

Инвестиционная программа речеделопмента (Программа «РЕ»)



Развитие отечественного и зарубежного сетевого ритейла в Московском регионе и его потребность в качественных объектах коммерческой недвижимости на фоне снижения строительства торговых центров и увеличения потребительской активности обеспечит рост доходов и увеличение рыночной стоимости объектов в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В этих условия мы предлагаем **Инвестиционную программу (Программу «PE»)**, целью которой является получение высокой добавленной стоимости и увеличение доходов за счет покупки и обновления не соответствующих современным требованиям торговых объектов и перевод их в новый, популярный для потребителя формат, улучшение операционной деятельности, повышение доходности, увеличения free cash flow, building robust balance sheet.

Объектов коммерческой недвижимости, требующих редевелопмента и реновации, насчитывается в московском регионе не менее 300, а по данным ведущих экспертов не менее 30% рынка: это торговые объекты с удобным месторасположением и высоким трафиком, но уже не отвечающие требованиям арендаторов и посетителей.

С помощью **Программы «PE»** можно повысить статус торгового объекта и увеличить его привлекательность как для арендаторов, так и для посетителей.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» обладает уникальным опытом модернизации и реновации собственных объектов без их закрытия для посетителей, а также имеет опыт вывода на рынок новых торговых центров, обновления устаревших моллов и репозиционирования объектов в условиях появления конкурентов.

Проекты редевелопмента имеют высокую добавленную стоимость, что выгодно отличает их от девелоперских проектов.

Инвестиционная программа редевелопмента (Программа РЕ)

Инвестиционная Программа РЕ реализуется как при покупке объектов, так и при обновлении собственных торговых центрах.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-инвест» обладает уникальным опытом модернизации и реновации собственных объектов без их закрытия для посетителей, в том числе ТК «Галерея Аэропорт», ТРК «Пражский град», «ТЦ «Ритейл Парк», сети районных торговых центров Смолл.

Примером успешного реализованного проекта АО КН ФПК «Гарант-инвест» в рамках **Программы «РЕ»** стал ТРК «Перово-Молл». АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-инвест» в конце декабря 2017 года приобрела московский ТЦ «Карамель» (рядом с метро «Перово» и «Новогиреево»), и переименовала его в ТРК «Перово-Молл». Уже спустя два с половиной месяца, в марте 2018 года был закончен первый этап реновации и модернизации торгового центра, который проходил без закрытия объекта для посетителей и включал в себя переделку фасадов, реинжиниринг, реброкеридж, рестайлинг и ребрендинг.

В рамках **Программы РЕ** ФПК «Гарант-Инвест» обновляет объекты сети районных торговых центров «Смолл» - запущен в конце 2017 года реновированный «Смолл Пролетарский», в мае 2018 – «Смолл Борисовский», в июле 2018 года два объекта на Шипиловской улице и Черноморском бульваре.

В ближайшие три года АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» увеличит свой портфель объектов торговой недвижимости за счет приобретения действующих торговых центров, требующих реновации, и торговых объектов, пригодных для модернизации и включения их в свою сеть районных торговых центров под брендом «Смолл».

Концепция комфортного города, развитие инфраструктуры районов сейчас очень актуальны для столицы. АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест», благодаря **Программе РЕ**, предоставит жителям Москвы обновленные, современные торговые центры, с высоким качеством шопинга, досуга и услуг в шаговой доступности.

СТРАТЕГИЯ РОСТА

1	Оптимизация портфеля недвижимости	2	Повышение операционной эффективности	3	Финансовая стратегия: оптимальное использование капитала	4	Стратегическое партнерство с БКС
1.1	<p>Фокус на приобретение объектов торговой недвижимости, обладающих скрытым потенциалом роста стоимости. Общая площадь объектов приобретаемых в 2018-2021 г. – не менее 100 000 м². Значительное увеличение доли на рынке.</p>	2.1	<p>Создание пула арендаторов, максимально соответствующего интересам жителей района, где расположен каждый ТЦ.</p>	3.1	<ul style="list-style-type: none"> - Диверсификация источников финансирования инвестиционных проектов: - долгосрочные кредиты коммерческих банков (рефинансирование, проектное финансирование, кредиты для приобретения недвижимости), - выпуск облигационных займов, - прибыль, остающаяся в распоряжении акционеров и их собственные средства, - средства инвесторов в совместные проекты. 	4.1	<p>Развитие сотрудничества с Группой БКС. БКС - организатор 2,3,4 облигационных выпусков компании и один из держателей ценных бумаг.</p>
1.2	<p>Модернизация объектов сети районных торговых центров СМОЛЛ. Стандартизация, масштабирование, продвижение брэнда Смолл, как наиболее востребованного у жителей района формата.</p>	2.2	<p>Проактивное управление ТЦ, базирующееся на выявлении потребностей арендаторов для увеличения их выручки.</p>	3.1	<p>Поддержание LTV течение 2018-2021 на уровне 65 %.</p>	4.1	<p>Создание ЗПИФа, при участии компании АО «Коммерческая недвижимость» в качестве управляющей компании недвижимости и редевелопмента</p>

1.3	Приоритет редевелопмента над строительством. Полномасштабное внедрение «Программы РЕ».	2.3 Достижение устойчивых взаимовыгодных отношений с арендаторами, закрепление статуса компании привлекательной для первоклассных международных и российских ритейлеров.	3.3 Основное направление аллокации капитала -приобретение новых объектов -редевелопмент и реновация -капитальные затраты по модернизации операционного портфеля.	4.3 Финансирование через создание совместных предприятий (SPV) для реализации проектов в соответствии с «Программой РЕ»
1.4	Продажа реновированных активов, исходя из соображений достижения максимальной стоимости (по операционному портфелю), или плановой величины IRR (по новым проектам).	2.4 Изменения в маркетинговой политике : приоритет при выделении ресурсов для внедрения цифровых технологий, инноваций мероприятий, улучшающих «покупательский опыт».	3.4 Совместные и коллективные инвестиции , увеличение средств акционеров и пайщиков при финансировании новых проектов.	
1.5	Развитие направления совместного инвестирования в коммерческую недвижимость с VIP партнерами.	2.5 Увеличение доли площадей для арендаторов сектора FSB. Создание новых пространств для посетителей ,		
		2.6 Внедрение инновационных решений для повышения эффективности эксплуатации и безопасности ТЦ.		
		2.7 Повышение производительности труда и сокращение операционных расходов.		

КОНЦЕПЦИЯ И ПРИОРИТЕТЫ

По текущему портфелю активов:

- Сохранение портфеля.
- Увеличение выручки на **7-10%** в год, за счет повышения арендных ставок, замены арендаторов на более эффективных, индексации, снижения вакантных площадей до **2,4%** в 2019 году, и до **1,65%** в 2020 году.

По новым активам:

- Приобретение портфеля недвижимости суммарной площадью не менее **100 000 кв. м.**, в том числе действующие торговые центры – 70 000 кв. м., развитие сети районных торговых центров (СРТЦ) и приобретение объектов street-retail – 30 000 кв. м.
- Проведение реновации приобретаемых активов в течение **4-6 месяцев**, с последующим повышением ставок аренды на **12-18%** за счет более эффективного управления и повышения инвестиционного качества активов, повышения посещаемости объектов в 1,5-2 раза.
- Увеличение выручки на **10-15%** в год после 2018 года за счет реновации, повышения арендных ставок, замены арендаторов на более эффективных, индексации и снижения вакантных площадей.
- Приобретение, редевелопмент и реконцепция активов в течение 3 лет с последующей продажей.
- IRR программы после продажи объектов до конца 2022 года – **25-30%**, с учетом рентного дохода и upside от реновации и всех факторов роста стоимости портфеля недвижимости.

Основные показатели инвестиционной программы (период 2017-2023 года)

- Покупка и редевелопмент торговых объектов в Москве, а также реновация собственных торговых центров.
- Инвестиции: **14 млрд. рублей за 5 лет**, в том числе 12,4 млрд. руб. на приобретение новых объектов, 1,6 млрд. руб. на реновацию действующих.
- IRR **25-30%**.
- Планируемая выручка* от аренды новых объектов по итогам инвестиционной программы на горизонте 2018-2024 года **составит 7,3 млрд. руб.**
- Планируемая выручка от продажи объектов составит **22,3 млрд. руб.**, прибыль от продажи объектов составит **9,8 млрд. руб.**
- Планируемая суммарная чистая прибыль **за период 2018-2023 годов (за минусом инвестиций) составит **12,5 млрд. руб.**, включая 0,3 млрд. руб. за управление недвижимостью и success fees 1,2 млрд. руб. в рамках сотрудничества с БКС.
- Рентабельность чистой прибыли к инвестициям составит **80%**.

Финансовые показатели АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» к 2021 году

Реализация инвестиционной программы на горизонте **2019- 2021 гг.** позволит достичь следующих финансовых показателей:

- *Увеличить выручку в течение 2019 - 2021 года на **4,7 млрд. руб.**,
- Увеличить чистую прибыль в течение 2019-2021 годов **на 3,9 млрд. руб.**,
- Снизить показатель Чистый долг/ЕБИТДА (без учета переоценки) до **5**,
- Уменьшить соотношение заемного капитала и собственного капитала - **60/40**,
- LTV (без учета облигаций и займов) - не более **65%**.

*Выручка не учитывает прирост по действующим ТЦ

** Чистая прибыль не учитывает прирост по действующим ТЦ

ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» инвестирует в коммерческую недвижимость и девелоперские проекты и рассматривает для приобретения следующие виды недвижимости (в порядке приоритетов):

- **Действующие торговые центры, требующие реновации.**

Месторасположение: Москва, на оживленных магистралях и с большой долей пешеходных потоков, вблизи станций метро, остановок общественного транспорта, «дорога домой», «привычные места для покупок», в жилых районах массовой застройки.

Площадь: от 5 до 50 тыс. кв. м.

- **Торговые объекты для модернизации и включения в сеть районных торговых центров СМОЛЛ – отдельно стоящие здания и встроенно-пристроенные объекты.**

Месторасположение: Москва, оживленные магистрали и улицы, обязательно наличие пешеходных потоков, вблизи станций метро, остановок общественного транспорта, деловые районы, густо населенные жилые кварталы, новостройки высокой степени готовности,

Площадь: от 1 до 5 тыс. кв. м.

Фондирование Инвестиционной программы

Проектное кредитование крупных банков

- не более 10 лет,
- ставка ЦБ +2%,
- выплата процентов ежемесячно,
- LTV не более 60%,
- залог объекта в качестве обеспечения по кредиту

Создание ЗПИФ Недвижимости

«РЕНТНЫЙ+РЕдевелопмент» совместно с БКС

- совместный фонд с Группой БКС;
- БКС финансирует покупку недвижимости, организует продажу паев;
- АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» управляет недвижимостью и редевелопментом;
- доход АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» за управление недвижимостью (property management) 7-10% от выручки плюс success fee 40% от прибыли при продаже объекта.

Использование собственных средств компании и акционеров

Инвестиционная программа «Программа РЕ»

Биржевые облигации

Мезонинное /бридж

финансирование со стороны группы БКС

- займ со стороны БКС до 80% от стоимости проекта,
- уставной капитал ООО: 8 тыс. руб. - доля БКС, 2 тыс. руб. – доля АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»,
- СД: 2 представителя БКС, 1 представитель – АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»,
- ЕИО: генеральный директор АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»,
- колл опцион: право АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест», выкупить долю БКС за 8 тыс. руб. после погашения займа БКС

Совместные инвестиции с Партнерами

- Создание совместного предприятия, на которое покупается объект недвижимости;
- каждая из сторон участвует в финансировании проекта в соответствии со своей долей, по фактическим затратам,
- при выходе на плановые показатели участники могут рефинансировать свои вложения за счет кредита крупного банка,
- управление компанией и объектом осуществляет АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»,
- выплаты дивидендов производятся по полугодиям.

СОВМЕСТНЫЙ ЗПИФ НЕДВИЖИМОСТИ

Сотрудничество с ФГ «БКС» предполагает разделение функций между партнерами: ФГ «БКС» финансирует проект, АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-инвест» участвует в проекте в качестве управляющего объектами недвижимости в рамках своей компетенции и с учетом многолетнего опыта работы в данной области. В настоящий момент создан первый комбинированный ЗПИФ для квалифицированных инвесторов «**PE**нты+**PE**девелопмент».

График приобретения объектов: 3 ТЦ в течение 2019-первой половины 2020 года.

Продажа объектов: в конце третьего года для каждого ТЦ.

Доля участия в доходе от продажи / премия за успех в реализации проектов : зависит от первоначального состояния ТЦ и стоимости реализации, при этом АО «Коммерческая Недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» получит не менее 40 % от дохода от продажи объектов ТЦ.

Фокус при инвестировании

- Объекты в центре Москвы – Premium location
- Потенциал ре-брокериджа – возможность замены арендаторов и заключение долгосрочных договоров аренды

Драйверы роста стоимости

- Значительное улучшение торгового центра в ходе редевелопмента, реброкеридж и соответствующий рост его стоимости
- Выбор торгового центра в Москве внутри Садового кольца – Premium location
- Восстановление цен на коммерческую недвижимость в Москве после существенного снижения в 2014-2017 годах после кризиса
- Рост спроса из-за низких депозитных ставок

Доходы АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» делятся на две категории

Property management fee (без НДС)

Success fee (после продажи объекта, , без НДС)

	2019*	2020	2021	2022**	Итого
Property management fee, тыс. руб.	39 602	92 404	110 651	59 402	302 059

	2021	2022**	2023	Итого
Success fee, тыс. руб.	412 230	412 230	412 230	1 236 690

*Доходы учтены с учетом реновация двух объектов поочередно в первом и втором полугодии, при этом планируется, что полная загрузка наступает в начале третьего года работы ТЦ.

** Доходы учтены с учетом продажи одного ТЦ в течение первого полугодия.

БАЗОВЫЕ ПРОГНОЗЫ

Прогноз ключевой ставки ЦБ (конец периода)

	2018	2019	2019 и далее
Ключевая ставка ЦБ	7,5%	7,25%	7,0%

источник: Прогноз АКРА

Прогноз CapRate на торговую недвижимость (конец периода)

	2018	2019	2020	2021
Ставка капитализации	10%	9,75%	9,5%	9,5%

источник: экспертная оценка JLL

Параметры приобретаемых объектов

	Торговые центры	Объекты СРТЦ «Смолл» и Street retail
Средняя цена за 1 кв.м, включая инвестиции в реновацию, тыс. руб.	130*	190**
Средняя ставка аренды в момент покупки за 1 м ² в год, тыс. руб.	31	23
Средняя ставка аренды после реновации за 1 м ² в год, тыс. руб.	40	30
GLA / GBA после реновации, (%)	50-60%	90-100%

* В 2017 году приобретен торговый центр площадью 13 600 кв.м. по цене 47,0 тыс. руб. за 1 кв.м. Цена за 1 кв. м. зависит от локации и денежного потока объекта.

** В 2017 году приобретены три объекта сети районных торговых центров (СРТЦ) «Смолл» площадью 2 814,6 кв.м. по цене 81,7 тыс. руб. за 1 кв.м. В 2018 году приобретены три объекта сети районных торговых центров (СРТЦ) площадью 2 594 кв.м. по цене 95,6 тыс. руб. за 1 кв. м. (цены указаны средние).

ПРИОБРЕТЕНИЕ НОВЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Итого
Объем приобретаемых площадей, м ² , GVA	13 600*		16 000	18 000	22 400			70 000
Объем приобретаемых площадей, м ² , GLA	7 500		8 800	9 900	12 320			38 520
Объем инвестиций, млн.руб., в том числе:	1 436	503	2 000	2 200	2 361			8 500
<i>CAPEX на реновацию (20% от покупки)</i>	<i>287</i>	<i>101</i>	<i>333</i>	<i>367</i>	<i>393</i>			<i>1 481</i>
Выручка, млн.руб.***	7	110	530	982	1 268	838	414	4 149
ЕБИТДА, млн. руб.	5	83	397	737	951	628	311	3 112
Рентабельность по ЕБИТДА**	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Выручка от продажи активов				1 215	4 050	3 960	3 349	12 574
Проценты по кредитам ****	-122	-165	-465	-729	-952	-952	-952	-4 438
Суммарная прибыль за период владения	-117	-199	-267	281	2 079	3 616	4 462	4 462
IRR								12%
Чистый денежный поток	-1 553	-585	- 2 568	-978	2188	3 636	2 707	

* В 2017 году приобретен торговый центр площадью 13 600 кв.м. по цене 47,0 тыс. руб. за 1 кв.м.

** Показатель *Рентабельность по ЕБИТДА* является плановым, может меняться в зависимости от изменения стоимости себестоимости и управленческих расходов

***Выручка посчитана из расчета приобретения объекта в начале года и реновации объекта в течение 4 месяцев.

****Проценты по заемным средствам в 2022-2023 расчетные, итоговые данные будут зависеть от условий и сроков возврата заемных средств.

ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБЪЕКТОВ СРТЦ «СМОЛЛ»

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Итого
Объем приобретаемых площадей, м ² , GVA	2 815	2 594	4 400	12 185	11 800				30 000
Объем инвестиций, млн.руб., в том числе:	197	222	800	1 600	2 682				5 500
<i>CAPEX на реновацию (20% от покупки)</i>	5	44	133	267	447				896
Выручка, млн.руб.***	8	63	402	697	789	816	355	146	2 801
ЕБИТДА, млн. руб.	6	47	301	523	592	612	266	109	2 101
Рентабельность по ЕБИТДА **	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Выручка от продажи активов			175	438	3 240	2 754	1 713	1 440	9 760
Проценты по кредитам ****	-17	-36	-252	-436	-550	-646	-646	-646	-3 228
Суммарная прибыль за период владения	-11	1	151	331	1 813	3 003	3 385	3 489	3 489
IRR									30%
Чистый денежный поток	-207	-210	-1 576	-1 005	2 331	1 920	1 333	904	

*В 2017 году приобретены три объекта сети районных торговых центров (СРТЦ) «Смолл» площадью 2 814,6 кв.м. по цене 81,7 тыс. руб. за 1 кв.м. В 2018 году приобретены три объекта сети районных торговых центров (СРТЦ) площадью 2 594 кв.м. по цене 95,6 тыс. руб. за 1 кв. м. (цены указаны средние).

** Показатель *Рентабельность по ЕБИТДА* является плановым, может меняться в зависимости от изменения стоимости себестоимости и управленческих расходов

***Выручка посчитана из расчета приобретения объекта в начале года и реновации объекта в течение 4 месяцев.

****Проценты по заемным средствам в 2022-2023 расчетные, итоговые данные будут зависеть от условий и сроков возврата заемных средств.

ДИНАМИКА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЦЕЛОМ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

млн. руб.	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Выручка, в том числе по действующим объектам:	2 519	2 735	3 422	4 327	5 139	4 752	4 084	3 693
Ключевые активы (6 ТРЦ)	2 504	2 562	2 491	2 648	3 081	3 096	3 315	3 547
СРТЦ «Смолл» (Программа «РЕ»)	8	63	402	697	789	816	355	146
Новые ТЦ (Программа «РЕ»)	7	110	530	982	1 268	838	414	-
Дополнительные доходы, в том числе:			111	755	3 763	3 456	2 687	640
Доходы от продажи ТЦ и СРТЦ			71	663	3 040	2 984	2 250	640
Доходы от property management (ЗПИФ)			40	92	111	59	25	-
Success fees (ЗПИФ)					412	412	412	-

EXIT-IN-CASH STRATEGY

✓ Продажа объектов в рынок.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» в рамках Программы PE проводит редевелопмент и реновацию объектов, формирует новый пул арендаторов, проводит ребрендинг торговых объектов, что позволяет перевести объекты на новый, удобный для потребителя формат и увеличивает рыночную стоимость объектов. При достижении максимального в течение 3-летнего периода арендного потока планируется продажа объекта по рыночной стоимости.

✓ Продажа объектов в рентный фонд недвижимости.

Объект продается в рентный фонд недвижимости по истечении 3-летнего периода, при этом АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» получает дополнительный доход от управления недвижимостью в течение всего срока работы фонда. Средства за продажу объекта в фонд получаются в течение 24 месяцев в зависимости от сроков реализации паев.

✓ Рефинансирование в банке.

В случае если АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» считает, что конкретный объект имеет еще существенный потенциал роста (например, снос пятиэтажек в шаговой доступности и строительство нового жилья) более, чем в трехлетний период, то проводится рефинансирование в банках под залог данного объекта и он удерживается до того момента, пока не будет достигнут максимальный эффект.

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

- **ТК «ГАЛЕРЕЯ АЭРОПОРТ»** В рамках первого этапа реконцепции был открыт для посетителей третий этаж, ориентированный на сферу услуг. На втором этапе проведена модернизация и изменение конфигурации площадей под новую концепцию размещения арендаторов сегмента общепита, расконцентрированных по всем этажам торгового центра, в том числе, проведены масштабные технические работы по подготовке коммуникаций и площадей под размещение ресторана быстрого питания «Макдональдс» и продуктового супермаркета «Мираторг».
- **ТРК «МОСКВОРЕЧЬЕ»** Началась модернизация главного атриума, связанная с заменой якорных арендаторов и усилением функции питания. Арендаторы данного профиля будут реконцентрированы в ТРК «Москворечье» на всех этажах, галереях и двух атриумах, а не только на фудкорте, где они размещались ранее. Под данную концепцию осуществляется не только изменение конфигурации площадей, выделенных под общепит, но и задействуется часть общих зон и балконов атриума, что позволит увеличить арендопригодные площади торгового центра. Новыми якорными арендаторами стали супермаркет «Перекресток», магазины «Детский мир» и «LC Waikiki».
- **ТЦ «РИТЕЙЛ ПАРК»** Создана новая конфигурация первого и второго этажей, реконструировано внутреннее пространство, модернизированы инженерные коммуникации, проведены работы по установке вертикальных коммуникаций (перенесены эскалаторы и установлены траволаторы на подземную парковку размещены комфортные зоны отдыха. В рамках проекта «Перезагрузка» открыт 100-ый в России гипермаркет «АШАН», а также якорные арендаторы Столплит и Familia,
- **ТЦ «КОЛОМЕНСКИЙ»** Проведена реновация для размещения нового якорного арендатора – сеть «Мираторг».
- **ТРК «ПРАЖСКИЙ ГРАД»** Полностью завершено изменение концепции и позиционирования ТРК «Пражский Град», начатое два года назад. На сегодняшний день ТРК «Пражский Град» представляет собой торгово-ресторанный комплекс, сконцентрировавший в себе функцию - продуктовый супермаркет и 6 точек общественного питания. В связи с этим, в течение 2018 года там был открыт новый супермаркет «Мираторг», а также размещены новые рестораны, включая ресторан KFC с летней верандой
- **СЕТЬ РАЙОННЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ «СМОЛЛ» (РТЦ «СМОЛЛ-Пролетарский», «СМОЛЛ-Шипиловский», «СМОЛЛ-Борисовский», «СМОЛЛ-Черноморский», «СМОЛЛ-Бирюлевский»)** Проведен комплекс строительных и инженерных работ для новой сети районных торговых центров «СМОЛЛ», приобретенных в рамках инвестиционной программы. Модернизация приобретенных объектов была проведена девелопером под ключ. Сформирован новый бренд «СМОЛЛ», фасад, вывеска, общий стиль. Проведено насыщение площадей новыми ритейл-операторами, в том числе о всех торговых центрах сети «СМОЛЛ» в качестве якорных арендаторов были размещены супермаркеты розничной сети «Мираторг», ресторан KFC, минимаркет «М Экспресс» и другие.

127051, г. Москва
1-й Колобовский пер., д. 23
тел. +7 495 650-90-03
факс. +7 495 650-33-54
www.com-real.ru
www.garant-invest.ru