ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1 ЧТО ТАКОЕ «ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР»

1.1. Общее понятие «торговый центр»

1.2. Классификация торговых центров

1.3. Торговые зоны

1.4. Этапы и принципы построения торгового центра

1.5. Новые форматы торгово - развлекательного центра и его составляющие

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

2.1. Развитие торговой недвижимости в России

2.2. Проблемы торговой недвижимости в России

ГЛАВА 3. РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

г. ИРКУТСКА

3.1 Анализ торговой недвижимости г. Иркутска за 2007 год

3.2. Причины слабого развития сетевого ритейла в г. Иркутске

3.3. Положение г. Иркутска на рынке коммерческой недвижимости Сибири

3.4. Ближайшие перспективы развития и торгово - развлекательного

центров в г. Иркутске

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Во все времена торговля была неотъемлемой частью жизни людей. Все начиналось с меновой торговли, когда еще не было денег, и товары меняли на товары. Затем люди придумали деньги и на смену натуральному обмену пришли торговые лавки, ярмарки, рынки и магазины. И в процессе длительного развития и эволюции товарно-денежных отношений появился такой вид организации торговли, как торговый центр.

Но и на этом прогресс не останавливается, торговые центры быстрыми и уверенными шагами превращаются в торгово-развлекательные центры с огромными площадями. Сегодня по всей России полным ходом идет развитие и строительство торгово-развлекательных центров (ТРЦ), основным и отличительным качеством которых является соединение торговли, общепита и мощной развлекательной составляющей под одной крышей.

После освоения Западной части России ТРЦ пришли и в Сибирь, в частности в г. Иркутск, где в настоящее время идет строительство нескольких таких объектов. Надо сказать, что основная тенденция 2008 года на рынке торговой недвижимости - появление новых форматов розницы, новых торговых центров и крупномасштабных проектов. При этом, как отмечают эксперты, рынок высококачественных торговых площадей на сегодняшний день в г. Иркутске находится еще в стадии формирования. Все проекты, которые будут реализованы в ближайшие год-два, рынок поглотит свободно.

Поэтому целью данной работы будет исследование формирования и развития торгово-развлекательных центров в городе Иркутске.

Главными задачами дипломной работы являются:

- объяснение и толкование термина «торговый центр»

- анализ торговой недвижимости в России и в г. Иркутске

- выявление основных проблем развития ТРЦ в г. Иркутске

- исследование потенциальных Иркутских объектов ТРЦ.

Объектом исследования дипломной работы является рынок торговой недвижимости и его особенности развития в Иркутском регионе. Предмет- перспективы развития торгово-развлекательных центров в городе Иркутске, их составляющие и особенности.

Благодаря этой работе можно узнать не только о существующих ТЦ, но и обо всех новых проектах такого рода в городе Иркутске. Также здесь будут представлены и описаны планы и проекты зданий, их характеристики и местоположения. Более того, можно будет узнать о внутренних составляющих всех иркутских объектов ТРЦ: их основные якоря, зоны развлечений, фуд-корты и остальных арендаторах.

Вся информация и аналитика, и выше перечисленные данные, используемые в работе, были найдены и проанализированы из Интернет- источников, также из специальной литературы о недвижимости (книги, журналы). Большую помощь оказали материалы, предоставленные агентством недвижимости «ВСП- недвижимость».

**ГЛАВА 1.ЧТО ТАКОЕ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР**

* 1. **Общее понятие «торговый центр»**

**Торговый центр** (ТЦ)- это совокупность предприятий торговли, услуг, общественного питания и развлечений, подобранных в соответствии с концепцией и осуществляющих свою деятельность в специально спланированном здании (или комплексе таковых), находящемся в профессиональном управлении и поддерживаемом в виде одной функциональной единицы. [17]

Первоначально выделились районные (neighborhood), окружные (community) и региональные (regional) ТЦ. Позже добавились микрорайонный (convenience centers), суперрегиональный центр (super regional centers) и различные менее общепринятые типы центров. Для каждого типа ТЦ присущ свой парковочный индекс, определяемый его концепцией и рассчитываемый, исходя из необходимого количества парковочных мест на 100 м. арендной или общей площади. [17] Во всех случаях тип ТЦ и его специализация определяются составом арендаторов и масштабом влияния (размером торговой зоны). Разработка архитектурно-планировочных решений, а также брокеридж (сдача площадей торгового центра в аренду) проводятся на основании концепции торгового центра. [17]

Концепция торгового центра должна отражать следующее:

* Целевые группы покупателей (Портрет покупателя)
* Тип торгового центра
* Состав арендаторов (якоря, мини-якоря, сопутствующие) [17]

**1.2. Классификация торговых центров**

***Микрорайонный торговый центр (Convenience center)*** Микрорайонный ТЦ осуществляет торговлю товарами первой необходимости и предлагают услуги повседневного спроса (ремонт обуви, прачечная). Состоят как минимум из трех магазинов, общая арендная площадь (GLA) которых составляет обычно 2800 кв. м. и может варьироваться от 1500 до 3000 кв.м. Основным оператором (якорем), в большинстве случаев, является минимаркет. Торговой зоной является территория 5-10 минутной пешеходной доступности, количество покупателей - до 10 000 человек. Примером такого рода центров могут служить бывшие советские универсамы, крупные продовольственные и промтоварные магазины, которые сократили площадь основной торговли и сдали часть площадей арендаторам (аптечный пункт, прачечная, видеопрокат, хозтовары, фотоуслуги и прочее). [17]

***Районный торговый центр (Neighborhood center)***

Районный ТЦ предлагает товары повседневного спроса (продукты, лекарства, хозтовары и т.д.) и услуги (прачечная, химчистка, парикмахерская, ремонт обуви, металлоремонт) для удовлетворения ежедневных потребностей жителей района. Якорным арендатором, как правило, является супермаркет, мини-якорями могут быть аптека, хозяйственный магазин. Сопутствующими арендаторами являются магазины одежды, обуви и аксессуаров, парфюмерии, спорттоваров и пр. Общая арендная площадь данных ТЦ в основном составляет 5600 кв.м., на практике площадь может варьироваться от 3000 до 10000 кв.м. Первичная торговая зона районного торгового центра включает в себя от 3 000 до 40 000 человек, проживающих в 5-10 минутах езды на личном или общественном транспорте. [17]

***Окружной торговый центр (Community center)***

Окружной ТЦ предлагает широкий спектр товаров и услуг, с большим выбором «мягких» товаров (мужская, женская, детская и спортивная одежда) и "жестких" товаров (металлические изделия, электроинструменты, бытовая техника). Для данной категории ТЦ характерен более глубокий ассортимент и более широкий диапазон цен, нежели в районном ТЦ. Многие центры строятся вокруг детских универмагов (junior department store), дискаунт-универмагов, крупных аптек (drug-store), универсальных магазинов, торгующих разнообразными товарами, часто по сниженным ценам (variety store), как основных арендаторов в добавлении к супермаркетам. Хотя окружной ТЦ не имеет универмага полной линии, у него могут быть сильные специализированные магазины. Типичный размер арендной площади - 14000 кв.м., может занимать от 9500 до 47000 кв. м. Первичная торговая зона для окружного торгового центра находится в пределах 10-20 минут транспортной доступности, и покупатели центра насчитывают от 40 000 до 150 000 человек. [17]

***Суперокружной торговый центр (Super community center)***

Центры, которые соответствуют общему профилю окружного центра, но имеют площадь более 23000 кв. м, классифицируются как суперокружные. В исключительных случаях площадь достигает 90000 кв.м. В результате, окружной ТЦ - самая сложная категория торговых центров для оценки их размеров и зоны обслуживания.

Существует разновидность суперокружного торгового центра - Пауэр центр (power center*)*. Он содержит, по крайней мере, 4 якоря, специфичных для данной категории площадью более 1900 кв. м. Такими якорями являются «жесткие» товары: бытовая техника и электроника, спорттовары, офисные принадлежности, товары для дома, лекарства, средства для здоровья и красоты, игрушки, персональные компьютеры и их элементы. Power center сочетает в себе узко направленных «убийц категорий» (полный ассортимент товаров по какой-либо категории по низким ценам), оптовый клуб и дискаунт-универмаг. Якоря в таких power center занимают 85 % общей арендуемой площади. [17]

***Региональный торговый центр (Regional center)***

Региональные центры обеспечивают покупателей широким выбором товаров, одежды, мебели, товарами для дома (глубокий и широкий ассортимент), различными видами услуг, а также местами отдыха и развлечения. Они строятся вокруг 1-2 универмагов полной линии, площадь обычно не менее 5000 кв. м. Типичная для данной категории общая арендная площадь 45000 кв. м, на практике она варьируется 23000 кв.м - 85000 кв.м. Региональные центры предлагают услуги, характерные для деловых районов, но не такие разнообразные, как в суперрегиональном торговом центре. Торговая зона для регионального торгового центра находится в пределах 30-40 минут транспортной доступности, количество посетителей центра - 150 000 человек и более. [17]

***Суперрегиональный центр (Super regional center)***

Предлагает широкий выбор товаров, одежды, мебели, товаров для дома, также услуги отдыха и развлечения. Строятся вокруг 3 и более универмагов площадью не менее 7000 кв. м каждый. Такой центр часто имеет общую арендную площадь 93000 кв.м. На практике площадь варьируется от 50000 и может превышать 150000 кв. м. Торговая зона для суперрегионального торгового центра может достигать 1,5 часов транспортной доступности, количество посетителей центра - 300 000 и более человек. [17]

***Специализированные торговые центры (Specialty centers)***

Существует множество вариантов названных основных категорий, которые можно объединить словом специализированные, то есть это подтипы других, более или менее традиционных видов ТЦ. Специализированные торговые центры в широком смысле - это такие торговые центры, которые сильно отличаются или не отвечают требованиям, указанных в предыдущих категориях. Например, районный ТЦ, который имеет группу специализированных продуктовых магазинов - гастроном, мясной магазин, овощи/фрукты, винный отдел - как заменитель супермаркета, может быть назван специализированным районным центром. Центр окружного масштаба, в котором якорем является крупный фитнес-центр с такими магазинами как спорттовары, товары для здорового образа жизни, туризма и отдыха, представляет собой статус специализированного. [17]

Специализированные торговые центры часто разделяют по темам:

* Развлечение (Entertainment)
* Торговля и Развлечения (Retail-Entertainment)
* Скидки (Off-price)
* Товары для дома (Home improvement)
* Стрип-центр (Strip Center)
* Исторический (Historic)
* Мегамолл (Megamall)
* Стиль жизни (Lifestyle)

Также выделяют несколько типов:

* **Фестивал-центр (Festival Center)** - якорем является совокупность предприятий развлечений и общественного питания, предприятия торговли (магазины сувениров и парфюмерии, одежды, обуви и аксессуаров, ювелирные) выступают в качестве сопутствующих. Расположены, как правило, в культурно-исторических местах города, на центральной площади.
* **Торгово-общественный центр** - якорем в таком центре могут выступать детские и фитнес-клубы, спортивные и развлекательные комплексы, гостиница и универмаг. В своем составе они могут иметь объекты социальной направленности. Сопутствующими арендаторами являются магазины сувениров и парфюмерии, одежды, обуви и аксессуаров.
* **Торговый центр Моды (Fashion Center)** - якорем, в данном центре, является совокупность магазинов одежды и обуви. Сопутствующими арендаторами выступают магазины аксессуаров, парфюмерии и косметики, подарков. Торговые центры моды, как правило, находятся в центре города, и часто занимают первые (с 1-го по 3-й) этажи в торгово-офисных центрах.
* **Аутлет-центр (Outlet Center)** - в данных центрах торговлю осуществляют предприятия-производители одежды и обуви, бытовой техники и электроники, строительных и отделочных материалов. В качестве сопутствующий операторов могут выступать предприятия услуг. Могут располагаться в спальных и удаленных районах города.
* **Пауэр-центр (Power Center)** - в его состав входят 4 и более специализированных оператора розничной торговли, представляющих широкий и глубокий ассортимент товара какой-либо категории. Так же в его составе могут присутствовать дискаунт-универмаг, центр торговли по каталогам и др. Располагаются Пауэр-центры, в большинстве случаев, в спальных районах и на окраинах города рядом с автомагистралями.

Данная классификация торговых центров была разработана Urban Land Institute (ULI), переведена и адаптирована для применения в современных условиях развития форматов розничной торговли в России группой экспертов под руководством Елены Флоринской. [17]

**1.3. Торговые зоны**

**Торговая зона (Trade Area, Catchment Area)** - географическая область, на территории которой проживает или работает подавляющее большинство (около 95%) покупателей торгового центра.

Границы торговой зоны торгового центра, определяются такими факторами, как:

* тип торгового центра;
* пешеходная и транспортная доступность;
* естественные или искусственные физические препятствия;
* наличие конкурентных объектов;
* плотность населения и др.

Обычно выделяют три концентрические зоны влияния:

* Первичная торговая зона - это географический сегмент, где проживает 70-80% от общего числа регулярных покупателей или так называемая «опорная» группа. Для городов важным является время пешеходной доступности.
* Вторичная торговая зона занимает большую территорию - на нее приходится 15-20% покупателей. На протяженность этой зоны влияет наличие подобных объектов в округе. Хорошая транспортная доступность может значительно увеличивать эту зону.
* Третичная (периферийная) торговая зона - это максимальная территория, с которой покупатели притягиваются к торговому центру. Их число может составлять 5-10%. Хотя потенциальным покупателям приходится преодолевать большие расстояния, их могут привлекать хорошая транспортная доступность, определенные группы товаров или услуг, отсутствующие в других центрах, расположение объекта по пути на работу и обратно. В число покупателей приезжающих из этой зоны принято включать транзитных и случайных покупателей, не проживающих в географических пределах третичной зоны. Небольшую, а иногда значительную долю покупателей торгового центра могут составлять туристы. [17]

Границы торговых зон не являются абсолютными и могут изменяться с течением времени или увеличением уровня конкуренции. Реальные границы торговой зоны объекта могут быть определены не ранее чем через 6 месяцев после ввода объекта в эксплуатацию. [17]

**Якорь**

Якорь (Anchor) - крупный, как правило сетевой, оператор розничной торговли с известным брэндом, расположенный на территории торгового центра на правах арендатора или собственника занимаемой площади и привлекающий в торговый центр основные потоки покупателей. В качестве якоря могут выступать и предприятия другого профиля или их совокупность (предприятия общественного питания - фуд-корт, предприятия услуг - кинотеатр и т.д.). Так же фунцию якоря могут выполнять имидж места, некоммерческие объекты - памятники архитектуры и др. [17]

**1.4. Этапы и принципы построения торгового центра**

Создание торгового центра сегодня является одним из наиболее привлекательных вариантов для инвестирования средств, поэтому неудивительно, что этот рынок насыщается очень активно. Но все не так просто. «Торговый центр - это сложный организм, поэтому, сделав ставку на подобный проект, необходимо тщательно проанализировать все факторы, которые в дальнейшем станут залогом его удачной реализации»,-рассказывает заместитель директора отдела стратегического консалтинга и оценки компании Jones Lang LaSalle Юлия Никуличева. Девелоперу приходится учитывать множество факторов, таких, как территориальное расположение (в том числе по отношению к транспортным потокам), состав посетителей, профиль предполагаемых арендаторов, специфика управления и пр. Ошибка в выборе формата, основной идеи, месторасположения и даже архитектурного решения здания торгового центра может дорого стоить его владельцу. Даже если на этапе проектирования допускаются просчеты, в дальнейшем они способны привести к полному краху предприятия в целом. Также надо заранее продумать PR-поддержку и рекламу будущего объекта. [26]

 Все-таки, как же сделать так, чтобы проект оказался рентабельным, или, другими словами, чтобы человек, однажды пришедший за покупками, превратился в постоянного клиента?

* ***Маркетинговое исследование***

Первым кирпичом в здании торгового центра (ТЦ) должно стать маркетинговое исследование, в котором большое место занимает определение целевой аудитории будущего ТЦ, ее состава, потребностей, уровня доходов. Разумеется, всем угодить невозможно, и разработать концепцию, одинаково подходящую для всех категорий населения, не получится. [23]

Не менее важно оценить конкурентную среду и определиться с профилем торгового центра и составом его арендаторов, то есть выявить так называемый неудовлетворенный спрос и подобрать для него подходящее предложение. Например, если в районе мониторинга уже есть несколько крупных и успешно функционирующих магазинов бытовой техники, то крайне рискованно выбирать арендатора из той же области в качестве якорного. Более того, необходимо умение предвидеть возможные изменения спроса и работать на перспективу. [23]

Исходя из собранных данных следует определить тип торгового центра (целевой или транзитный, куда посетители будут заглядывать по пути), понять, станет ли он универсальным магазином или предложит специализированный ассортимент товаров. При этом надо установить уровень торгового объекта (городской, окружной, региональный), а также учесть великое множество иных факторов. [23]

Правильно позиционировать ТЦ и формировать его имидж нужно с самого начала. Более того, сложившийся стереотип может засесть в сознании покупателей надолго и по сарафанному радио распространиться дальше. [23]

* ***Строительство (реконструкция) здания***

После подобной маркетинговой разведки можно приступать к строительству нового здания торгового центра или реконструкции старого, внешний и внутренний облик которого сыграет не последнюю роль в завоевании симпатий посетителей. Архитектурное и дизайнерское решение — это способ создания определенной атмосферы. Проектируя и возводя объект, важно правильно рассчитать и соблюсти баланс между его функциональными и эмоциональными компонентами. [25]

При проектировании торгового центра следует учесть специфику работы будущего здания. Отправной точкой в создании проекта служит местоположение комплекса. Как правило, девелоперы стремятся построить торговые комплексы недалеко от транспортных магистралей, станций метро и в других оживленных точках города. Для того чтобы комплекс привлекал внимание прохожих, витрины вытягивают вдоль улиц и проспектов, а входные зоны располагают в непосредственной близости от метро. Здание успешного торгового центра всегда не только красиво, но и информационно. Его фасад — уже стимул совершить покупку. Например, за счет панорамного остекления поверхности можно добиться того, что уже на подходе к зданию товар будет показан лицом, а большие рекламные панели расскажут, какие магазины и рестораны в нем представлены. [25]

Перечисленные правила - это азбучные истины. Какими бы банальными они ни казались, в условиях дефицита площадей не всегда есть возможность им следовать, а потому и успешными оказываются далеко не все реализованные проекты.

Правила внутренней архитектуры сложнее и детальнее. Как считают специалисты, в решении такой задачи существует немало сложностей, поскольку проектировщики не всегда учитывают разные нюансы функционирования будущего центра. Прежде всего внутренняя планировка помещения должна создавать условия для удобного передвижения посетителей внутри помещения. Не должны возникать пересекающиеся людские потоки, недопустимы лабиринты, затрудняющие движение в зале. Одна из распространенных ошибок проектирования нередко приводит к образованию так называемых «мертвых» зон, удаленных от основных проходов внутри здания и плохо посещаемых покупателями. [25]

Общая планировка помещения напрямую зависит от профиля продаваемого товара. Важнейший параметр, закладываемый при проектировании, - высота потолка в будущем павильоне. Стандартная высота - 4-5 м, но определенные категории арендаторов нуждаются в более просторных помещениях. Так, торговые павильоны со стеллажами должны иметь 7 м в высоту, а торгово-развлекательные комплексы, включающие кинозалы, должны располагать залом 9-метровой высоты. [25]

Для успешного проекта оказываются важны не только правильно организованные торговые павильоны, но и места, предназначенные для служебного использования, например, входные зоны, места для эскалаторов, пожарные и другие технические помещения. Например, в больших помещениях удобно, когда эскалаторы, обеспечивающие движение вниз и вверх, сосредоточены в одном месте. Но в небольших залах подобная планировка будет затруднять проходы для посетителей, поэтому к эскалаторам лучше подходить с разных сторон. [25]

* ***Выбор «правильных» арендаторов***

В указанном выше перечне важных «отправных точек» намеренно не упоминаются «правильные» арендаторы – этот пункт достоин отдельного разговора.

 Прежде всего необходимо разбить сложившийся стереотип: не арендаторы выбирают торговый центр, а наоборот. Во всяком случае, так должно быть. И выбор этот нужно основывать на тщательных исследованиях потребностей и предпочтений целевой аудитории. [23]

Какие критерии при выборе арендаторов используются?

Девелопер должен вести работу одновременно в нескольких направлениях. Чтобы быть интересным для покупателей, торговому центру необходимо обладать внушительным и грамотно подобранным пулом арендаторов, сотрудничать с известными компаниями, международными и крупными российскими брендами. Чтобы стать привлекательным для торговых операторов, нужно располагать хорошим покупательским потоком. И наконец, имя самого торгового центра должно быть на слуху, а репутация достойной. [25]

Нередко, стремясь обеспечить центру высокую прибыльность, девелоперы выбирают операторов, предлагающих наиболее высокие арендные ставки. Но такая категория арендаторов часто имеет недостаточный опыт (именно поэтому и соглашается на невыгодные условия аренды) и демонстрирует низкую доходность. В результате торговый центр превращается в подобие барахолки с частой сменой арендаторов, с нестабильной прибылью, грозящей предприятию в целом. [25]

Гораздо мудрее поступают девелоперы, не следующие примитивному принципу: чем выше ставка аренды, тем лучше. Главный вопрос, который приходится решать при формировании пула, касается выбора профиля товара и определения качества работы будущих операторов. Требуется исследовать покупательский спрос, изучить привлекательность предлагаемого бренда, наконец, выяснить степень профессионализма операторов и их ценовую политику. [23]

Иногда эти непростые проблемы решает собственник, что оправданно в случае владения небольшим центром; для руководства крупным предприятием разумно обратиться к помощи профессиональной управляющей компании. А главными показателями, которые позволяют судить о правильно выбранной политике, являются не обещания высокой прибыли и даже не «раскрученность» безупречных брендов, а стабильный доход и капитализация центра. [23]

Применительно к торговым центрам успех бизнеса во многом зависит от умения, с одной стороны, быть оригинальным, выделяться на фоне других, а с другой — сделать так, чтобы подобная уникальность максимально соответствовала ожиданиям посетителей. Тогда они будут приходить за покупками снова и снова. [25]

* ***Бросаем якоря***

«Якорь» - крупный, как правило сетевой, оператор розничной торговли с известным брэндом, расположенный на территории торгового центра. [15]

Сильный «якорь» может не только привлекать посетителей и работать на имидж торгового центра, но и исправить определенные огрехи концепции или строительства объекта. На успешность ТЦ влияет множество факторов, но самые важные из них — местоположение и грамотно подобранный, востребованный именно здесь якорный арендатор. Хорошие «якоря» способны частично решить вопросы, связанные с неудачным зонированием, ведь их, как правило, располагают в так называемых мертвых зонах, вне основных маршрутов посетителей. «Если посадить «якорь» в помещение с отдельным входом с первого этажа, а выше - на втором, третьем этажах - не будет интересных «несетевых» магазинов, то якорный арендатор будет процветать, а все остальные – нет. [15]

На сегодняшний день тенденция потребительского поведения такова, что один якорный арендатор уже не способен обеспечить эффективную работу ТЦ. Впрочем, много не всегда значит хорошо. Количество «якорей», естественно, зависит от формата объекта, его целевой аудитории, месторасположения и т. д., но главная задача собственника — не допускать между ними конкуренции. Якорные арендаторы и основная торговая галерея должны сочетаться по двум основным параметрам: работать в едином ценовом сегменте, а их торговые марки не должны дублировать друг друга. [25]

Профессиональный девелопер еще на стадии проектирования ТЦ должен иметь предварительную договоренность с предполагаемым якорным арендатором, поскольку концепция и архитектурно-планировочные характеристики торгового центра в идеале должны «подгоняться» под такого арендатора. В противном случае долгое отсутствие якорного арендатора может сказаться на доходности проекта в целом, увеличив сроки его окупаемости. По словам аналитика компании Colliers International Натальи Сазоновой, сейчас на рынке становится все меньше случаев, когда якорный арендатор подключается к проекту в последний момент. Девелоперы стараются действовать профессионально, да и «якоря» опасаются участвовать в проектах, в которых уже на начальной стадии допускаются столь грубые ошибки. [25]

 В торговых центрах могут присутствовать и «мини-якоря», которые занимают большую площадь, чем магазины галереи, но по размерам меньше, чем якорные арендаторы. Обычно в данном случае речь идет о 500–700 кв. м. Функция у них та же — привлекать посетителей. С этой задачей отлично справляются, например, парфюмерные и косметические магазины, крупные аптечные сети, книжные супермаркеты. [15]

Универсальным ТЦ не обойтись без универсальных «якорей», предлагающих покупателям продукты и товары народного потребления. Если позволяет масштаб и концепция, в качестве одного из магнитов может выступать зона развлечений. Впрочем, специалисты не всегда единодушны по поводу последней. Мультиплекс, боулинг или детский игровой центр, к тому же часто имеющие собственный фуд-корт, могут формировать свои отдельные потоки посетителей, из которых мало что достанется магазинам. [15]

Ставки аренды, как и ставки эксплуатационных расходов, для якорных арендаторов значительно (от 2 до 10 раз) меньше тех, что платят арендаторы небольших магазинов торговой галереи. Во многом это связано с огромной площадью арендуемых помещений. Поэтому все чаще девелоперы предпочитают заключать с якорными арендаторами договоры, в которых в качестве исходной арендной ставки (помимо фиксированного минимума) фигурирует и процент от оборота арендатора. [15]

## Примерные средние арендные ставки для «якорей» различного формата в столичных ТЦ, долл./кв. м (за месяц):

Гипермаркет - 150–200

Кинотеатр - 180–250

Другие развлечения - 250–400

Фитнес-центр – 200 [15]

* ***Правильное расположение арендаторов***

Как расположить розничных операторов внутри большого комплекса? Решение этой задачи напрямую связано с величиной арендных ставок. Правило простое: с каждым этажом их размер становится на 30% меньше. Соответственно, чем ниже товарооборот, тем выше следует располагать арендатора. Как рассказала Наталья Сазонова (аналитик компании Colliers International), к разряду товаров с низким оборотом относятся книги и детские вещи. Наиболее высокий оборот обеспечивает продажа одежды и продуктов. Это лишь некоторые частные закономерности, на основании которых владелец центра стремится расположить операторов. Так, на первом этаже чаще всего оказываются гипермаркеты, напротив них - зоны семейных покупок. Тут же располагаются кафе, рестораны или фастфуды, пользующиеся наибольшим спросом посетителей. Выше - галантерейные, книжные и детские магазинчики. На третьем этаже могут быть наименее прибыльные, часто развлекательные или досуговые центры. [23]

В среднем с учетом местоположения торговой точки аренда торговых площадей в центре города обойдется около $1-1,4 тыс. в год, на периферии ставки значительно ниже - $450-600 в год за кв.м.. [23]

Надо сказать, что это сугубо российская традиция. На Западе нередко владелец и арендатор делят риски: в качестве арендной платы берется не фиксированная сумма, а доход от оборота. Такая система перспективнее, поскольку предполагает более тесное, а в хорошем варианте - и плодотворное сотрудничество хозяина и арендаторов. Но все это требует наличия четкой системы контроля, слаженности в работе и доверия. [23]

**1.5. Новые форматы ТРЦ и их составляющие**

Руководитель направления по работе с клиентами департамента коммерческой недвижимости компании Blackwood (Алла Глазкова), в качестве важного момента называет выход на рынок торговой недвижимости новых форматов: садовых центров (к примеру, садовый центр «МЕГА Белая дача») и «стрип-моллов» (этот формат представляет собой торговый центр, в котором магазины расположены в одну линию или полукругом, в виде буквы «L», «Г» или «П», в зависимости от конфигурации участка). Также возможно появление на рынке полноценных «аутлет-центров» – это совокупность стоковых магазинов известных операторов, собранных в одном торговом центре, расположенном преимущественно за чертой города. [27]

Что касается «стандартных» торговых центров, то и их концепции подверглись серьезным изменениям. Так, в большинстве торговых центров, открытых в 2007 году, основной акцент делался на развлекательную составляющую, как говорит Глазкова. Причем, помимо популярных видов развлечений, подчеркивает эксперт, (киноплексы, фуд-корты, кафе и рестораны, боулинг, фитнес-клубы и бильярд), в состав пула арендаторов торговых центров стали включаться «оригинальные» операторы. Наибольшее распространение данная тенденция получила в Санкт-Петербурге. Так, например, в ТРК «Планета Нептун» открылся океанариум, а в строящемся ТРК «Интерио» предполагается размещение музея старинного интерьера». [22]

Надо сказать, что сфера развлечений сегодня широка и многогранна. Развлекательная индустрия подхватывает на лету любые запросы и воплощает их в жизнь. Но произошло это не так уж давно. По словам исполнительного директора компании Delta Estate Елены Земцовой, до 90-х годов прошлого века в России практически не существовало цивилизованного рынка развлечений и многих видов отдыха. [21]

Постепенно неотъемлемой частью досуга россиян становились образцы западного образа жизни. Активному развитию индустрии развлечений способствовали реалии жизни: изменение политической, экономической, социальной обстановки в стране. Ниша рынка развлечений оказалась свободной, поле для деятельности – огромным. [27]

Началом развития массовой индустрии развлечений эксперты рынка считают появление торгово-развлекательных центров. Первыми операторами этой инфраструктуры стали кинотеатры. По словам Елены Розановой, директора по маркетингу компании Blackwood, их сочетание с игровыми автоматами и барами пользовалось огромным спросом, так как позволяло объединить шоппинг и развлечения. При этом присутствовал некий эффект новизны: приходя в один и тот же кинотеатр, посетитель получает возможность посмотреть разные фильмы. Однако со временем интерес к ним поостыл. [27]

В среднем раз в 10-15 лет происходит всплеск интереса к тому или иному развлечению. Например, в середине 90-х в Москве на пике популярности был бильярд, а в начале 2000-х ему на смену пришел боулинг. Как справедливо заметила Елена Розанова, благодаря своей новизне, антуражу и универсальности, боулинг стал существенным шагом вперед в развитии инфраструктуры торгового центра. По мнению Сергея Леонтьева, генерального директора компании Vesco Realty, кинокомплексы и залы для боулинга продолжают оставаться основными направлениями развития рекреационной недвижимости и обладают значительным резервом востребованности. [21]

В компании Delta Estate также отмечают, что каждый крупный торговый, спортивный и развлекательный центр сегодня включает боулинг как наиболее рентабельный вид услуг, доходность которого достигает 25%. Но инвестиции в такой проект достаточно велики – от 1,5 млн. долларов и выше. Небольшие центры предпочитают бильярд, дартс и подобные им игры. Они менее рентабельны – 15-20%, но и вложения в них значительно меньше - от нескольких десятков тысяч долларов. [22]

Сочетание боулинга, бильярда, игровых автоматов, дискотеки и бара сейчас считается классическим для развлекательного центра, хотя постепенно теряет свои позиции. Александра Кадченко, заместитель руководителя отдела исследований и аналитики компании Praedium, также придерживается мнения, что эта ниша практически достигла насыщения, и значительного увеличения количества новых боулинг-клубов в развлекательном сегменте Москвы и ближайших городов-спутников не ожидается. [22]

Как рассказала руководитель департамента консалтинга компании Paul's Yard Юлия Кучеренко, девелоперы стали искать новые «фишки» для привлечения клиентов, всеми способами стараясь расширить развлекательную инфраструктуру. [22]

Как заметила Юлия Кравченко, на «моду» в коммерческой развлекательной недвижимости влияют такие факторы как новизна предложения и способ позиционирования того или иного нового объекта. Поэтому задача девелоперов - не просто наращивать объемы ввода объектов и площадок спортивного и развлекательного назначения, а грамотно отслеживать предпочтения, работая на опережение клиентских запросов. Люди достаточно много времени проводят в магазинах, выбирая товары для себя или для дома. Проблемой становится необходимость занятости маленьких детей на время шоппинга. Поэтому практически все девелоперы при разработке современных проектов предусматривают игровые комнаты. Юлия Кравченко отмечает, что детские игровые зоны и «бэби-паркинги» значительно облегчают процесс покупок родителям, доставляя при этом удовольствие детям. Комнаты, как правило, создаются из абсолютно безопасных мягких конструкций и включают диванчики, лестницы, лабиринты, наполненные разноцветными шариками сухие бассейны, батуты. Создаются также специализированные зоны с игровыми автоматами для детей постарше, несколько реже – развлекательные комплексы для взрослых и для всей семьи: стрелковые тиры, квазар, игровые автоматы и многое другое. [21]

Эксперты отмечают также, что площади развлекательной зоны и спектра операторов постоянно увеличиваются. Пользуются спросом массовые виды досуга – катки, хоккейные площадки, роллердромы, аквапарки, стены для скалолазания. При этом их функция в торговом центре соответствует якорным арендаторам – привлекать и удерживать посетителей. [22]

Эксперты придерживаются единодушного мнения, что рынок развлекательной недвижимости будет развиваться весьма активно. Как считает Александра Кадченко, заместитель руководителя отдела исследований и аналитики компании Praedium, на московском рынке появятся новые форматы развлечений – и как самостоятельные направления (парки развлечений, аквапарки, спортивно-развлекательные комплексы), и в симбиозе с торговой недвижимостью (моллы, торгово-развлекательные комплексы). По прогнозам Александры Кадченко, многозальные кинотеатры сохранят лидирующие позиции на рынке, а немассовые или элитные виды развлечений и спорта (керлинг, гольф) будут постепенно развиваться и займут свою нишу. Особое развитие получат и специализированные развлечения, своего рода продолжение того или иного хобби – виртуальные игры, экзотические виды спорта и т. п. [21]

«В будущем будут появляться новые направления в сфере развлечений в ТЦ, - говорит Юлия Кучеренко (руководитель департамента консалтинга компании Paul's Yard). - В Москве уже появился торговый центр с аквапарком («Ква-ква парк» в торговом центре XL). В ближайшее время ряд ТЦ планирует запуск картингов и горнолыжных спусков на своих территориях». Также Ю. Кучеренко считает, что популярность аквапарков сохранится в сегменте отдельно стоящих развлекательных и спортивно-развлекательных центров, однако, по ее мнению, данный рынок ограничен. Например, для города с населением 500 тыс. человек достаточно одного аквапарка. А вот детские развлекательные зоны в ближайшие несколько лет ожидает активное развитие – востребованность со стороны посетителей ТРЦ и неразвитость данного сектора развлекательного сегмента делает его привлекательным для девелоперов. [21]

 Сейчас можно с уверенностью говорить, что сфера индустрии развлечений в России является перспективным бизнесом. Как отметила Елена Розанова (директор по маркетингу компании Blackwood), это особенно справедливо для крупных мегаполисов, где наблюдаются стабильное экономическое развитие, улучшение качества жизни, и где сосредоточена наиболее обеспеченная часть населения. Более того, величина непокрытого спроса достаточно высока, а ситуация, когда есть желание и возможности развлечься, но нет подходящего предложения, встречается достаточно часто. [24]

В нынешнем состоянии рынка торговой недвижимости определяющим фактором успеха ТЦ является профессиональная концепция и набор арендаторов, как считает аналитик торговой недвижимости Colliers International Михаил Пахомов. Но и атмосфера торгового центра, создаваемая звуковым оформлением, цветовыми решениями и освещением, наряду с профессиональной концепцией создают дополнительный комфорт для посетителей, который влияет на лояльность покупателей и их желание провести в комплексе больше времени. [21]

Одним словом, конкуренция усиливается, и в качестве преимущества в борьбе за покупателя теперь выступают факторы, о которых мы раньше не задумывались: ***цвет, свет, звук*** и даже ***запахи*.** Все вышеперечисленные элементы являются частью имиджа любого торгового центра, который должен быть подчинен единой идее. А идея здесь может быть только одна – создание комфортной атмосферы для покупателей. [24]

Как рассказывает директор департамента консалтинга Becar Commercial Property Moscow Роман Соков, концепция объекта, соответствующим образом отраженная в источниках рекламы, действительно является определяющей – для первого посещения торгового центра. А вот решит ли покупатель прийти сюда во второй раз, напрямую зависит от оформления центра. «После первого визита потенциальный клиент делает вывод о целесообразности посещения данного ТЦ, исходя из широкого спектра параметров: успешности первой покупки, удобства планировочных решений, квалификации персонала, набора операторов и т. д., и в том числе оформления торгового центра и его внутренней навигации, – поясняет Соков. – Данные параметры оцениваются посетителем в комплексе. Таким образом, ключевым требованием становится соблюдение концептуального единства при оформлении магазинов, мест общего пользования, переходов». [26]

«Именно *освещение* является ключевым моментом в оформлении ТЦ, – рассказывает заместитель директора управления коммерческой недвижимости и девелопмента компании «Миэль-Недвижимость» Элина Занина. – Не должно быть затемненных зон в торговом зале. Весь товар должен быть «представлен лицом», его достоинства выгодно подчеркнуты дополнительной подсветкой. Осветительные приборы не должны располагаться слишком высоко. И, разумеется, освещение не должно быть агрессивным, навязчивым, отвлекающим посетителя от покупок». [26]

*Запахи* встречаются в оформлении ТЦ реже, и при выборе их особенно важно соблюсти умеренность, чтобы они не раздражали, а, напротив, вызывали положительные эмоции. [24]

По данным последних социологических и маркетинговых исследований более 70% посетителей составляют свое мнение о торговом центре, руководствуясь не логикой, а чувствами. Правильно созданное воздействие на эмоциональную сферу способно существенно помочь в деле привлечения и удержания покупателей. Сделать это можно разными способами. Одно из новейших, но уже стремительно набирающих популярность течений — аромамаркетинг. [24]

Запах, минуя разум, влияет на чувства и эмоции человека, а подсознание, как известно, не умеет быть критичным по отношению к получаемой им информации. Однажды провели весьма любопытный эксперимент. Когда люди видели надпись «кофе», лишь 40% хотели отведать этот напиток. Когда же они наблюдали человека, пьющего кофе, доля желающих к нему присоединиться повышалась до 70%. Если же участники эксперимента чувствовали запах кофе, то лишь 5% смогли устоять перед соблазном выпить чашечку. [24]

Затраты на ароматизирование торговых площадей с лихвой окупятся благодаря увеличению продаж. То, что запах имеет свою стоимость, наглядно продемонстрировала компания Nike, которая во время одной из недавних акций выставила на продажу обувь без ценников, при этом в торговом зале витал аромат свежей травы и колы — атрибутов спортивного матча. В результате посетители оценили кеды и кроссовки в два раза выше их реальной стоимости и без колебаний готовы были расстаться с деньгами. [24]

Магазинам в галерее торгового центра полезно использовать ароматы, соответствующие их профилю. Так, по свидетельству психологов, автосалонам подойдет запах дорогой кожи, поскольку он ассоциируется с достатком и респектабельностью, супермаркетам — свежий аромат арбузной корки или огурца, вызывающий мысли о здоровье, активном образе жизни и стимулирующий к совершению действия, а в кафе и ресторанах пусть пахнет клубникой, так как запах возбуждает аппетит. [24]

Отдельного разговора заслуживает *звуковое оформление* ТЦ. В этом вопросе также важно соблюсти «золотую середину». «Чрезмерная перегрузка звукового ряда рекламными сообщениями не приветствуется, поскольку в таких случаях покупатели часто будут игнорировать эти сообщения, и таким образом не услышат действительно важный текст (например, о потере документов или заблудившемся ребенке), – предостерегает Роман Соков (директор департамента консалтинга Becar Commercial Property Moscow). – И, кроме того, недополучат рекреационный эффект, создаваемый непринужденной музыкой». [26]

При выборе музыкального сопровождения, как подчеркивает Элина Занина (компания «Миэль-Недвижимость»), нужно придерживаться следующих правил: музыка должна сопровождать, подвигать к покупке, создавать настроение, не должна быть слишком громкой, раздражать несоответствием музыкального стиля и предложенного товара. Для стимулирования покупок хорошо использовать определенную музыку, вызывающую ассоциацию с действием, которое будет производиться с купленной вещью. Так, в спортивном магазине актуальна ритмичная, драйвовая музыка, в магазине постельного белья – релаксирующая, романтическая. [26]

Теперь необходимо разобраться, как именно торговый центр должен дружить с покупателями. Для чего проследим путь посетителя в ТЦ от входа до выхода.

«Все начинается с заезда или входа. Здесь слишком крутой поворот на въезде в подземную парковку может сильно испортить настроение не слишком уверенному водителю, а иногда просто не позволить въехать мини-вэну или большому внедорожнику, – рассказывает менеджер департамента консалтинга компании Becar Commercial Property Moscow Константин Королев. – Скользкая плитка перед тяжелой дверью может сыграть злую шутку с посетителем зимой или в дождь. Далее посетитель должен сориентироваться: даже если он не впервые попадает в комплекс, он может забыть, на какой площадке оставил машину или какой выход ведет к этой площадке. Найти путь до магазина по плану просто только в случае привычных прямоугольных или замкнутых планировок без ответвлений». [15]

И, соответственно, совершив все нужные покупки, посетитель должен с комфортом добраться до автомобиля. «Если в составе ТЦ есть строительно-отделочный супермаркет, то для него должны быть предусмотрены травеллаторы, грузовые лифты и отдельный выход на парковку с зоной загрузки для посетителей», – уточняет Королев. [20]

Каждый уважающий себя современный ТЦ должен учитывать в обязательном порядке следующие моменты:

* Вместительная парковка, при этом бесплатная, поскольку покупатели имеют разный уровень дохода и не всегда готовы платить за парковку в ТЦ. В тех торговых центрах, где существует почасовая оплата паркинга, посетители стараются управиться с покупками как можно быстрее и не задерживаться в торговом центре.
* Удобные подъездные пути, понятная схема проезда.
* Решение проблемы доступности. Например, если ТЦ расположен за городом, необходимо более тщательно продумать, как будут добираться те посетители, которые передвигаются своим ходом, запустить линию бесплатных, часто ходящих маршрутных средств (автобусов, маршрутных такси и т. п.).
* Большое внимание должно уделяться и подбору дружелюбного персонала.
* Разработка доступной внутренней навигационной системы; покупатель должен иметь представление о структуре и расположении объектов, входящих в состав ТЦ. Желательно ее расположение на всех входах в ТЦ . [15]

Вот это те основные правила, которые необходимо учесть при организации ТЦ. Если их соблюдать, уровень и популярность ТЦ будут на высоте. И тот, кто придет в такое замечательное место однажды, не променяет его никогда.

**ГЛАВА 2 АНАЛИЗ РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ**

**2.1. Развитие торговой недвижимости в России**

Конец 2006 года и весь 2007 год можно по праву назвать временем экспансии девелоперов торговых центров в российские регионы. [18]

Причина такого интереса к региональным торговым проектам, как следует из доклада компании Jones Lang LaSalle, посвященного развитию ритейла в российских регионах, проста и заключается в росте доходов россиян, живущих в провинции. [20]

При этом, на фоне роста доходов населения большинство региональных центров по-прежнему испытывают дефицит качественной торговой недвижимости. [20]

По данным Jones Lang LaSalle, в 2007 году объем рынка торговой недвижимости в России достиг порядка 110 миллиардов долларов и 24,4 миллионов квадратных метров. Однако пока большая часть этого рынка сосредоточена в Москве и Санкт-Петербурге: в российской столице объем рынка торговых центров составляет 62 миллиарда долларов и 13,7 миллионов квадратных метров, а в городе на Неве - 12 миллиардов рублей и 2,6 миллиона квадратных метров. [18]

По объему торгового рынка вслед за Москвой и Петербургом идут Новосибирск, Екатеринбург и Самара, где размер рынка достигает 2 - 2,5 миллиардов долларов, а площадь торговых центров - 400 - 550 тысяч квадратных метров, а также Нижний Новгород, Казань и Челябинск, размер рынка в которых оценивается в 1,5 - 2 миллиарда долларов, а торговая площадь в 350 - 400 тысяч квадратных метров. [18]

В остальных региональных городах - даже, например, в таких крупных, как Ростов-на-Дону, Тюмень, Саратов, Волгоград и Уфа - объем рынка не превышает 1 - 1,5 миллиардов долларов и 200 - 350 тысяч квадратных метров. [18]

Как говорит управляющий партнер компании John Harr Brothers Сергей Чиннов, в ближайшие пять - шесть лет в нашей стране будет введено в эксплуатацию около 10 миллионов квадратных метров торговых площадей при условии сохранения стабильности развития сектора и отсутствия кризисов в экономике, а общий объем инвестиций в регионы может составить порядка 15 миллиардов долларов. [20]

Ожидается, что темпы строительства торговых центров будут еще выше. Если все заявленные в настоящее время проекты будут реализованы, то общий объем качественных современных торговых площадей удвоится к концу 2009 года. [18]

А эксперты Finstar Properties вообще предполагают, что емкость рынка торговой недвижимости России может достичь к 2012 году 42 - 45 миллионов квадратных метров, из которых 28 - 30 миллионов квадратных метров будет приходиться на региональный рынок. [18]

 Также важным сдвигом, с точки зрения девелопмента, торговой недвижимости стала резкая активизация рынка заемного финансирования. Выход на российский рынок коммерческой недвижимости все большего числа крупных международных банков, предоставляющих проектное финансирование, вынуждает российские банки снижать процентные ставки и предоставлять более выгодные условия финансирования строительства объектов. Это подчеркивают представители компании, в то же время обращая внимание на то, что в 2008 году из-за кризиса ликвидности мировой финансовой системы доходность проектов в области строительства ТРЦ может несколько снизиться. [20]

**2.2. Проблема торговых площадей в России**

России не хватает качественных торговых площадей, отмечают эксперты по коммерческой недвижимости. По данным компании Jones Lang LaSalle (JLL), в стране на 1000 человек приходится 23 кв. м торговых площадей, тогда как в Чехии — 176 кв. м, в Италии — 169 кв. м, во Франции — 241 кв. м, в Великобритании — 258 кв. м, а в Швеции — вообще 405 кв. м магазинов на 1000 жителей. [16]

В Москве дела обстоят лучше, чем в целом по стране: по разным оценкам, торговых площадей тут от 200 до 500 кв. м на 1000 жителей, точные данные аналитики назвать затрудняются, но порядок цифр понятен. По оценкам JLL, догнать европейские столицы по обеспеченности ТЦ Москва сможет к 2022 г. Пока средний уровень вакантных площадей — не более 1%, по данным Cushman & Wakefeild / Stiles & Riabokobylko (0,23% в сентябре). [16]

Зато планы по строительству в России торговых центров — самые масштабные в Европе. Собственно, по данным Cushman & Wakefield, 40% из заявленных к вводу в эксплуатацию во втором полугодии 2007-2008 гг. 11,4 млн кв. м торговых площадей придется на Россию (4,643 млн кв. м). Во Франции или Великобритании даже и 1 млн кв. м не планируют. Конечно, отнюдь не все заявленное будет введено в срок или вообще построено, демонстрируют скепсис эксперты. Но все-таки построят много. [16]

А главное, как убежден вице-президент группы компаний «Ташир» Виталий Ефимкин, современные российские ТРЦ на порядок опережают западные. «И западные специалисты это признают», — добавляет он. «Ташир» устраивал экскурсию для представителей французской компании Quick («Ташир» планирует вложить вместе с Quick более 100 млн евро в сеть ресторанов в России) по торговым центрам, и, как рассказал Ефимкин, они признали, что в Европе еще в ходу старое поколение ТЦ, по виду — большие ангары, очень прагматичные, легковозводимые конструкции без излишеств. [16]

В России уровень отделки, уровень комфортности, оформление общественных зон в ТЦ несопоставимо выше. И сами ТЦ – крупнее, чтобы большое количество людей достаточно продолжительное время могло чувствовать себя комфортно. Потому что люди много времени проводят в торговых центрах, это стало популярной формой досуга, местом для семейного отдыха в стране с не самым лучшим климатом и не забытым еще отсутствием каких-либо товаров в свободной продаже. Тем более что иных развлечений почти не предлагается — эта инфраструктура даже в Москве не слишком пока развита. [23]

Отсюда еще одна особенность «российского подхода» — сильная развлекательная составляющая торговых центров. Многозальные кинотеатры, центры развлечений, боулинги и обширные фудкорты, а также роскошная по европейским меркам отделка обычных гипермаркетов превращают процесс шопинга просто в праздник, к удовольствию девелоперов ТЦ. [23]

А все потому, объясняет Ефимкин (группа компаний «Ташир»), что рынок российской торговой недвижимости начал развиваться сравнительно недавно и сразу на качественно новом уровне. Появились более современные строительные технологии. Новые ТРЦ оснащаются суперсовременным оборудованием и вообще создаются с учетом новейших достижений из сферы торговли, кроме того, Россия может учиться на опыте других стран. [23]

В компании Jones Lang LaSalle подтверждают: новые проекты, выходящие на рынок, отличаются масштабом, профессиональным подходом к формированию пула арендаторов и расширенным спектром предоставляемых потребителю услуг. Правда, разрыв между качественными торговыми площадями и старыми некачественными объектами разительный. Но старые магазины международные консультанты обычно и не считают. [24]

**ГЛАВА 3**

**РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ г. ИРКУТСКА**

**3.1. Анализ торговой недвижимости г. Иркутска за 2007 год**

Основная тенденция 2007 года на рынке торговой недвижимости - появление новых форматов розницы, новых торговых центров и крупномасштабных проектов. При этом, как отмечают эксперты, рынок высококачественных торговых площадей на сегодняшний день в Иркутске находится еще в стадии формирования. Все проекты, которые будут реализованы в ближайшие год-два, рынок поглотит свободно, ему есть, куда расти. В перспективе интерес инвесторов и арендаторов переместится на периферию. [2]

В ближайшие 2-3 года в Иркутске появится пять крупных торгово-развлекательных центров, два из которых - регионального значения. Несколько объектов в разных районах города было введено в эксплуатацию в 2007 году. Данный сегмент регионального рынка коммерческой недвижимости, еще мало изучен, хотя, по мнению экспертов, является наиболее высокодоходным. [2]

В связи с этим возникают следующие вопросы. А есть ли потребность в таком количестве торговых площадей в Иркутске? Будет ли на них спрос? Снизится ли арендная ставка? Востребован ли формат крупных торговых центров у иркутян? Куда дальше будет развиваться торговый Иркутск? Придут ли в Иркутск крупные торговые сети? Какой он - идеальный магазин? [2]

 По данным Комитета по потребительскому рынку, существующая структура розничной торговли города Иркутска, включает в себя: 1010 магазинов (517 продовольственных и 493 непродовольственных), а также 580 киосков и 781 павильон, 36 торговых центров, 31 розничный рынок, 878 предприятий общественного питания, 1038 предприятий бытового обслуживания. [2] Оборот розничной торговли за январь-ноябрь 2007 года составил 58664,3 млн. рублей (51155,7 млн. рублей в аналогичном периоде 2006 года) или 105,5% в сопоставимых ценах. Объем товарооборота на 1 иркутянина составил около 101,6 тыс. рублей. По мнению главного специалиста отдела торговли Комитета по потребительскому рынку Натальи Абрамовой, развитие отрасли характеризуют следующие показатели: рост доходов населения, рост оборота розничной торговли, рост торговой сети города, обеспеченность населения торговыми площадями. По всем показателям наблюдается устойчивая положительная динамика. [2]

Несмотря на то, что структурные изменения на рынке торговых площадей начались в 2003 году, торговые объекты устаревшего образца все еще занимают существенную долю рынка. Постепенно, - отмечает аналитик рынка коммерческой недвижимости компании «ВСП-недвижимость» Григорий Устинов, - уличная торговля заменяется брендовыми магазинами на первых этажах зданий вдоль основных торговых коридоров по ул. Карла Маркса, Ленина, Декабрьских Событий, Байкальская и Советская. [2]

 Изменение поведения покупателей в условиях растущих доходов приводит к появлению проектов (с разноплановой концепцией и большим набором услуг), учитывающих потребительские предпочтения. Однако, они все равно не дотягивают до современных форматов торговли. Некоторые из уже действующих объектов, строительство которых началось в 2000-ых годах, имеют выгодное местоположение, что обеспечивает им большие покупательские потоки. А это пока весомое конкурентное преимущество, которое позволяет им оставаться на плаву. Но поскольку данные торговые объекты не обладают профессиональной концепцией и диверсифицированным набором арендаторов – их будущее на рынке возможно, только при обновлении. [2]

 С такой оценкой ситуации согласен и управляющий проектами отдела маркетинга группы компаний «Фортуна» Игорь Голиков. По его словам, на данный момент Иркутская область, в том числе и Иркутск, только начинают выходить на рынок цивилизованного ритейла, обретая форматы, общепринятые в развитых городах и странах. Сегодня в Иркутске нет ни одного грамотно спланированного объекта, отвечающего тенденциям рынка. В основной своей массе - это спонтанно сложившиеся точки розничной торговли без концепции, инфраструктуры, позиционирования, якорных арендаторов. Основным же недостатком любого объекта коммерческой недвижимости в городе Иркутске, - считает Игорь Голиков, - является неразвитость инфраструктуры, где во главе находится недостаток машиномест на паркинге. Такая ситуация не может быть плохой или хорошей, это развитие рынка ритейл. Конечно, многие города в России уже прошли этот период, но не для кого не секрет, что сейчас Иркутск переживает сильнейший экономический подъем, чему способствуют федеральные и зарубежные инвестиции. [2]

 Наглядной иллюстрацией тезиса об укрупнении форматов может служить обзор проектов, завершенных в 2007 году. По данным аналитического отдела ООО «ВСП-недвижимость», группа компаний «Фортуна» ввела в эксплуатацию после реставрации ТЦ «Brand Hall» на ул. Карла Маркса площадью 3000 кв.м, а также торговый объект площадью 368 кв.м в здании бывшего ЗАГСа. Строительная компания ООО «Винсент» построила ТЦ на 4765 кв.м по ул. Декабрьских Событий (остановка транспорта «Площадь Декабристов»). Торговый дом «Кальмеера» увеличил площади в одноименном ТЦ по ул. Карла Маркса до 4515 кв.м, расширились площади и в здании «Рембыттехники» (на перекрестке ул.Дзержинского и Чехова). Введен в эксплуатацию ТЦ «Карамель» площадью 21.000 кв.м на ул. Горная (бывшая кондитерская фабрика). [2]

В стадии строительства находится замысел ТЦ «Акцент» по ул. Октябрьской революции (напротив ТЦ «Электрон») предприятия «Фортуна». Проектирует два объекта ООО «Винсент»: магазин отделочных материалов по ул. Байкальская площадью 2500 кв.м и ТК «Новоленинский» в Ново-Ленино (площадью 25.000 кв.м). Также в стадии разработки проект ТЦ «Твой дом» площадью 6000 кв.м по ул. Челябинская, 27 (район нового ангарского моста) и 2-х этажный центр «Фортуна Стройматериалы-2». Запланировано строительство автомобильного комплекса «Show room» («Фортуна») площадью 6000 кв.м на ул. Баррикад рядом с рынком «Павловский». Сегодня уже легко увидеть будущее рынка коммерческой недвижимости в Иркутске, - считает Игорь Голиков. Заявлено об открытии трех крупных торгово-развлекательных центров формата районный и один масштабный проект торгово-развлекательного центра в сто тысяч квадратных метров «Фортуна Сити Молл», который станет межрегиональным по общепринятой в девелопменте классификации. [2]

Можно много говорить о блестящих перспективах развития Иркутска, особенно с возможно реализацией проекта агломерации, - отмечает Григорий Устинов, - но в настоящее время самый распространенный вид организации торговли «стрит-ритейл». Динамика изменения арендных ставок в данном сегменте в 2007 году была следующей: в Кировском районе (где сосредоточено до 70% всех торговых площадей города) рост не превысил 10%, в Октябрьском районе аренда выросла на 24%, в Свердловском – на 25%, в Ленинском – на 8%. Это средние показатели, и в каждой группе есть свои нюансы. Небольшой рост ставок в Кировском районе связан с тем, что цены там и так высоки. Например, в связи с ограниченностью предложения арендные ставки на торговые площади, расположенные на «красных линиях» города (ул. Урицкого и Карла Маркса) составляют 3500-4000 рублей за кв. м. в месяц. По этой причине многие арендаторы стали обращать внимание на Октябрьский и Свердловский районы. [2]

Подводя итог, можно отметить, что по мере насыщения арендаторами торговых центров и магазинов в центральных районах (а в связи с этим удорожание площадей), интерес инвесторов и арендаторов будет все больше переноситься на периферию, соответственно смещая динамику изменения арендных ставок, - считает Григорий Устинов, специалист по коммерческой недвижимости ООО «ВСП-недвижимость». Кардинально изменить ситуацию в данном сегменте (в том числе, и меняя покупательские привычки и приоритеты потребителей), может только ввод в эксплуатацию районных, городских и более крупных современных торговых центров, совмещающих в себе как торговую, так и развлекательную составляющие. [2]

**3.2. Причины слабого развития сетевого ритейла в г. Иркутске**

Иркутск – один из крупных региональных центров страны, обиженный вниманием национальных сетей и федеральных девелоперов. Он не входит в привилегированный список городов-миллиоников, весьма удалён от основных экономических центров страны, наконец, у многих компаний просто не хватает ресурсов на то, чтобы заняться ещё и Иркутском. [8]

Вообще, чем дальше к востоку, тем больше роль любого города – их тут не хватает. Пространства большие, и столицами областей, сравнимых по размеру с большими европейскими государствами, часто бывают городки в две-три сотни тысяч жителей. Полумиллионные города, подобные Иркутску или Владивостоку – это региональные центры, главные узлы Восточной Сибири и Дальнего Востока. [8]

В конце XIX – начале XX века Иркутск действительно был одним из трёх основных городов Сибири. Столица огромного, богатого края, форпост для освоения Дальнего Востока, крупный узел на Транссибе, плюс весьма самодеятельное население. Расцвет в ту эпоху легко просматривается в городской среде: как и в Нижнем Новгороде или Томске центральная часть города в первую очередь сохранила черты предреволюционных десятилетий. Советское строительство обошло центр города, уйдя на окраины, и уникальный облик крупного сибирского города рубежа веков остался не тронутым - богатые купеческие особняки, первыми переходящие в фонд торговых площадей. Густая сеть нешироких улиц – в итоге движение в центре города организовано почти как на Манхэттене. Большие кварталы деревянных домов, на которые жалуются многие застройщики, что, может, делается и зря: такие кварталы хороши для прогулок, для ресторанчиков, небольших магазинов, жилых особняков, составляющих основу европейской городской среды. [2]

Нельзя сказать, что в советское время город утратил свой потенциал - просто выросли конкуренты. На фоне многих городов Западной Сибири, доросшего почти до миллиона жителей Красноярска, Иркутск смотрится относительно скромно. В 1990-е годы, когда распределённые по стране ресурсы вновь сконцентрировались в столице, город стал ещё и довольно далёк – не многим под силу стало дотянуться до него с проектами и инвестициями. [8]

Волна потребительского бума последних лет вскрыла другой недостаток, чисто статистический – в Иркутске нет миллиона жителей. В 1989 году здесь проживало 622 тыс. человек, при быстром росте можно было ещё на многое надеяться, но последние двадцать лет число жителей Иркутска убывает. На конец 2007 года население города составило 576 тыс. человек. Соответственно, в приоритетный список расширения сетевых операторов и интересов инвесторов город не попадает. [8]

Между тем, Иркутск, как ещё девять российских городов, с числом жителей, не дотягивающим до миллиона является центром миллионной агломерации. То есть, в Иркутске, и окружающих его городах, с которыми он тесно связан, таких как Шелехов (48,7 тыс. чел.), Ангарск (244,1 тыс. чел.), Усолье-Сибирское (86,2 тыс. чел.), проживают тот заветный миллион жителей (1055 тыс. чел. на конец 2007 г .). Попыткой этот факт сделать достоянием общественности и статистических органов, да и вообще обратить на область и город внимание, был план слияния части этих поселений в общее муниципальное образование. Нет уверенности, что управление городами от этого улучшится, но, вполне возможно, на развитие «новой» агломерации будут выделены деньги из бюджетов разных уровней, что подстегнёт и потребительский рынок, и рынок торговой недвижимости Большого Иркутска. [10]

Впрочем, существуют другие проблемы статистического плана, такие как невысокий оборот розничной торговли. По итогам 2007 года он составил около 60 млрд. руб. – это меньше, чем у близких по масштабам Кемерова и Тюмени. Если к этой цифре добавить 12-15 млрд. руб. оборота в Ангарске и по самым оптимистичным оценкам 3-5 млрд. руб. оборота прочего пригородного окружения, выйдет один из самых небольших показателей для миллионных рынков. [10]

Данные по области выглядят лучше – по валовому региональному продукту, товарообороту, зарплатам и доходам населения Иркутская область стабильно входит во вторую десятку российских регионов, а по ряду пунктов превосходит области с такими центрами как Саратов, Волгоград или Омск. Но часть этих показателей связана с крупными предприятиями таких компаний как «РусАл», «СУАЛ» или «Илим Палп», которые находятся за пределами Иркутска. Братск, например, даёт промышленной продукции больше чем областной центр. Сказалась и некоторая инерция в развитии далёкого восточносибирского региона: первую половину 1990-х годов Иркутская область ещё держалась на старом потенциале и выглядела много лучше других крупных ресурсных и промышленных областей, зато и кризис в локальной экономике оказался острее и выбирается из него регион медленнее других. Ситуация может измениться, но только с ростом интереса домашних компаний к собственной области и его столице. [10]

**3.3. Положение г. Иркутска на рынке коммерческой недвижимости Сибири**

В отсутствие крупного бизнеса в торговле в Иркутске процветает мелкий и средний. Потребительская среда характерна большим количеством многолюдных рынков, торговыми комплексами, похожими на рынки в большей, меньшей или минимальной степени, уличными магазинчиками, достаточно высоким уровнем развития стрит-ритейла, с присутствием федеральных сетей в первую очередь в магазинах сотовой связи. [10]

Центр народной торговли города – это, как и во многих городах, бывший Центральный универмаг (теперь Торговый комплекс, 20 тыс. кв. м), с множеством мелких арендаторов, и стоящий напротив Центральный рынок. По разные стороны от него сосредоточены несколько торговых комплексов («Пассаж», «Манеж», «Рублёв»), а недалеко от них - целое скопление рынков. Но и на этом всё не заканчивается – торговые точки тянутся до ТК «Иркутский» (15 тыс. кв. м), который скорее напоминает «организованную барахолку».. Некую неопределённость и неоконченость борьбы за покупателя между разными форматами торговли знаменуют мелькающие в этой стихии федеральные бренды – «Эксперт», Adidas , Finn Flare. [10]

Вообще, самостоятельно в городе представлено крайне мало больших сетей. Кроме сотовых операторов, «Эльдорадо» и «Эксперта», это Ile de Beaute , L’Etoile , «Снежная Королева» и «Старик Хоттабыч». Остальные – местные франчайзи национальных и международных компаний. Первые франчайзинговые соглашения, видимо, начали заключать создатели торговых комплексов. Попытки заманить на небольшие площади в дореволюционные здания сетевых операторов были безуспешны. Причины называют разные: большое логистическое плечо, неприоритетность рынка, нехватка ресурсов на развитие. Но, судя по тому, как охотно те же компании разбирают площади в ещё не построенных современных ТЦ, можно сказать, что Иркутск не мог предложить в своё время адекватных условий и инфраструктуры. [10]

Между тем, местная состоятельная прослойка предъявляла спрос хоть на какой-то минимум обслуживания и ассортимента. Так, главная улица Иркутска не рыночного характера, а того, что обычно называют high street retail – Карла Маркса и прилегающая к ней часть улицы Ленина обросли магазинчиками Motivi , Incanto , Savage , Glance , Ives Rocher , United Colors of Benetton , Chester , массой мультибрэндовых магазинов, кафе и ресторанчиками. Арендные ставки в этих местах доходят до 3-4 тыс. рублей за кв. м в месяц. Здесь же появились первые здания, вмещающие в себя ряд брендовых магазинов. Технология их создания нехитра: реконструированный купеческий особняк, вложения во внутренний интерьер, относительно требовательный подход к пулу арендаторов, ориентация на более состоятельного покупателя. Главные примеры таких торговых точек – «Фортуна плаза» и ещё «Фортуна brand hall ». Если в первой ещё преобладают мультибрендовые магазины, то во второй можно найти Calvin Klein , Baldini , Gant , Dior , Seventy , Naf - Naf , «Бюстье», «Евгению Островскую», Ile de Beaute . Ставки здесь весьма велики для иркутского рынка: 2,5 – 3 тыс. рублей за кв. м в месяц. [19]

По названию двух торговых комплексов можно догадаться, что принадлежат они одной и той же компании. Группа «Фортуна» - один из местных лидеров в сфере торговли и торговой недвижимости. Начав с рынков (их в управлении группы семь), ресторанного и клубного бизнеса, компания занялась реконструкцией, а затем и созданием торговых площадей. Немного в стороне от улицы Карла Маркса на окраине центра ей принадлежит целый комплекс зданий – несколько специализированных ТК по продаже автозапчастей, бытовой техники и строительных материалов, а также большой по меркам Иркутска ТЦ «Фортуна Гранд» (общая площадь 15 тыс. кв. м). Здание не может похвастаться изысками концепции или организации торгового пространства, ключевая технология здесь – более требовательный отбор арендаторов, но это единственное место в Иркутске, где собрались «Снежная Королева», Mexx , Wrangler , Ecco , Mango , BNG , Savage , Tom Taylor , Froggi , S. Oliver , «Твоё» и «Экспедиция». Также группа контролирует ТК «Галерея Планетарий», первый в городе строительный супермаркет Licon . [19]

Игроки рынка иркутской торговли и недвижимости «Фортуной» не ограничиваются. С крупнейшей в городе сетью гостиниц «Байкальская виза» связан относительно цивилизованный торговый комплекс Voyage (около 3 тыс. кв. м), ТК «Иркутский» и ТК «Версаль» (18 тыс. кв. м). Также компания задействована в ресторанном и клубном бизнесе. [13]

Важные для городской торговли компании ассоциируются с местными продуктовыми сетевиками – «Бонус» (13 магазинов в Иркутске и Шелехове), «Слата» (9 магазинов), «Цезарь», «О'K » (по 7 магазинов) и ангарской сетью «Континент» (20 магазинов). Кроме вышеназванных торговых комплексов в Иркутске известен ТЦ «Университи» (12 тыс. кв. м) в спальном Университетском районе на левом берегу и «Пассаж» на улице Литвинова (5 тыс. кв. м). В последнем доминируют мультибрендовые магазины, но это достаточно большой и известный для города комплекс. [10]

Список всех ТК Иркутска выше обозначенными, конечно, не ограничивается. Вообще технологию создания небольшого ТК для относительно престижных брендов в городе подхватили, и в ближайшее время Иркутск ждёт активный рост полупрофессионального сегмента торговой недвижимости.

**3.4 Ближайшие перспективы развития торгово - развлекательных центров в г. Иркутске**

Между тем, еще не упомянутые ранее компании объявили о планах строительства профессиональных торговых центров в Иркутске. Первый проект **ТЦ «Карамель»** связан с производителем и продавцом мебели, владеющим несколькими торговыми точками в Иркутске, Ангарске и Усолье-Сибирском. Компании принадлежит площадка в центральной части города, расположенная между «Торговым Комплексом» и ТК «Иркутский». На ней в настоящее время находится переоборудованный заводской корпус, занятый «Экспертом» и местным магазином одежды и товаров для дома «Отцы и дети». Рядом ведётся строительство: шестиуровневый fashion mall общей площадью 26 тыс. кв. м и арендуемой 18 тыс. кв. м в качестве якорных арендаторов должен вместить супермаркет «Слата», «Мир», «Формулу кино» и развлекательный центр «Игромакс». Площади в ТЦ уже сданы, консультантом выступила компания Ross Group , объект должен быть введён в эксплуатацию в будущем году. [9]

Второй заявленный проект связан с группой «Фортуна». По параметрам он должен стать крупнейшим в городе – 70 тыс. кв. м арендуемой площади. ТРК **«Фортуна сити молл»** будет расположен в самом центре города, на главной торговой магистрали города ул. Карла Маркса доМаратовского моста. [7]

В зону 5-минутной пешеходной доступности входят массив частной застройки и квартал жилых современных многоэтажных домов, где проживает около 10 тыс. человек. [10]

В зону охвата ТРК попадает большая часть Октябрьского и Правобережного округов с историческими административно-деловыми и культурными объектами, кварталами элитной застройки, где проживает около 185 тыс. человек. [10]

Сегодня специалисты крупных торговых сетей активно изучают инвестиционно привлекательные города, расположенные в Сибири, и занимаются поиском потенциальных площадок под гипермаркеты. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Также происходит выстраивание эффективных логистических цепочек. [9]

Так сеть «Вестер» откроет в Сибири несколько торговых объектов в течение 2008–2009 годов. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Приоритетным форматом для развития станет гипермаркет «Вестер Гипер», который позволяет занимать достаточно большую долю рынка и эффективно использовать торговые площади, получая максимальную прибыль в краткие сроки за счет быстрой оборачиваемости. [11]http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2

Гендиректор «Вестера» Александр Астрейко отметил, что Сибирские регионы привлекательны для них с точки зрения их большого рыночного потенциала. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Города характеризуются высокой покупательской способностью, широкой востребованностью качественных торговых площадей, и при этом в Сибири сегодня наблюдается относительно низкий уровень конкуренции, а это идеальная почва для развития здесь продовольственного ритейла. [11]

http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2На текущий год, как отмечает пресс-служба сети, компания запланировала открытие трех гипермаркетов совокупной площадью 18 тысяч кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Сумма инвестиций в объекты составит более $13 млн. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Для развития выбраны такие города, как Иркутск и Братск, в последнем будет запущено два «Вестер Гипер».

http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Открытия запланированы на четвертый квартал текущего года. [9]

Также «Вестер» планирует открыть в Сибири пять торговых объектов в 2009 году. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Гипермаркеты будет запущены в Омске, Иркутске и Новосибирске.

Еще одна компания, Hermitage Construction & Management, в течение двух лет планирует построить 6 торгово-развлекательных центров под единым брендом «Jam Молл» общей площадью 300 тыс. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2в шести регионах России. [13]

Hermitage Construction & Management - профессиональная девелоперская компания, работающая на рынке недвижимости России с 2004 года. [13]

Область деятельности - инвестирование, строительство и управление проектами торговой, складской и жилой недвижимости. [13]

Филиалы компании находятся в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Иркутске, Кирове. [13]http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2

В настоящее время компания имеет в своем портфеле 14 реализуемых объектов коммерческой недвижимости в 11 регионах России: 5 логистических комплексов в городах – Саратов, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Санкт-Петербург и Новосибирск, общей площадью 420 000 кв.м.; 5 торгово-развлекательных центров под единым сетевым брендом «Jam Молл» общей площадью 210 000 кв.м.; 3 проекта масштабной комплексной застройки в знаковых Южных регионах - Анапа и Геленджик общей площадью 160 Га., проект реконструкции жилого квартала в Санкт-Петербурге. [13]

Общая площадь всех строящихся объектов компании - более 3 млн. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2кв.м.

Общий бюджет реализуемых проектов составит более 2 млрд. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2долларов США. [13]http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2

С 2008 по 2010 годы география сети ТРЦ «Jam Молл» охватит города: Киров (37 600 кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м), Иркутск (29 600 кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м), Смоленск (45 000 кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м), Псков (45 000 кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м), Омск (66 300 кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м) и Анапу (50 000 кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м). http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Общий объем инвестиций составит 350 млн. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2долларов. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2ТРЦ «Jam Молл» в Кирове и Иркутске откроют свои двери для посетителей уже в 3 квартале следующего года. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Сеть ТРЦ «Jam Молл» будет представлена торгово-развлекательными центрами площадью от 30 до 120 тыс. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Визитной карточкой всех объектов станет концептуально выдержанный дизайн интерьеров, наличие известных сетевых федеральных брендов, удобная навигация, парковка с оптимальным количеством машиномест и разноплановая досугово- развлекательная зона. [19]http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2

Как отметил Виталий Ткаченко, генеральный директор Hermitage Construction & Management,: деятельность этой компании направлена на создание высококачественного конкурентоспособного продукта: они привлекают к процессу создания ТРЦ «Jam Молл» лучших консультантов в области разработки концепций и архитектурно-планировочных решений, брокериджа и последующего управления действующими объектами. [19]

Также фонд Александра Самонова Accent Russia Opportunity Fund (AROF) и Ross Group заключили соглашение о строительстве сети торгово-развлекательных комплексов в 10 регионах России. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Об этом сообщили партнер Ross Group Марк Афраймович и Виктор Шлепов, гендиректор Accent Real Estate Investment Managers (управляет AROF). http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Согласно соглашению Ross Group будет отвечать за поиск и подбор земельных участков, а также выступит девелопером проектов, а AROF привлечет финансирование. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Управлять центрами после сдачи их в эксплуатацию будет «дочка» Ross Group – Ross Management. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Арендуемая площадь каждого объекта в среднем займет около 100 тысяч кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Предполагаемый общий объем инвестиций составляет $1–1,5 млрд. [19]

Как сообщают «Ведомости», основной акцент делается на города центральной части России, Поволжья, Западной и Восточной Сибири. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Рассматриваются такие города, как Красноярск, Иркутск Омск, Челябинск, Пермь, Уфа, Самара, Саратов, Нижний Новгород, Волгоград, Барнаул, и Томск. [19]

Одними из первых торгово-развлекательных центров, которые планируется открыть в Иркутске, будут такие как **«Jam Молл», ТРК «Эрмитаж» и «Континенталь».**

Торгово-развлекательный центр **«Jam Молл»**, будет расположен в Свердловском округе г.Иркутска на улице Сергеева в 10-минутной транспортной доступности от центра города и 5-минутной пешеходной доступности для жителей районов «Первомайский», «Синюшина гора» и «Университетский». Общая площадь ТРЦ Jam Молл составит 29 600 кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2

 Объем инвестиций в проект составляет $ 32 млн. Девелопер проекта – компания Hermitage Construction& Management. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Концепцию торгово-развлекательного центра разработала компания ROSS Consulting. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Она же занимается подбором арендаторов и приступила к сдаче торговых площадей. А в будущем она же и возьмет на себя обязанности управляющей компании. [13]

http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Это будет первый в городе современный торгово-развлекательный центр окружного значения формата “Family Mall” с большой досугово-развлекательной зоной, рассчитанный на потребителей среднего класса и выше. [11]http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2

Арендуемая площадь одноуровневого торгово-развлекательного центра составит 20 000 кв.м. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2В состав якорных арендаторов войдут крупные федеральные сети: продуктовый гипермаркет, магазин электроники и бытовой техники, универмаги одежды, магазины модной одежды и обуви. В составе торговой галереи будет представлены магазины известных торговых марок. Всего в центре будут работать более 100 магазинов. [13]

Досугово-развлекательная зона будет включать семейный развлекательный центр с пятизальным кинокомплексом, детский развлекательный центр и предприятия общественного питания. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2В зоне фудкорта будут представлены 5 концепций. Для удобства посетителей торгового центра предусмотрена организация наземного паркинга на 750 машиномест. [13]

http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Торгово-развлекательный центр будет легко доступен для потенциальных покупателей благодаря расположенным неподалеку остановкам автобусов, троллейбусов, маршрутных такси. [13]

«Думаем, что нам удастся заполнить почти пустующую нишу высококачественных торговых площадей западной части города. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Наш «Jam Молл» будет первым в Иркутске современным торгово-развлекательным центром европейского уровня», - комментирует строительство ТРЦ директор департамента торговой недвижимости Hermitage Construction & Management Денис Густешев. [19]

Также в IV квартале следующего года в Иркутске планируется открыть новый концептуальный торгово-развлекательный комплекс **«Мегамолл Эрмитаж»**, девелопером и инвестором которого является все тот же Hermitage Construction & Management. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Для разработки концепции были привлечены специалисты London Consulting & Management Company. ТРК будет иметь площадь более 65 000 кв.http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м. Проект «Мегамолл Эрмитаж» - предполагает реконструкцию одного из цехов радиозавода на левом берегу Ангары, в непосредственной доступности из спальных районов Синюшина гора и Первомайский. [12]

http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Удачная локация будущего проекта, вблизи федеральной трассы и крупных жилых районов, обеспечит хороший покупательский трафик. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2В соответствии с архитектурной концепцией объект будет представлять собой разновысотное трехэтажное здание, оснащенное всей необходимой качественной инженерией. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Инфраструктура будет включать в себя многоуровневую парковку на 1200 машиномест, продовольственный гипермаркет на 12 тыс. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м, гипермаркет электроники на 3 тыс. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м, супермаркет товаров для дома – 3,5 тыс. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м, идейно-сформированную торговую галерею одежды и обуви. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Кроме того, среди якорей будут представлены универмаг товаров для детей и спортивный мультибрендовый магазин крупной федеральной сети. [14]http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2

Развлекательная составляющая будет привлекать посетителей мультиплексом на шесть залов с большими экранами, системной объемного звучания Dolby Digital Surround EX, фудкортом семейным рестораном и детской игровой комнатой. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Кроме того, интересным нюансом станет создание в комплексе офисных площадей, предназначенных для представительств торговых федеральных сетей, а также местных компаний. [12]

А ООО "Континенталь-Сибирь" планирует построить в Иркутске новый торгово-развлекательный комплекс **«Континенталь»** стоимостью около $100 млн. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Этот проект связан с Байкальским целлюлозно-бумажным комбинатом. Площадка под торговый комплекс расположена на острове Шишиловский, примыкающем к правому берегу Ангары у нового городского моста, строительство которого должно быть завершено до конца года. [1]

В строительство комплекса компания вложит 30% собственных и 70% заемных средств. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Срок окупаемости проекта составляет порядка 7 лет. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Несколько банков уже проявили желание финансировать этот проект. [1]

Комплекс будет включать торгово-развлекательный центр и бизнес-центр. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2К строительству первого (площадью 59 тыс. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2кв. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2м) компания уже приступила. [9]

http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Сдача торгово-развлекательного центра в эксплуатацию планируется на осень 2009 года. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2В него войдут: гипермаркет, торговые площади, несколько кафе и ресторанов, кинокомплекс с 8 залами, детский развлекательный центр.[9]

Строительство бизнес-центра "Континенталь-Сибирь" начнет в мае следующего года и завершит к концу 2009 - началу 2010 года. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Площадка под строительство комплекса площадью 5,2 га расположена в центре Иркутска на берегу Ангары. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2Проект комплекса выполнил иркутский "ГипродорНИИ", концепцию создал "Росконсалтинг". [1]

Благодаря открытию в 2008 году моста через Ангару в непосредственной близости от ТЦ «Континенталь» число проезжающих автомобилей возрастёт в несколько раз и составит 7 700 машин/час, вместо настоящего 1 690 машин/час. [1]

Администрация города Иркутска предусматривает создание большого транспортного кольца в 2020 году, в состав которого войдут близлежащие транспортные магистрали, что так же создаст дополнительные машинопотоки вблизи торгово-развлекательного центра. [9]

Такое уникальное месторасположение площадки под строительство создало предпосылки для сооружения удобных и высокопропускных подъездных путей к торгово-развлекательному центру. [9]

На данный момент в зону пятиминутной пешеходной доступности попадает жилой массив (2 тысячи человек), но с учётом бурного жилищного, автодорожного строительства в городе, планируется увеличение численности населения в рассматриваемой зоне. [1]

В зону 10-ти минутной транспортной доступности (5 км.) попадает большая часть Октябрьского и Правобережного районов. В данной зоне проживает приблизительно 228 390 человек. [1]

В зону 20-ти минутной транспортной доступности (10 км.) попадает большая часть Иркутска. В этой зоне проживает 460 180 человек. [1]

Волна строительства современных ТРЦ в 2008-2009 годах, наиболее вероятно, станет только первым шагом к освоению иркутского рынка сетевыми торговыми операторами и крупными девелоперскими компаниями. Имеющееся в запасе время местные компании могут использовать для укрепления рыночных позиций и технологических заимствований. В дальнейшем Иркутск должен стать основным опорным пунктом для освоения рынков Иркутской области и регионов Забайкалья. [8]

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

**Торговый центр** (ТЦ)- это совокупность предприятий торговли, услуг, общественного питания и развлечений, подобранных в соответствии с концепцией и осуществляющих свою деятельность в специально спланированном здании (или комплексе таковых), находящемся в профессиональном управлении и поддерживаемом в виде одной функциональной единицы.

Специализированные торговые центры часто разделяют по разным темам, среди которых торговля и развлечения (retail-entertainment), они называются торгово- развлекательными центрами (ТРЦ).

В 2007 году объем рынка торговой недвижимости в России достиг порядка 110 миллиардов долларов и 24,4 миллионов квадратных метров. Большая часть этого рынка сосредоточена в Москве и Санкт-Петербурге. Однако сейчас специалисты крупных торговых сетей активно изучают инвестиционно- привлекательные города, расположенные в Сибири, и занимаются поиском потенциальных площадок под гипермаркеты. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2

Но есть некоторые проблемы развития национальных сетей и федеральных девелоперов. Они заключаются в том, что г. Иркутск весьма удалён от основных экономических центров страны, у многих компаний не хватает ресурсов на их вложение в далекий Иркутск, и наконец, город не входит в привилегированный список городов-миллиоников. Между тем, Иркутск с его числом жителей (576 тыс), не дотягивающим до миллиона является центром миллионной агломерации, что существенно облегчает ситуацию. Следовательно, есть шансы на успешное функционирование Иркутских ТРЦ.

Поэтому в ближайшие 2-3 года в Иркутске появится пять крупных торгово-развлекательных центров, два из которых - регионального значения. А существующая на данный момент структура розничной торговли города Иркутска, включает в себя: 1010 магазинов (517 продовольственных и 493 непродовольственных), а также 580 киосков и 781 павильон, 36 торговых центров, 31 розничный рынок, 878 предприятий общественного питания, 1038 предприятий бытового обслуживания.

Одними из первых торгово-развлекательных центров, которые планируется открыть в Иркутске, являются «Jam Молл», ТРК «Эрмитаж» и «Континенталь», а также профессиональные ТЦ «Карамель» и «Фортуна Сити Молл».

Они будут включать в себя идейно-сформированные торговые галереи одежды и обуви, досугово-развлекательные зоны с кинокомплексами, детские развлекательные центры (включающие детские игровоые комнаты), а также предприятия общественного питания. http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=158http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=145http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=140http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=139http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=138http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=135http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=108http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=104http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=50http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=29http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=26http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=22http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=27http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=3http://www.arendator.ru/go.php?tp=ctx&id=2В зоне фуд-корта будут представлены несколько концепций. А для удобства посетителей торгового- развлекательных центров предусмотрены: организация наземного паркинга на 1000-1500 машиномест и остановки автобусов, троллейбусов и маршрутных такси. Кроме того, интересным нюансом станет создание в некоторых ТРЦ офисных площадей, предназначенных для представительств торговых федеральных сетей, а также местных компаний.

Одним словом, волна строительства современных ТРЦ в 2008-2009 годах станет только первым шагом к освоению иркутского рынка сетевыми торговыми операторами и крупными девелоперскими компаниями. В дальнейшем г. Иркутск должен стать основным опорным пунктом для освоения рынков Иркутской области и регионов Забайкалья.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Бочарова, Н. А. Торгово-развлекательный комплекс «Континенталь» [Текст] / Н.А. Бочкарева // В2В. Недвижимость для бизнеса. Иркутск. – 2007.- №1.- С. 53.
2. Устинов, Г. Г. Иркутская торговая недвижимость будет развиваться в сторону укрупнения форматов [Текст]: отчет по анализу рынка торговой недвижимости : 08.02.08 / Г. Г. Устинов – Иркутск, 2008.- 2с.
3. Торговый центр Jam Молл [Электронный ресурс]. / http://www.scrussia.ru/index.php?fold=centers&id=6141
4. Торговый центр Карамель [Электронный ресурс]. / http://www.scrussia.ru/index.php?fold=centers&id=5983
5. Торговый центр Континенталь [Электронный ресурс]. / http://www.scrussia.ru/index.php?fold=centers&id=5982
6. Торговый центр Мегамолл Эрмитаж [Электронный ресурс]. / http://www.scrussia.ru/index.php?fold=centers&id=5984
7. Торговый центр Фортуна Сити Молл [Электронный ресурс]. / http://www.scrussia.ru/index.php?fold=centers&id=6030
8. Скромный Сибиряк [Электронный ресурс]. / http://www.retail.ru/biblio/siberia04.asp (17.09.2007)
9. Иркутск. "Континенталь-Сибирь" построит в городе новый ТРЦ [Электронный ресурс]. / http://www.arendator.ru/articles/1/art/16465/year/2007/month/08/region/0/pg/7/ (16.08.2007)
10. Аренда торговых площадей в Иркутске [Электронный ресурс]. / http://www.rent.ru/irkutsk/retail-space/catalog/karamel/index.aspx
11. Иркутск. «Jam Молл» откроется в III квартале 2008 года [Электронный ресурс]. / http://www.arendator.ru/articles/1/art/18629/year/2007/month/12/region/2/pg/4/ (04.12.2007)
12. Иркутск. В городе построят ТРК «Эрмитаж» [Электронный ресурс]. / http://www.arendator.ru/articles/1/art/15653/year/2007/month/07/region/0/pg/9/ (04.07.2007)

# Hermitage Construction & Management создает новую сеть ТРЦ «Jam Молл» [Электронный ресурс]. / http://www.arendator.ru/articles/1/art/18043/year/2007/month/11/region/0/pg/11/ (06.11.2007)

# Колганов, А «ЭРМИТАЖ» НА СИНЮШКЕ [Электронный ресурс]. / А. Колганов.- "Группа Компаний «Номер один». - http://pressa.irk.ru/friday/2007/35/006002.html (07.09. 2007)

# Торговый центр – друг человека [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=391 (27.6.2007)

# России не хватает качественных торговых площадей [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=457 (20.11.07)

# Классификация торговых центров: европейские стандарты [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=188 (06.04.06)

# Обзор рынка торговой недвижимости за 2007 год [Электронный ресурс]./ http://www.arendator.ru/articles/2/art/14194/pg/1/ (22.04.2007)

# Иркутян развлекут по-европейски. Для этого hc&mg построит «Jam Mолл» на Синюшиной горе [Электронный ресурс]. / http://www.sia.ru/dom/news.php?id=2312&action=show (08.05.2008)

# ТРЦ - новая форма досуга [Электронный ресурс]. / http://www.rusflat.ru/press/commerce/7/s3160206/ (**16.02.2006)**

# ТРЦ на смену ТЦ [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=219 (15.06.2006)

# Развлекательные центры получат бэби-паркинги вместо боулингов [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=330 (29.01.2007)

# Торговый центр - нет предела совершенству [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=228 (04.07.2006)

#  Как построить рентабельный торговый центр [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=351 (19.03.2007)

# Секреты привлекательности торгового центра [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=352 (21.03.2007)

#  Торговый Life Style [Электронный ресурс]. / http://www.dvoretsky.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=342 (14.02.2007)

## Торговый вектор: за пределы Московской области [Электронный ресурс]. / http://sob.ru/issue-18-2262.html (31.01.2008)