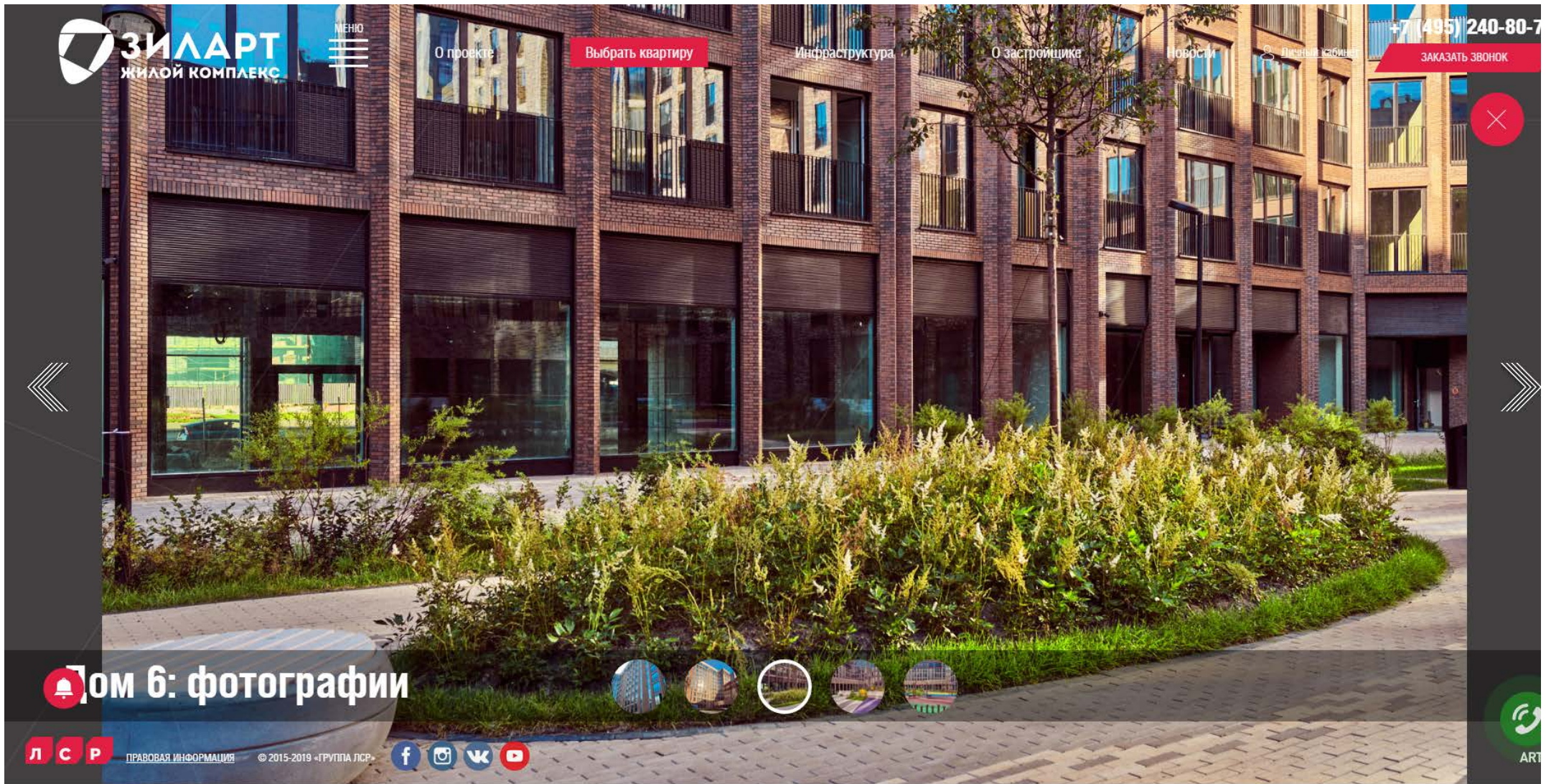


## Реальные фото





# Живые фотографии



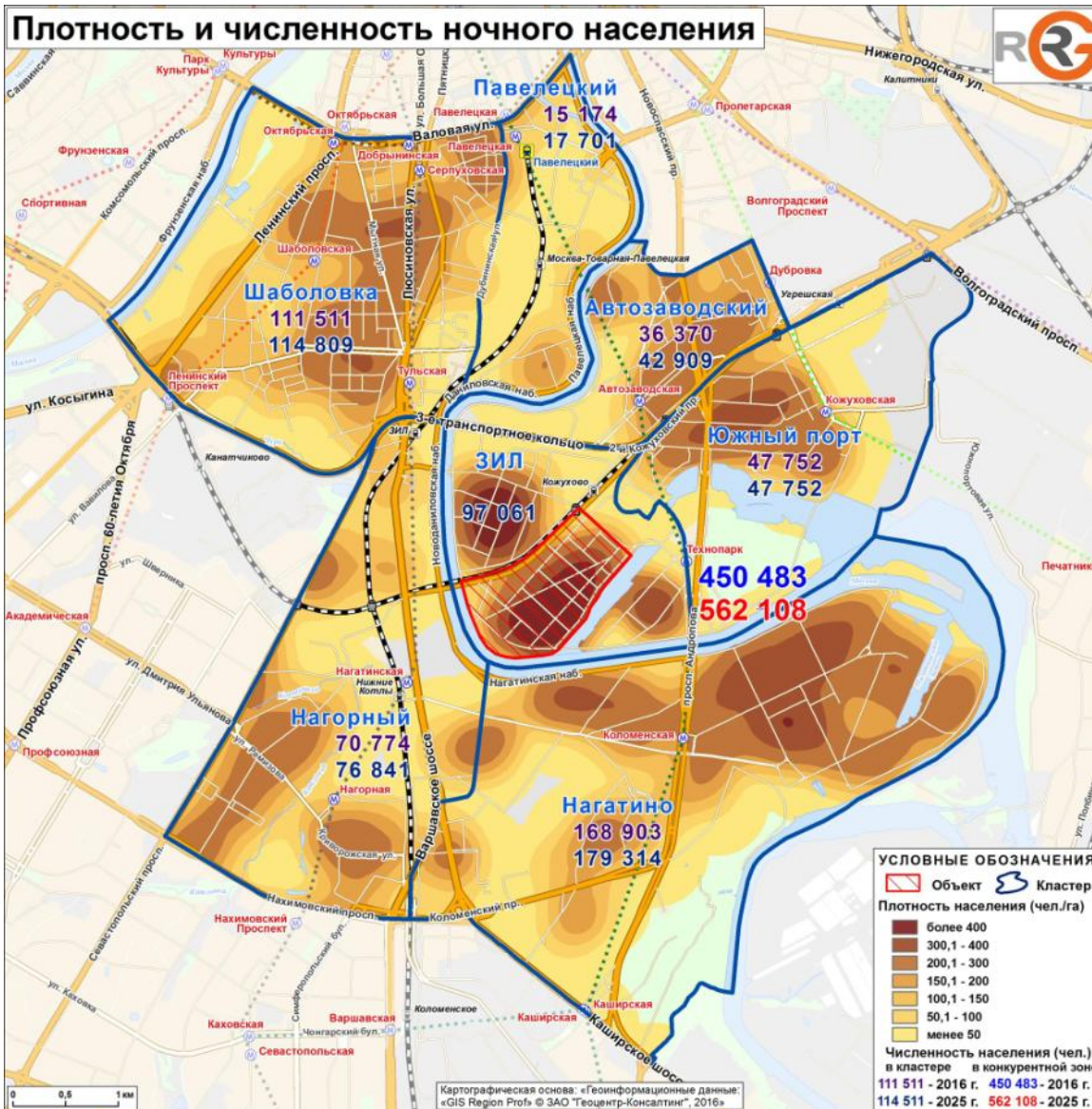
АНКЕТА для Кл...docx    Отчет ЭС РЕ при...docx    Отчет ЭС РЕ при...docx    Конференция(1) (1).xlsx    Конференция(1).xlsx    Показать все



# Развитие территорий







- К 2027 году после завершения всех проектов комплексной застройки территории численность ночного населения кластера «ЗИЛ» составит **97 тыс. человек.**
- Общая численность населения конкурентной зоны в настоящее время составляет 450,5 тыс. человек. К 2025 году население конкурентной зоны увеличится на 28% до **576,4 тыс. человек.**

Кластер	2016 год	2025 год
Павелецкий	15 174	17 701
Шаболовка	111 511	114 809
ЗИЛ	0	97 061
Автозаводский	36 370	42 909
Южный порт	47 752	47 752
Нагорный	70 774	76 841
Нагатино	168 903	179 314
<b>ИТОГО</b>	<b>450 484</b>	<b>576 387</b>

# КЕЙС. РЕДЕВЕЛОПМЕНТ КИНОТЕАТРА



# Что было. Кинотеатр Родина. Подольск.

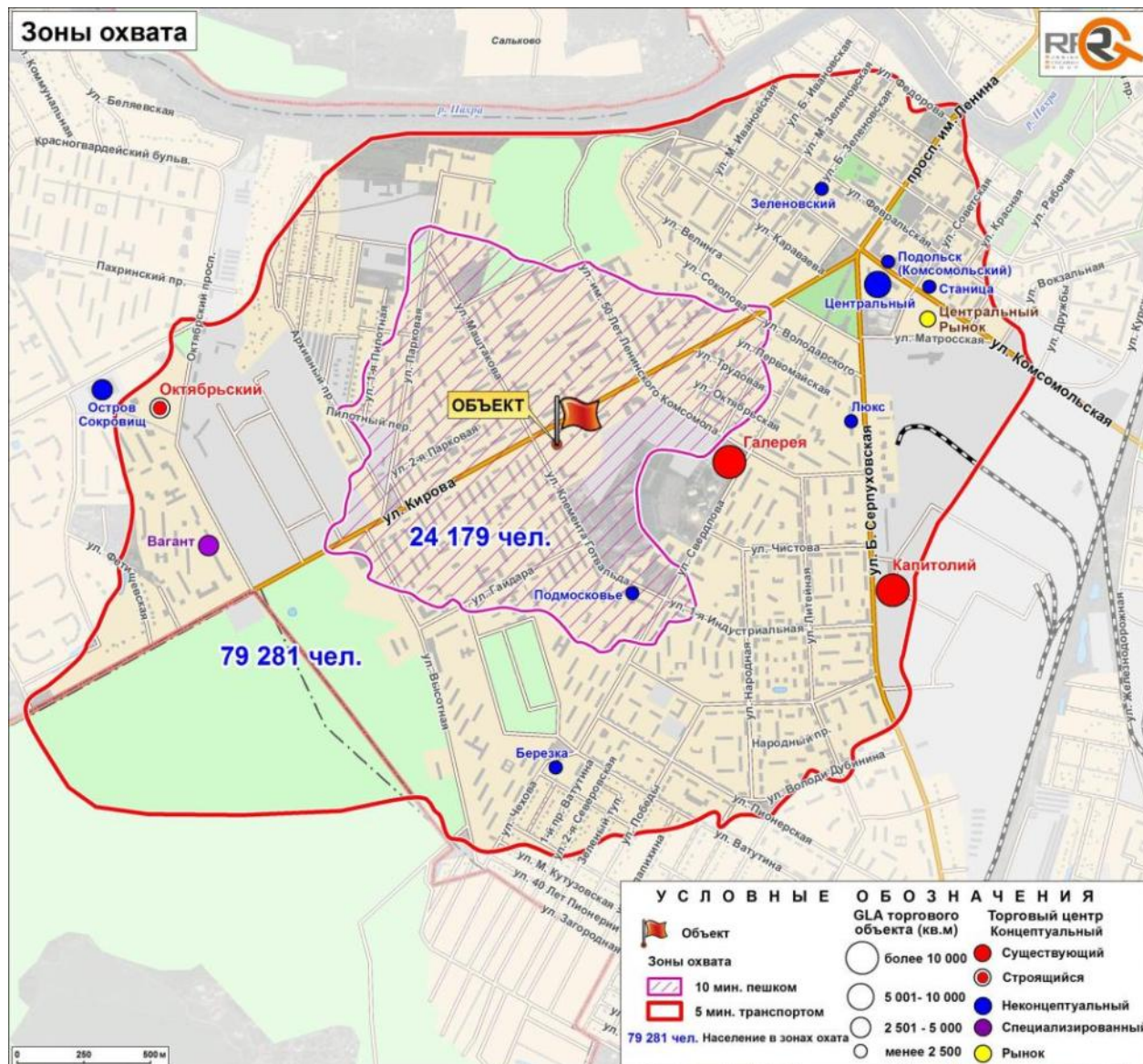


Площадь 1110 м2  
60х годов постройки

Обременения  
Мозаичное пано



# Что было. Кинотеатр Родина. Подольск.



Локация на 5 баллов

# Что было. Кинотеатр Родина. Подольск.

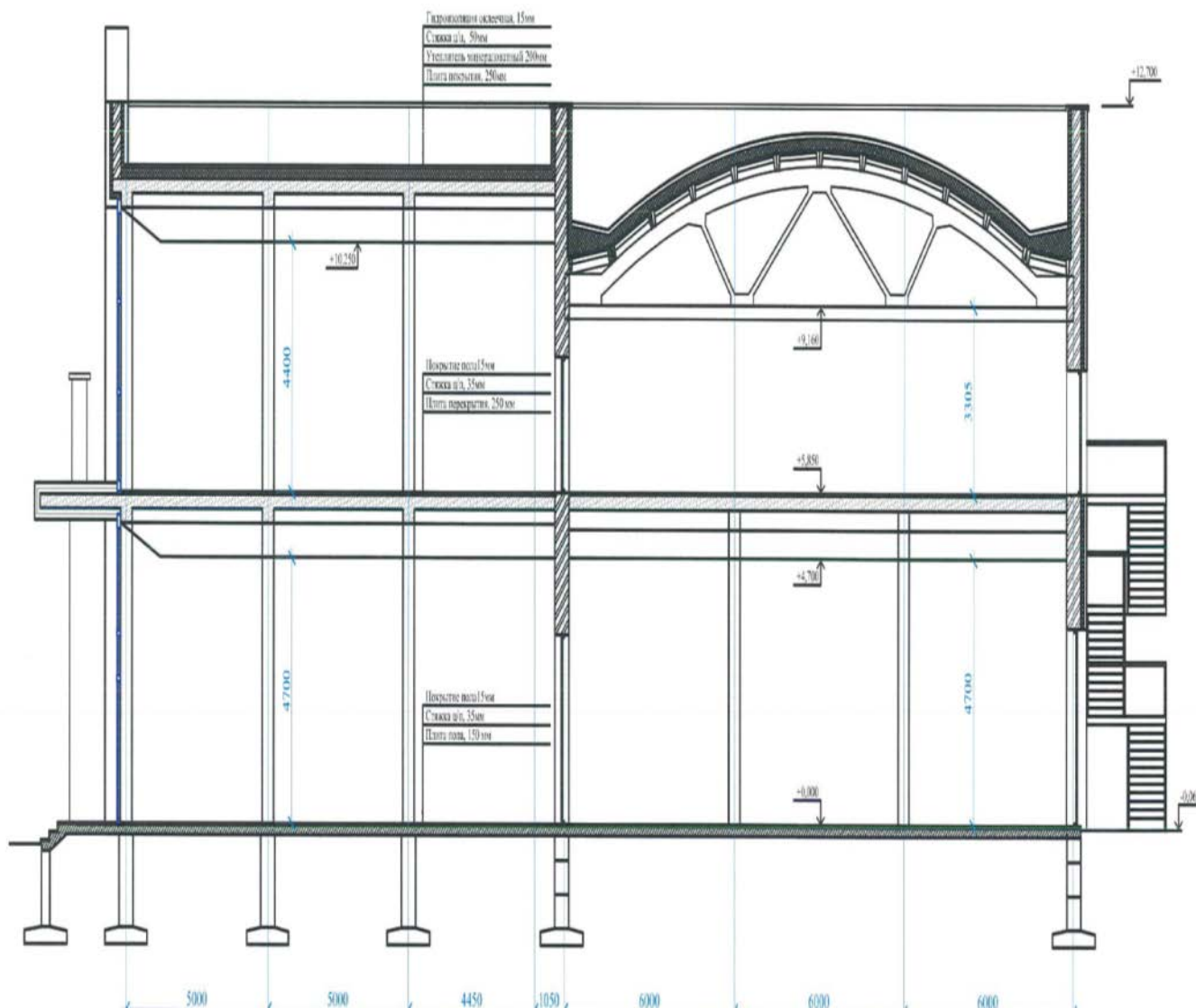


**Зал с высотой 8,5 м**

**Конструктивные  
сложности**



# Идеи. Кинотеатр Родина. Подольск.



**Конструктивные сложности**  
**Увеличение площади в 2 раза до 2 250 м2**  
**2 этажа**

# Концепция 1. Кинотеатр Родина. Подольск.



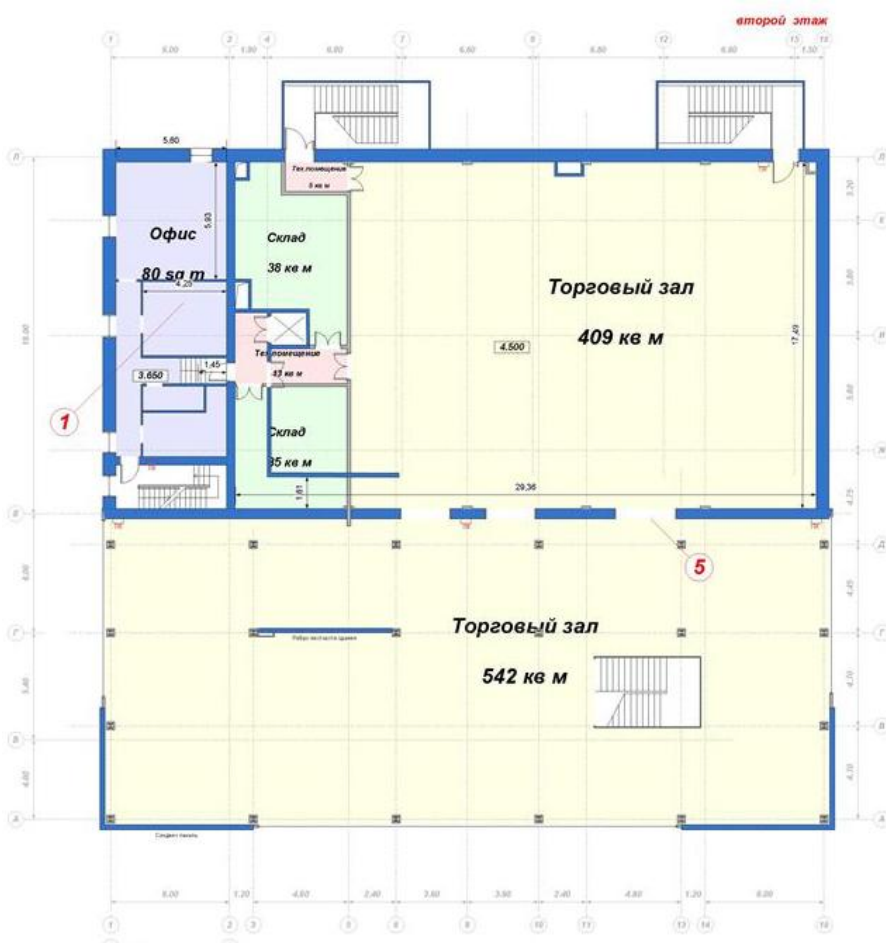
Районный ТЦ  
Универсам, Ресторан.  
Предброкеридж  
Арендный план



# Концепция 2. Кинотеатр Родина. Подольск.



Незанятые ниши.  
Моноарендатор  
Предброкеридж  
Арендный план





# Что получилось. М.Видео. Подольск.



Инвестиции  
Ставка аренды  
Срок окупаемости



# КЕЙС. Редевелопмент из Административного здания в Апартаменты



# Было - Будет



## Целевая аудитория

На малогабаритные квартиры и апартаменты до 30 кв.м, по данным риелторов, приходится почти половина спроса в новых домах и треть – на «вторичке».

В продаже можно встретить лоты площадью и в 15 кв. м.

Малогабаритное жилье пользуется спросом у покупателей, которым необходимо решить жилищный вопрос при минимальном бюджете покупки. При этом цена за квадратный метр у студий может быть выше рыночной, но за счет небольшого метража общий бюджет оказывается приемлемым.

Предполагается, что основную целевую аудиторию комплекса составят:

	МОТИВ	КРИТ.ВЫБОРА	КАЧ.ХАР-КИ	УТП	РЕСУРС
<b>Типаж 1 (5%)</b> Студенты	Вкладывание средств не в арендное жилье, а в собственное	Близость к учебе/работе, минимальный бюджет покупки	Студии Включённый в стоимость апартаментов ремонт	Близость к центру, компактная планировка	Компактные апартаменты с отделкой под ключ
<b>Типаж 2 (15%)</b> Активные молодые люди	Проживание в современном комфортном доме	Концептуальная среда, минимальный бюджет покупки	Студии Включённый в стоимость апартаментов ремонт	Близость к центру, компактная планировка	Компактные апартаменты с отделкой под ключ, «фишки»проекта
<b>Типаж 3 (25%)</b> Приезжие (в т.ч. из ближнего Подмосковья)	Вкладывание средств не в арендное жилье, а в собственное	Минимальный бюджет покупки с отделкой	Проживание в Москве	Компактные планировки, близость к центру	Компактные апартаменты с отделкой под ключ
<b>Типаж 4 (40%)</b> Инвесторы	Преумножение капитала	Доходность	Ликвидность проекта, высокий спрос, высокий потенциал роста	Популярный проект с высоким потенциалом роста	Наличие компактных предложений с отделкой и мебелью
<b>Типаж 5 (15%)</b> Люди, предпочитающие жить внутри ТТК	Собственное жилье	Близость к центру	Собственное жилье с хорошей транспортной доступностью	Разнообразные планировки, транспортная доступность, паркинг	Собственное жилье с хорошей транспортной доступностью

\*УТП – уникальное торговое предложение



## Пример организации пространства в малогабаритной студии



Определенной проблемой при реализации проекта может стать слабая представленность на московском рынке апартаментов площадью до 25 кв. м и отсутствие у покупателя понимания организации пространства в таких помещениях.

В связи с этим очень важно подготовить предпродажные мероприятия:

- индивидуальная проработка дизайн-проекта для каждого типа апартаментов;
- реализация продукта с отделкой, кухонным гарнитуром и меблировкой;
- 3D-визуализация дизайн-проекта отделки для каждого типа апартаментов, особенно важно для самых малых по площади апартаментов;
- организация шоу-рума с примером реальной расстановки мебели в малом апартаменте (возможно, во временном офисе продаж или в офисе застройщика) с первых месяцев реализации проекта.

Рекомендуется предусмотреть максимально функциональную меблировку и тщательно разработанную систему хранения вещей.

Основная задача – организация в едином пространстве нескольких самостоятельных функциональных зон.

Высокие потолки в Проекте позволяют организовать с помощью антресолей дополнительный ярус, выполняющий функцию спальни.

При создании функциональной студии важно буквально каждый квадратный метр использовать в пользу функционала. Так, например, подоконники можно преобразовать в рабочий стол.

Для визуального увеличения пространства рекомендуется использовать в отделке светлые оттенки.



## Рекомендации по размещению апартаментов (3/3)

Предложения с мансардами в Москве являются штучным товаром. Чаще всего такой формат встречается в малоэтажных реконструируемых домах и большинство из них относится к дорогим сегментам. На вторичном рынке квартиры с мансардами составляют всего 2% от общей доли предложения.

Разброс предложения составляет от 100 тыс. до 1,2 млн.руб. за кв. м., средняя стоимость почти 400 тыс. руб. за квадрат. Самый маленький бюджет покупки составляет 13, 5 млн руб. Среди апартаментных комплексов Москвы средняя цена на мансарды составляет 387 тыс. руб. за кв.м

В Москве спрос на мансардное жилье довольно низкий из-за их высокой стоимости и нестандартного формата. Однако количество желающих поселиться в необычном месте по доступной цене растет. «Фишкой» проекта будет наличие мансардного балкона. На наш взгляд, это уникальная особенность будет востребована.

Также, предлагаем объединить боковые студии люкс со студиями с 1 спальней и выставить в продажу вместо них 2 пентхауса.







# Планировки



# КЕЙС. РЕДЕВЕЛОПМЕНТ СКЛАДА





# Складское здание. Москва.



Что делаем?

**10** мин пешком от метро «Бабушкинская»  
земельный участок **0,46** га  
отдельно стоящее здание **3 008** м<sup>2</sup>

# Складское здание. Москва.



Что делаем?



# Складское здание. Москва.



## Идея

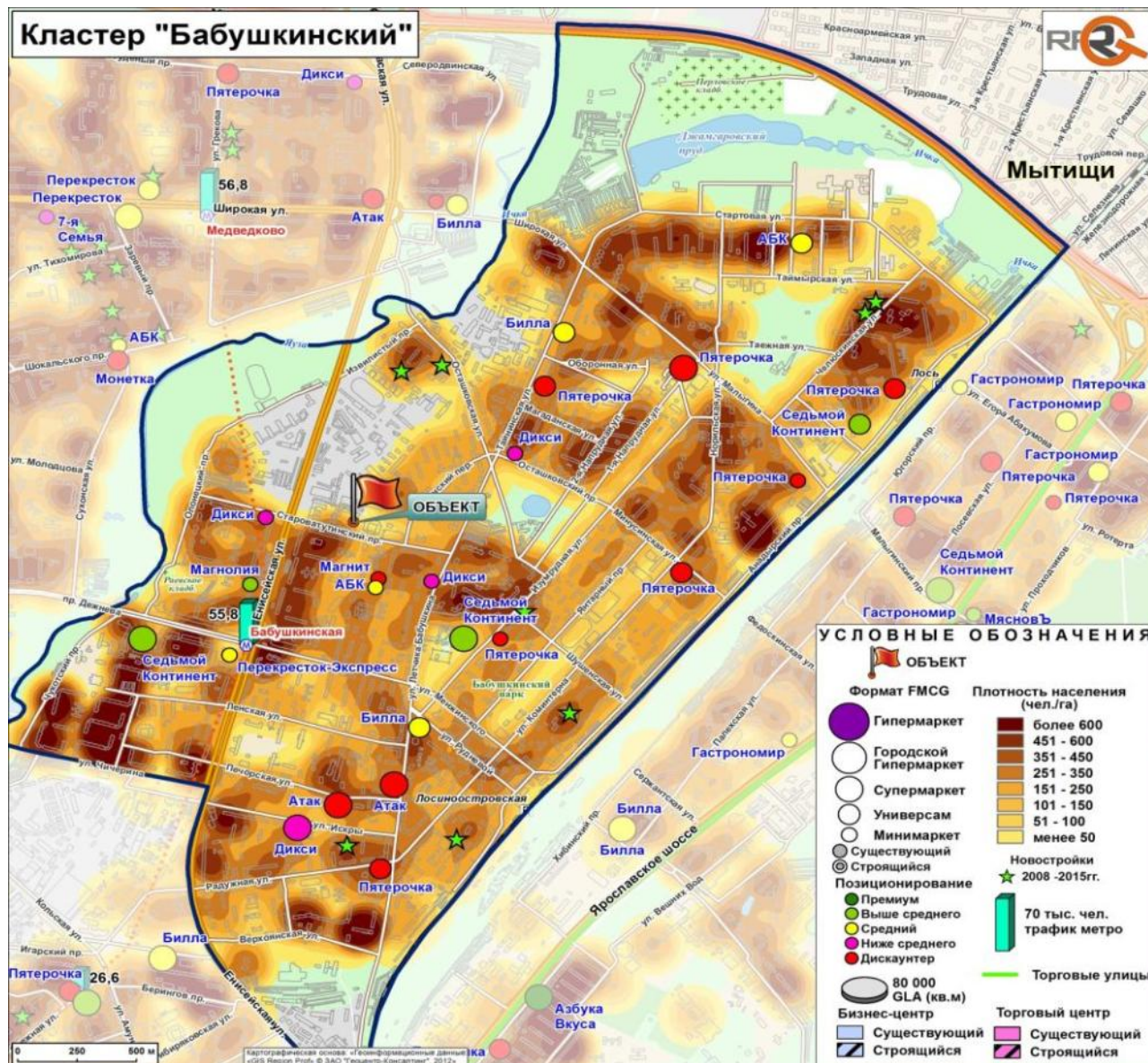
расчет товарооборота супермаркета и ставки аренды

примерный оборот 300 000 за м2 в год

примерная ставка аренды супермаркета 18 000 за м2 в год

торговая галерея перед супермаркетом 400 м2

ставка аренды 45 000 за м2 в год





# Супермаркет. Москва.





# Кейс «Редевелопмент особняка»

Малая Бронная 24. ДО





# Малая Бронная 24. ПОСЛЕ



## Малая Бронная 24



Реконструкция здания, проведенная с известным итальянским архитектором, Мауро Анджелини, сделало здание украшением улицы Малая Бронная. Первый этаж здания усыпан самыми яркими вывесками, **CHANEL, CHRISTIAN LOUBOUTIN, GIUSEPPE ZANOTTI DEZIGN, DAVIDOFF, MARITAZZO**. Весь второй этаж занимает ресторан высокой, итальянской кухни, **MARITAZZO**. Безусловно, именно ресторан является якорем данного проекта и занимает вместе с кафе на первом этаже, 570 кв.м. Третий этаж здания будет занимать компания **NO ONE**, известный ритейлер итальянской обуви.



# Малая Бронная 24



# Кейс «Редевелопмент недостроенного отеля»

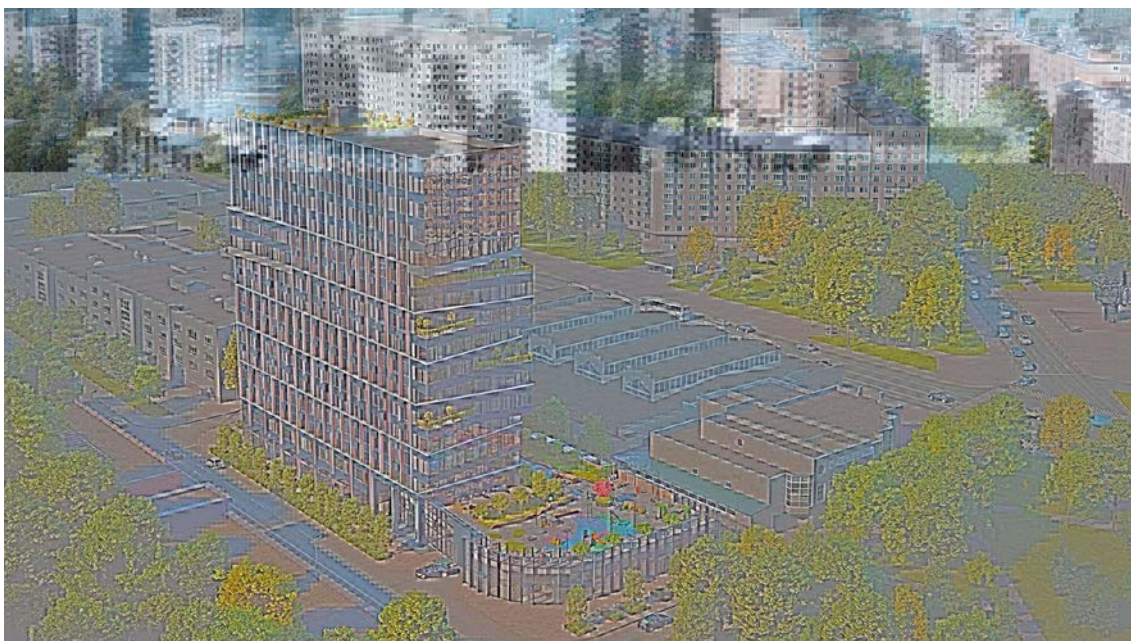
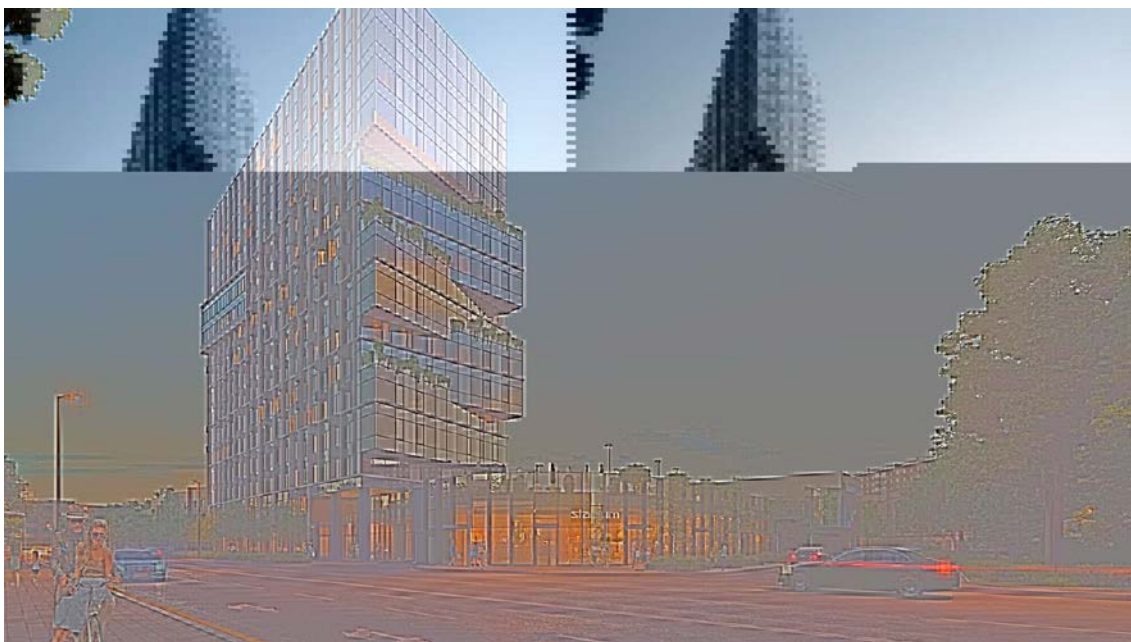


# Перспективные виды. Что могло быть





# Что получилось





## Окружение Объекта



На микроуровне Объект имеет смешанное окружение. В пределах 10-минутной пешеходной доступности располагаются как объекты позитивного, так и негативного соседства.

К северу и северо-западу от Участка располагаются объекты, появившиеся в ходе реновации части территории завода «Динамо»: мебельный центр Roomer, ТЦ «Оранж Парк», а также БЦ класса В+: «Омега Плаза», «Омега-2», «Симонов Плаза» и др.

Непосредственно граничит с Участком 22-этажное здание бывшего инженерного корпуса завода «Динамо», в котором сейчас располагается БЦ класса В- и 3\* отель «Панорама» под управлением российской сети Maxima Hotels. Это существенно ограничивает видовые характеристики северной части Объекта.

К западу и юго-западу от Объекта располагаются несколько низкоэтажных административных и жилых зданий, здание Префектуры ЮАО, а далее – крупная ТЭЦ-9. Таким образом, видовые характеристики с верхних этажей юго-западной части Объекта также не могут быть названы качественными.

С южной стороны к Объекту примыкает небольшой сквер, далее – через Автозаводскую улицу – жилой микрорайон и ТТК. Расстояние до ТТК составляет около 450 м.

С востока к Объекту примыкают 1-2-этажные торговые объекты (обувной центр, ресторан), далее расположен северный вестибюль ст. м. Автозаводская. К востоку от ул. Мастеркова располагается преимущественно качественная жилая застройка, представленная поздними модификациями сталинских домов и несколькими новыми ЖК уровня бизнес-класса.

Важной характеристикой окружения является высокая численность «дневного» населения (в основном сотрудников БЦ), превышающая численность «ночного» в 3 раза (40 тыс. против 13 тыс. чел.). В районе сформировалась полноценная деловая зона.

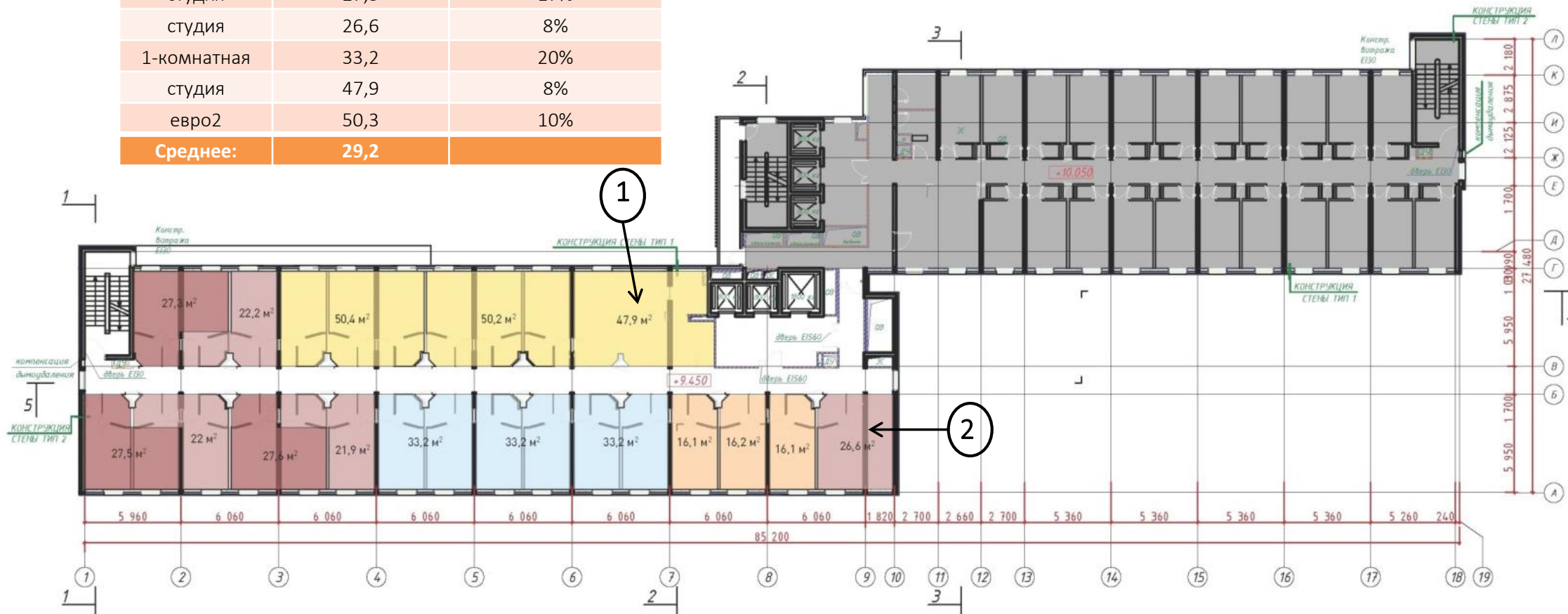
# Предлагаемые планировочные решения апартаментов

## Набор планировочных решений апартаментов.

Апартаменты 1 (47,9 кв. м) и 2 (26,6 кв. м) будет располагаться на каждом этаже в силу существующей архитектурно-градостроительной концепции (отсутствие окон в этой части фасада).

С учетом этих типов апартаментов квартирография предлагается следующей:

Тип	Площадь, кв. м	Доля
студия	16,1	20%
студия	22,2	17%
студия	27,5	17%
студия	26,6	8%
1-комнатная	33,2	20%
студия	47,9	8%
евро2	50,3	10%
<b>Среднее:</b>	<b>29,2</b>	





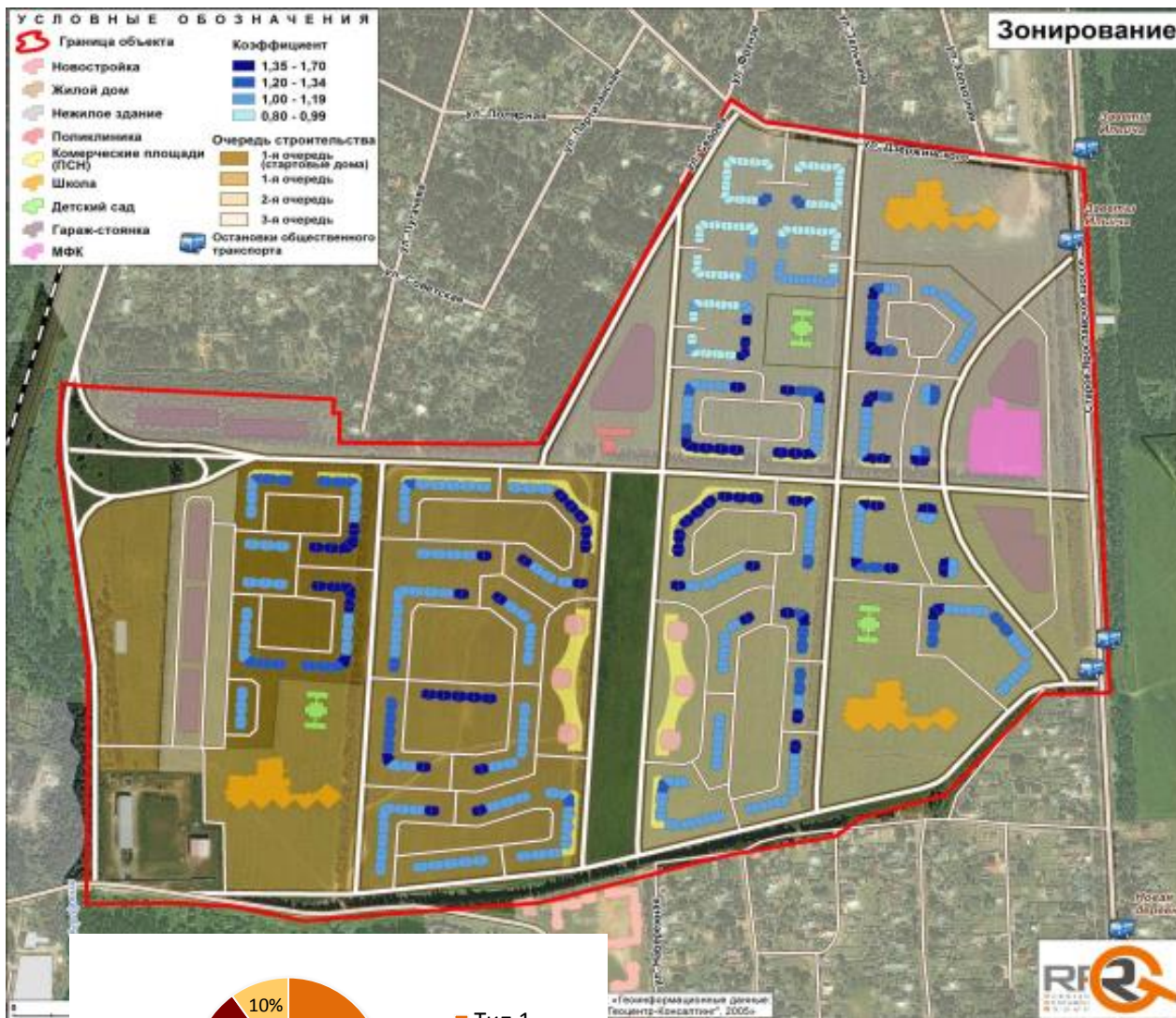
## Показатели эффективности проекта

Наименование показателя	Отель	Апартаменты
Планируемые инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.	867 042	824 329
Оценка осуществленных инвестиций, тыс. руб.	266 727	266 727
Чистый операционный доход, тыс. руб./год (4 год функционирования)	235 822	-
Выручка от продажи объектов, тыс. руб.	2 280 565	1 432 166
Сумма вложений инвестора в проект, тыс. руб.	1 133 769	759 196
<b>Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб. (при ставке дисконтирования 19,0%)</b>	<b>-127 408</b>	<b>24 094</b>
Внутренняя норма доходности (IRR)	16,6%	21,7 %
Период окупаемости инвестиций, лет	8,5	2,7

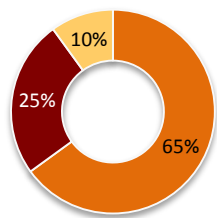
# Кластерный подход и принципы «нового урбанизма». Проекты КОТ



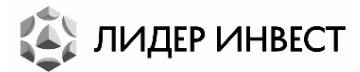
# Проекты комплексного освоения территории



Тип	Итоговая доля типа для мкр., %	Объем коммерческих площадей по типам в мкр., кв.м
1	47%	9 421
2	40%	8 018
3	6%	1 203
4	2%	401
5	5%	1 002



- Тип 1
- Тип 2
- Тип 3



## Зачем думать о первых этажах и инфраструктуре КОТа!?

1. Правильный баланс коммерческих площадей позволяет оптимально разместить инфраструктуру, при этом получить высокие цены на коммерческие площади
2. Размещение коммерческих площадей необходимо проводить на самом раннем этапе планирования территории
3. Высокий 1 этаж хорош не только для коммерции, но и для жилья
4. Безбарьерный доступ, с уровня земли, витрины, отсутствие несущих стен
5. Внутренним спросом поглощается 800-1000 м<sup>2</sup> на 1000 жителей, однако внешний спрос может существенно увеличить эту цифру.
6. Первые этажи должны стоить на 20-40% выше, чем жилье. За исключением социальных объектов.
7. Первые не обязательно должны быть коммерческими/нежилыми
8. Если есть потенциал в зоне охвата, то коммерческие площади расширены в стилобаты, отдельные ТЦ или МФК
9. Важно создавать технологические помещения под супермаркет/универсам, общепит, пекарни, спорт и следить за реализацией концепции, продавая после привлечения арендатора
10. При закрытие дворов, необходимо максимально оставлять витрины и отдельные входы для коммерческих помещений. Без отдельного входа снижается ликвидность и стоимость на 20-30%
11. Главное. Качественная инфраструктура повышает статус, класс, ликвидность жилья.



### Определение кластера

**Кластер** – это территория города, ограниченная естественными и искусственными преградами, имеющая единый этнико-социальный ландшафт.

Основной идеей является тезис: если для человека будут созданы все условия для комфортной жизни (социальная инфраструктура, работа, торговля, услуги, общественные зоны, развлечения и т.д.) в рамках определенной территориальной единицы(кластера), то он будет покидать ее минимальное количество раз.

### **КОТ= урбанистический кластер с идеей**

Аналогичный подход в идеологии градостроения применяется в направлении «Новой урбанистики» (большинство объектов должно находиться в 10минутной пешеходной доступности)

## Принципы нового урбанизма

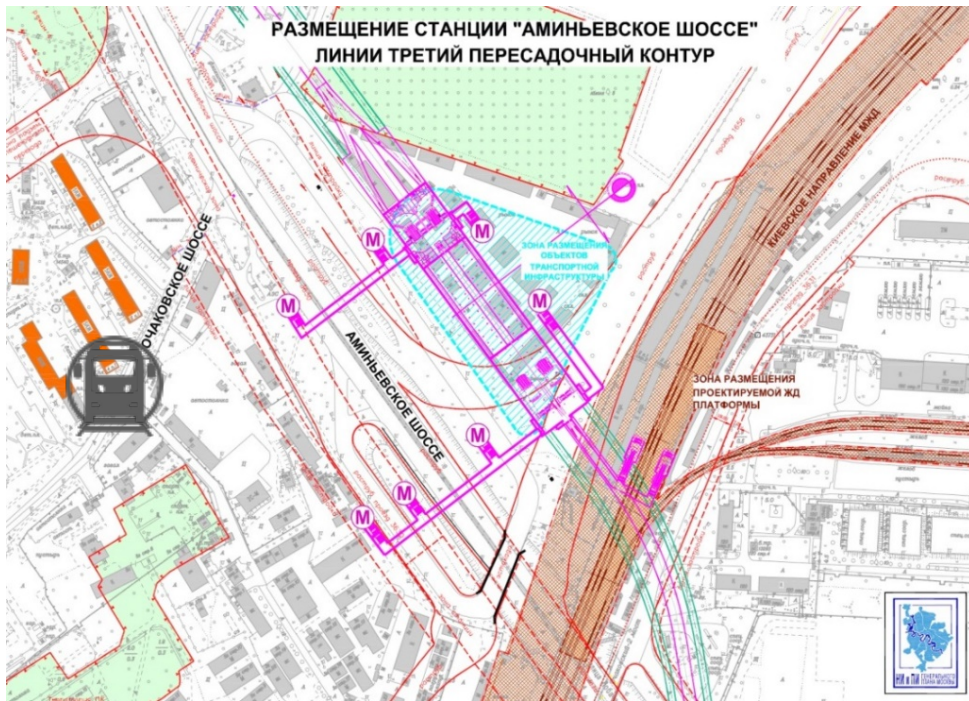
1. **Удобство для пешеходов - 10-минутная пешеходная доступность** до большинства бытовых и социальных объектов, дружелюбный дизайн узких улицы с медленным движением транспорта и пешеходных улицы без машин, проработанный дизайн подъездов, окон и дверей, наличие парковочных мест, скрытых автостоянок и гаражей на задней линии застройки.
2. **Развитая уличная сеть** из иерархии узких улиц, бульваров и аллей разрежает автомобильное движение и облегчает пешее движение, что делает пешие прогулки удовольствием. Более широкое использование велосипеда, роликовых коньков, самокатов и ходьбы.
3. **Многофункциональность и разнообразие** - люди, разные по возрасту, уровню дохода, культуре и расе живут в районах и кварталах, где магазины, офисы, квартиры и дома находятся в тесном соседстве. **Разнотипная застройка** предоставляет широкий диапазон домов по размеру, типу, цене в непосредственной близости друг от друга.
4. **Качество архитектуры** - человеческий масштаб, красота, эстетика, комфорт и создание «ощущения места».
5. **«Центр»**. У каждой общины, города, региона есть свое собственное лицо, воплощенное в ее центре. Центром может быть общественное здание или храм, площадь и даже транспортный узел. Центр служит идентичности жителей и должен быть "центром притяжения жизни населения".
6. **Увеличение процента застройки** - большое число магазинов и сферы услуги в непосредственной близости от жилья и места работы для облегчения пешей доступности и более эффективного использования территории, создания более удобного и приятного места для жизни.
7. **Экоустойчивость** - минимальное воздействие деятельности человека на экологию, применение экологически чистых технологий и т.п.







# ТПУ «Аминьевское шоссе»

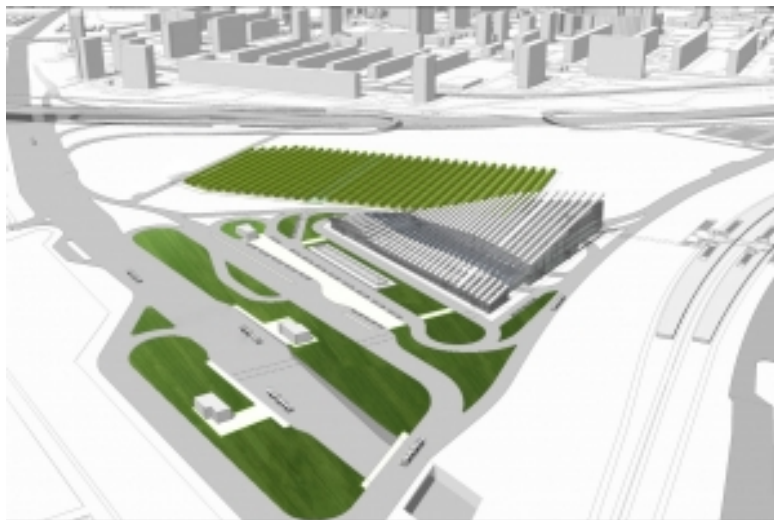


Территория ТПУ, выделенная в границах ППТ, составляет 24,1 га. В составе ТПУ планируется построить технологические и коммерческие объекты.

Так, в состав технологии войдут автостанция на 3 000 кв. метров, служебные здания конечных станций площадью 1000 кв. метров, подземные пешеходные переходы на 5 440 кв. метров, отстойно-разворотные площадки общественного транспорта, подземные пешеходные переходы, фронты посадки и высадки пассажиров (навесы).

В составе коммерческой части будет в планах построить многофункциональный комплекс с подземным паркингом на 30 000 кв. метров.

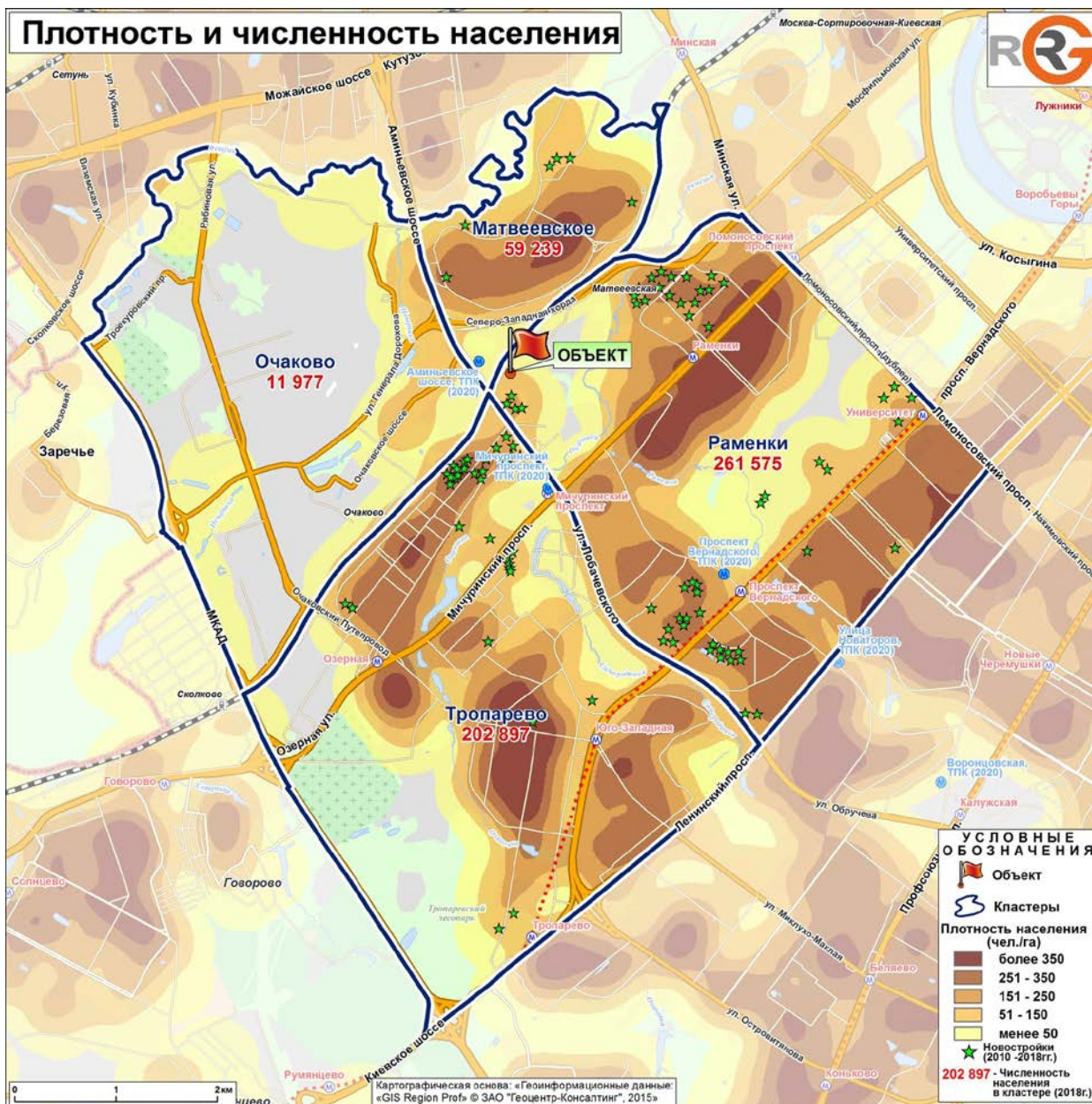
Строительство ТПУ «Аминьевское шоссе» обеспечит комфортную пересадку между тремя видами транспорта для более чем 117 тысяч пассажиров в сутки.



Транспорт	Существующий	Ожидаемый
Метро	-	62,3 тыс. чел./ сутки
МЖД	-	15,2 тыс. чел./сутки
Автостанция	26,2 тыс. чел.	1,553 тыс. чел. в сутки (дальнего следования) 39,240 тыс. чел. в сутки (пригородный пассажиропоток)



# Плотность и численность населения



- Участок расположен на границе четырех кластеров: Матвеевское, Очаково, Тропарево, Раменки.
- Кластер Раменки является достаточно густонаселенным. Помимо жилых районов в нем расположены парковые зоны (Парк 50-летия Октября, долина реки Раменка), территория под развитие МГУ, промышленные зоны практически отсутствуют.
- Только реализация заявленных проектов жилых комплексов в окружении Участка (включая сам Объект) увеличит численность населения кластера примерно на 39 тыс. человек.

## Рекомендуемое функциональное зонирование корпуса 2

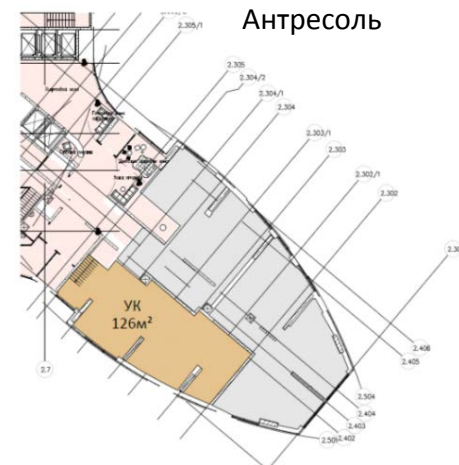


Левая часть корпуса 2 находится в максимальной близости от дороги. В этой части мы предлагаем разместить универсам площадью 500 кв. м. Именно здесь имеется техническая возможность выделить более менее правильное помещение и организации загрузки с подземной парковки.

Правая нижняя часть корпуса 2 находится в максимальном отдалении от дороги, примыкает в детским и спортивным площадкам. Мы считаем, что данные помещения максимально непривлекательны для размещения коммерческих площадей импульсного посещения.

Поэтому мы рекомендуем здесь разместить небольшой фитнес-центр на 362 кв. м – с тренажерным залом, залами для групповых занятий, раздевалками, сауной и прочими вспомогательными помещениями. Он будет объектом целевого посещения, что нивелирует недостатки его местоположения. Фитнес имеет вход из подъезда. Для целей универсальности мы предлагаем предусмотреть несколько входных групп. Если не будет найден один арендатор/инвестор, помещение может быть разделено на 2.

Со двора мы разместили вход в помещения управляющей компании (диспетчерская и т.п.). Для более эффективного использования дорогих помещений первого этажа основные помещения УК размещены на антресольном этаже. При высоте 1-го этажа в 7,0 метров его можно разделить на 2 части, устроив антресоль над частью первого этажа. В свою очередь в этой части у фитнеса могут находиться вспомогательные, административные, технические помещения, раздевалки и т.п., которым высота этажа в 3,2 метра вполне достаточна.





## **Объекты инфраструктуры. Коммерческая и иная недвижимость в проектах КОТ**

## Коммерческая и иная инфраструктура жилых комплексов



В рамках проектов КОТ возможны к размещению разные объекты коммерческой, социальной, спортивно-рекреационной и т.п. инфраструктуры – от специализированных школ и аквапарков до торговых центров, кафе и **магазинов у дома**.

В свою очередь из объектов инфраструктуры можно выделить **базовые**, которые обеспечивают повседневные потребности жителей комплекса (супермаркеты, магазины, кафе, школы и детские сады, спортивные секции и т.п.) и **уникальные**, выделяющие данный комплекс на фоне конкурентов и привлекающие посетителей из более дальних зон охвата (крупные развлекательные центры, музеи, аквапарки, спортивные

Торговые  
объекты



Первые этажи жилых  
комплексов



Общественные  
пространства

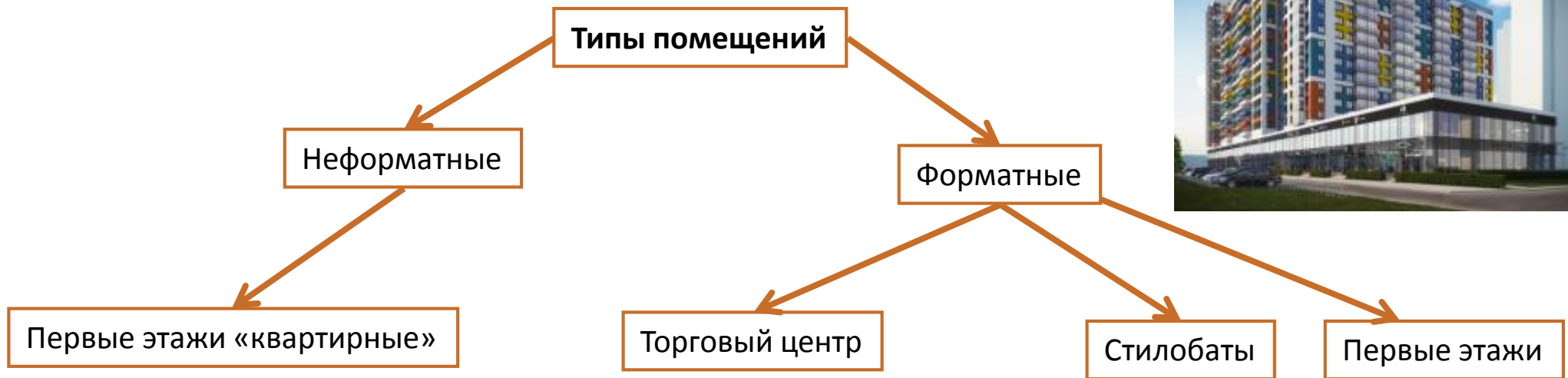


Уникальные объекты (музеи,  
театры, аквапарки и т.п.)



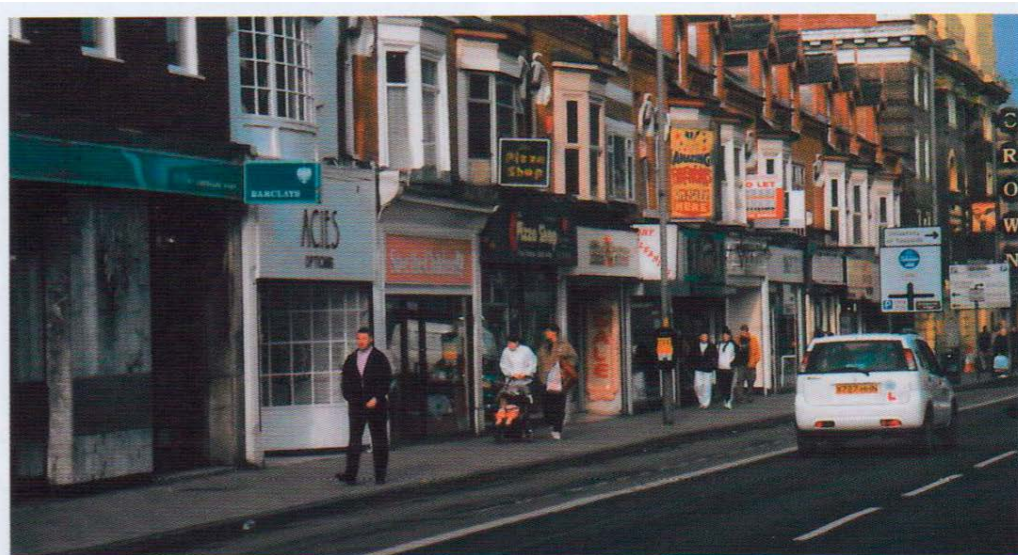


# Виды помещений в районах массовой застройки





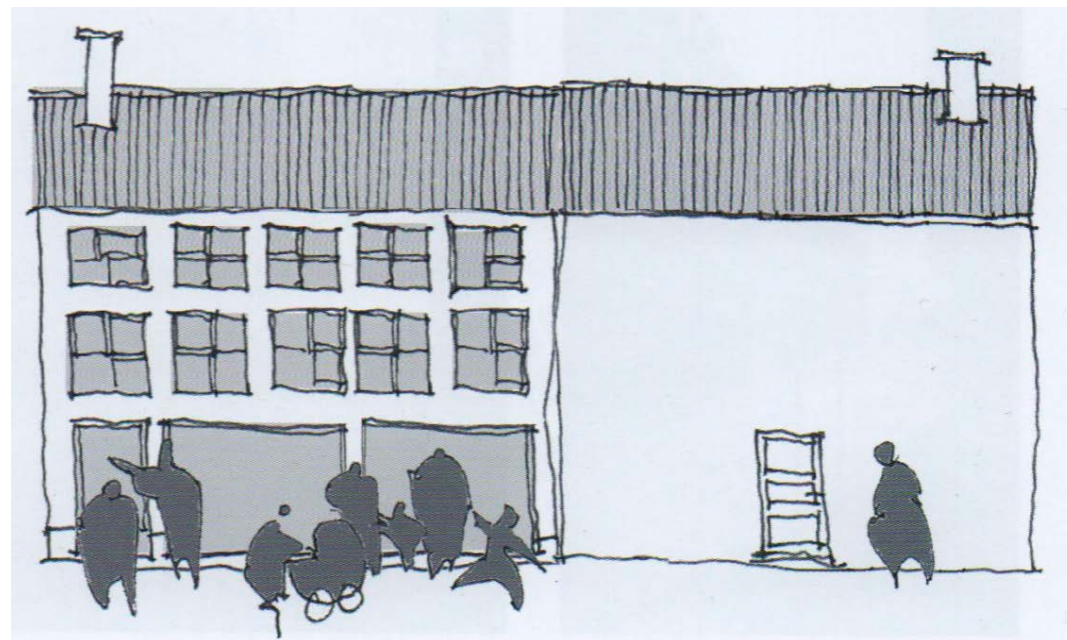
## Активные улицы



Принцип организации привлекательности торговых улиц в мире один: от 15 до 20 магазинов на 100 м. Это гарантирует пешеходам впечатление каждые четыре или пять секунд.

(Ян Гейл «Города для людей»)

Уровень активности у активного фасада в 7 раз выше, чем у пассивного (Копенгаген, исследование 2003 г.)





## Функции помещений street-retail в районах массовой застройки

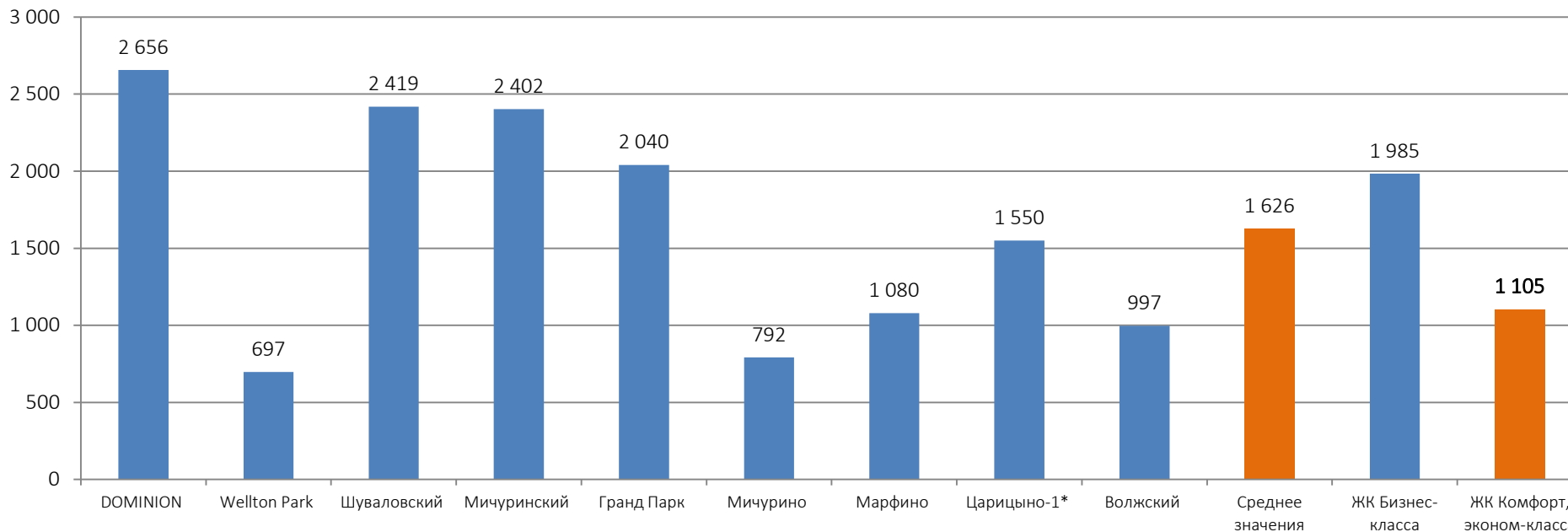
- Размещение необходимых жителям предприятий торговли и услуг;
- Разнообразие архитектурного облика района;
- Разнообразие предприятий торговли и услуг;
- Разнообразие использование территории;
- «Якорь» в организации общественных пространств – на торговой улице кипит жизнь;
- Места приложения труда;
- «Очаги безопасности».

**Наличие/отсутствие помещений Street-retail в районах массовой застройки, их объем и размещение - это не только вопрос предприятий торговли и сферы и услуг, это, прежде всего, вопрос комфортности проживания.**

# Обеспеченность коммерческими площадями в районах жилой застройки в Москве



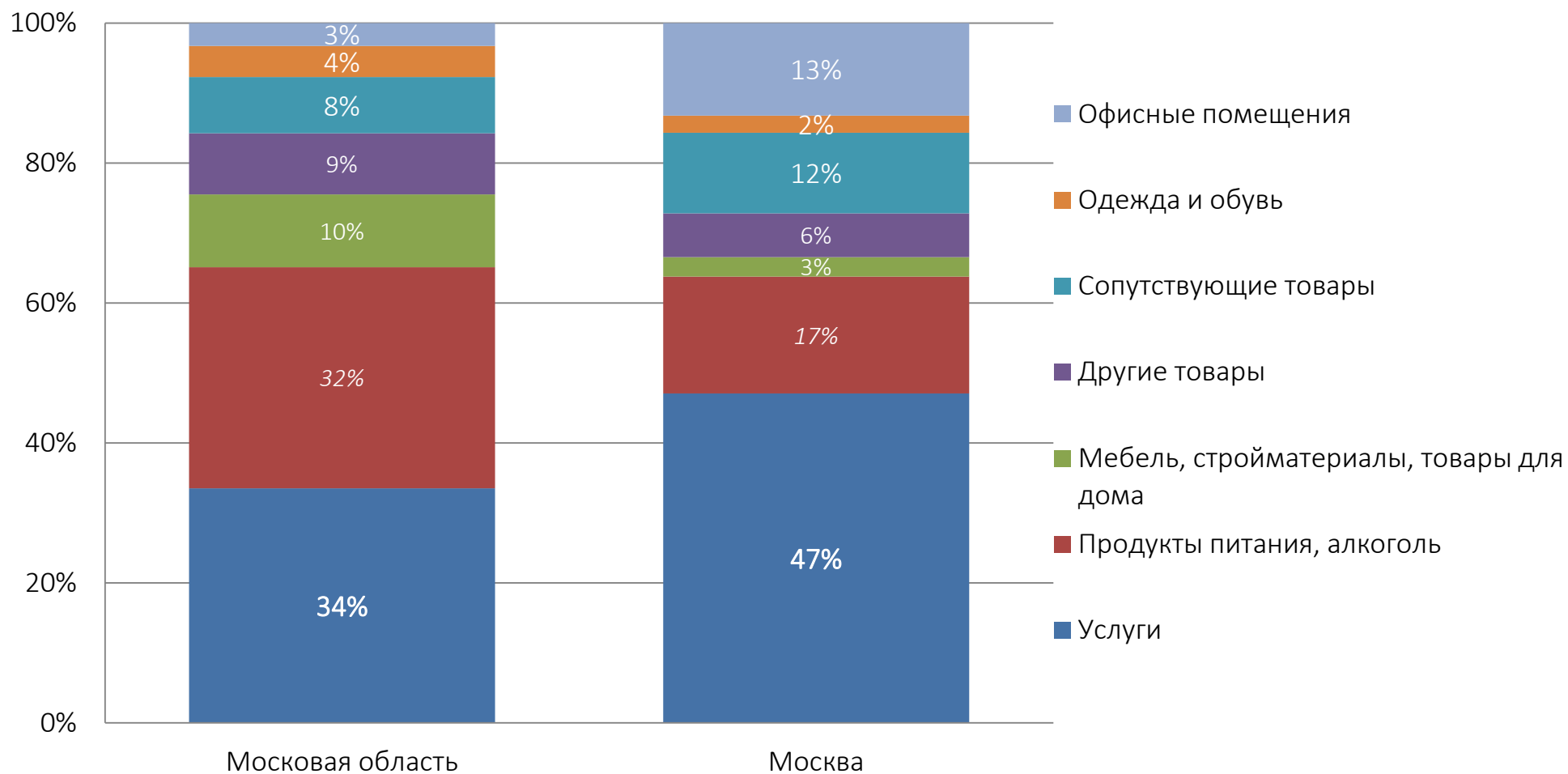
Обеспеченность коммерческими помещениями ЖК в Москве, кв. м/1000 жителей



На фоне сжимающегося покупательского спроса в 2015-2016 годах на рынок Москвы вышло большое количество проектов комплексной жилой застройки. В условиях ужесточившейся конкуренции застройщики обращают особое внимание на объекты коммерческой и социальной инфраструктуры. Девелоперы рассчитывают на то, что закрытый от машин двор, спортивные комплексы, авторская архитектура и нестандартные объекты могут стать решающим фактором при выборе покупателями именно их объектов. Определенный уровень в этом смысле был задан проектом «ЗИЛАРТ»



## Структура использования помещений свободного назначения в Москве и Московской области



Источник: перепись объектов RRG

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Аналитика

Инвестиционный  
консалтинг

Менеджмент

Исследования



Денис Колокольников  
Управляющий партнер RRG  
Председатель Экспертного Совета  
по редевелопменту при РГУД  
+7 985 9222941, kolokolnikov@rrg.ru



Геомаркетинг

Управление

Консалтинг

Брокеридж

Девелопмент