



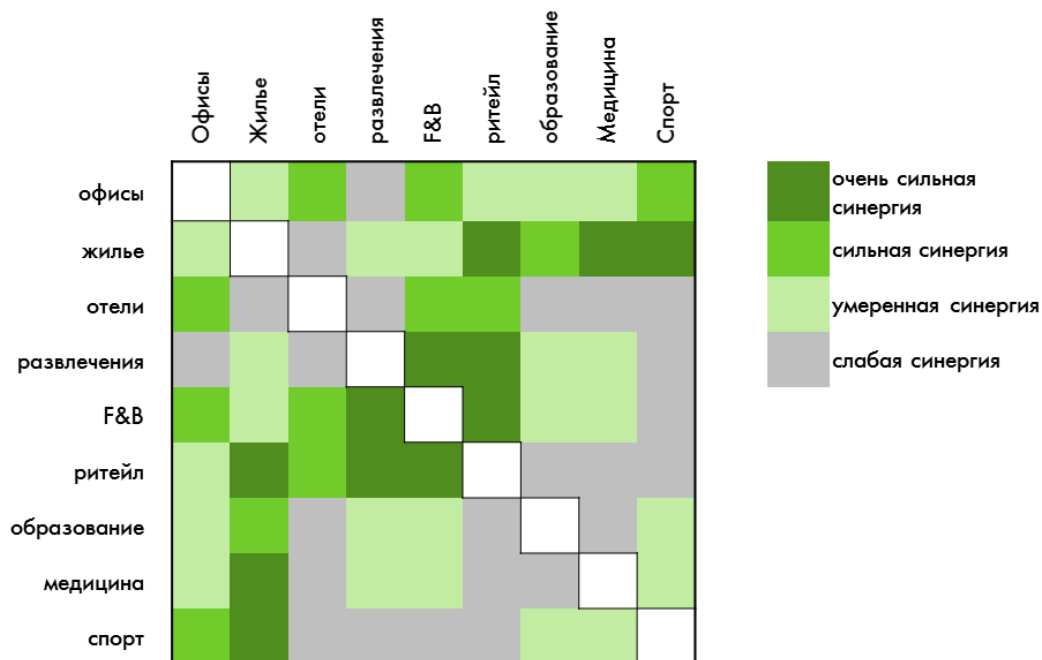
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ  
ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ

CBRE

# ИДЕАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ МФК

Цель - **создание комфортной среды**, «живого» пространства для сотрудников и гостей бизнес-центров и жителей комплексов. Это обеспечивается благодаря созданию пула инфраструктурных **арендаторов, дополняющих друг друга**.

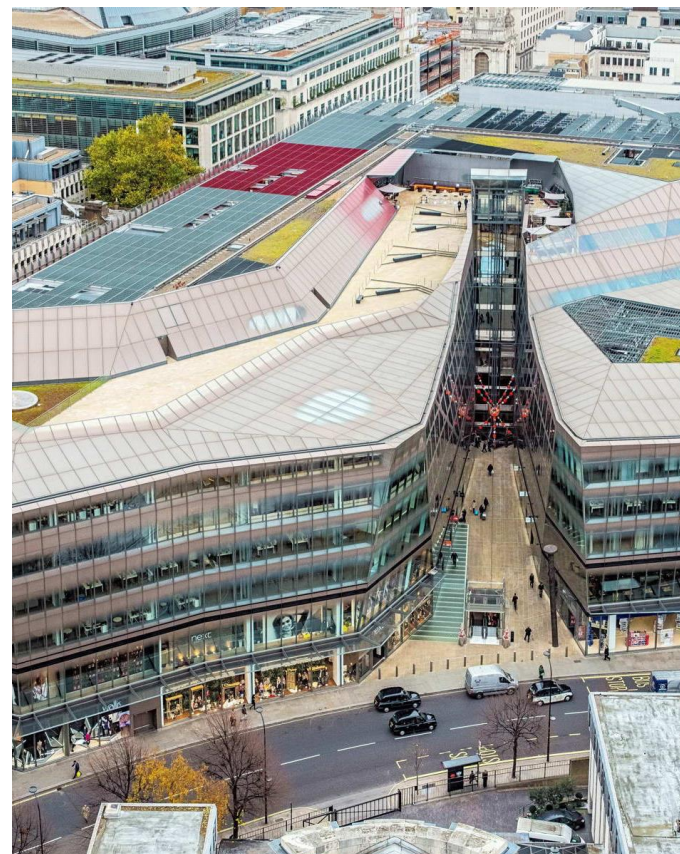
В условиях растущей конкуренции и насыщения рынка очень важно создать **востребованный продукт**, который будет стимулировать продажи других составляющих МФК и в дальнейшем может быть реализован как полноценный объект со стабильным денежным потоком и выдержанной концепцией.



## ЦЕЛЬ: ИДЕАЛЬНЫЙ MIX + ФИШКА

ONE NEW  
CHANGE  
Play in the City

«Фишка» проекта – открытая веранда, функционирующая 18 часов каждый день



# ТОРГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В МФК

## ЖИТЕЛИ



Жители, наиболее часто посещающие торговую инфраструктуру

## БИЗНЕС-ЦЕНТР



Офисные работники бизнес-центра

## ТПУ



Транзитный трафик ТПУ

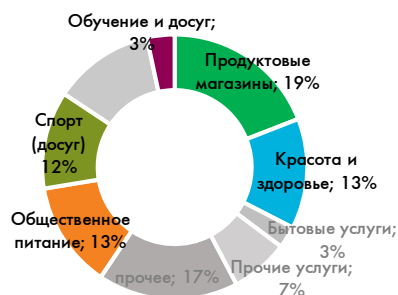
## НЕОБХОДИМЫЙ СОПУТСТВУЮЩИЙ РИТЕЙЛ

- Супермаркет
- Сервисы и услуги регулярного посещения
- Обучение
- Спорт
- Медицина
- Кафе и рестораны

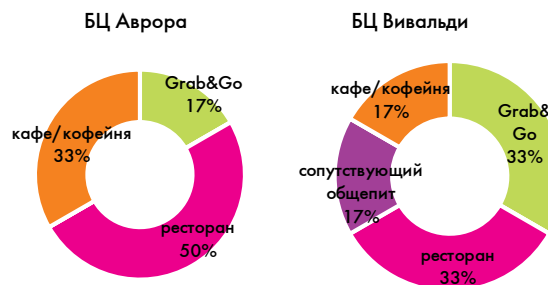
- Кафе и рестораны, Grab&Go – **до 60%**
- Сервисы и услуги регулярного посещения
- Минимаркет/ Супермаркет

- Grab&go
- Минимаркет
- Сервисы и услуги «по пути»
- Товары импульсного спроса

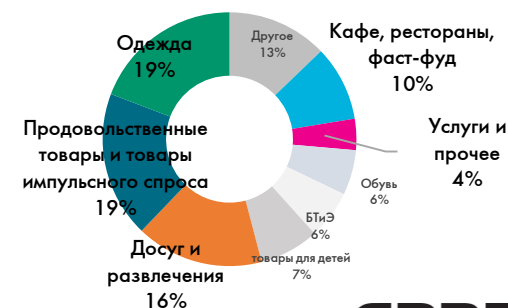
Пример структуры коммерческих площадей ЖК (доля от GLA)



Примеры структуры сегмента F&V в бизнес-центрах (доля от количества секций)



Структура площадей МФК Водный (офисы, апартаменты, ритейл)



## Аренда и Управление



- Формирование сбалансированной концепции и пула арендаторов
- Мониторинг деятельности арендаторов, возможность оперативно производить ротацию и оптимизацию концепции



- Отложенный возврат инвестиций
- Необходимость задействования (или привлечения) ресурсов для коммерческого управления и технической эксплуатации Объекта

## Продажа



- Привлечение дополнительных инвестиций на этапе реализации
- Наличие спроса со стороны широкого круга потенциальных покупателей



- Помещения принадлежат разным собственникам, риск несистемного заполнения, появления несетевых операторов
- Невозможность контролировать работу арендаторов

## Оптимальный подход:

### Аренда и Управление

- Основной системообразующий массив помещений/Объект в составе МФК



### Продажа

- Обособленные лоты (в том числе под размещение специализированных операторов), которые заведомо не смогут оказать негативного влияния на функционирование основного Объекта



# ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРОЕКТА СОВРЕМЕННОГО ЖК

- Профессиональные консультации по оптимизация актуальных форматов коммерческих помещений, востребованных на рынке;
- Создание не конкурирующего, но дополняющего состава арендаторов;
- насыщение необходимыми элементами инфраструктуры;
- Наличие арендаторов, представленных в разном ценовом сегменте;
- Максимизация арендного дохода;
- Создание инвестиционного продукта с целью последующей продажи единым комплексом;
- Формирование конкурентоспособного и востребованного ЖК



# ПРИМЕРЫ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ

ЖК «ЯСНЫЙ»



ЖК «ФИЛИ ГРАД»



ЖК «LIFE БОТАНИЧЕСКИЙ САД»



МФК «IQ КВАРТАЛ» (АПАРТАМЕНТЫ)



A detailed architectural rendering of a modern multi-story residential or commercial building. The building features a mix of materials, including glass, concrete, and wood, with several balconies and green spaces integrated into its facade. In the foreground, there is a large, paved courtyard area with a playground structure on the left and a low wall with spherical ornaments on the right. People are shown walking and sitting in the courtyard, suggesting a vibrant community atmosphere. The scene is set during sunset or sunrise, with warm lighting and long shadows.

**БЛАГОДАРИМ  
ЗА ВНИМАНИЕ!**

**Елена Маслова**

**Руководите отдела по работе с многофункциональными проектами | Департамент торговой недвижимости**

**БЦ ОКО, ММДЦ Москва-Сити | 1-й Красногвардейский проезд, 21 стр. 1, 29 этаж**

**Т +7 495 258 3990 М. +7 925 044 3323**

**[Elena.Maslove@cbre.com](mailto:Elena.Maslove@cbre.com)**

**CBRE**