



КОРТРОС®

100+
TECHNO
BUILD

ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ СТРАТЕГИИ РЕАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЖИЛЫХ ПРОЕКТАХ

ДМИТРИЙ ЖЕЛЕЗНОВ,
ГЛАВНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «КОРТРОС»

ЗАЧЕМ ДЕВЕЛОПЕРАМ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ?



«быстрые» прибыль
и выход из проекта

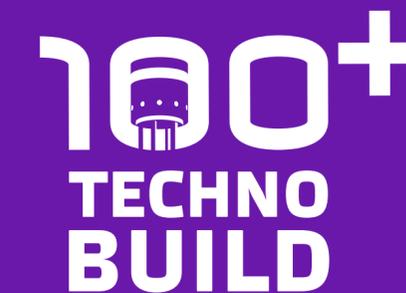
VS



«вкусная» концепция продукта →
лояльность жителей → добавленная
стоимость к цене кв. м →

↑ **NPS**

КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ. КАК РЕАЛИЗОВАТЬ?



ПРОДАТЬ В РОЗНИЦУ

«ОПТОМ ДЕШЕВЛЕ»

стратегический инвестор
приобретает все по
цене ниже рыночной
с обязательством
соблюдать концепцию

СОБСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

возможна продажа
через 3-5 лет вместе
с арендаторами

MIX

30% управление

70 % продажа

+

НАИБОЛЕЕ
ВЫГОДНО



+

БЫСТРАЯ
ПРИБЫЛЬ



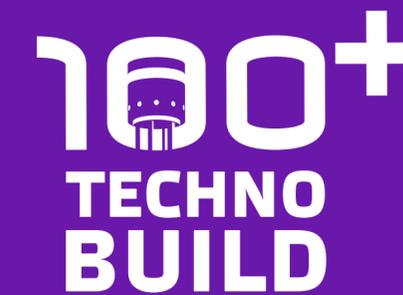
-

ОТСУТСТВИЕ
ЕДИНОЙ
КОНЦЕПЦИИ
В КОММЕРЦИИ

→ ХАОС
В ЖИЗНИ



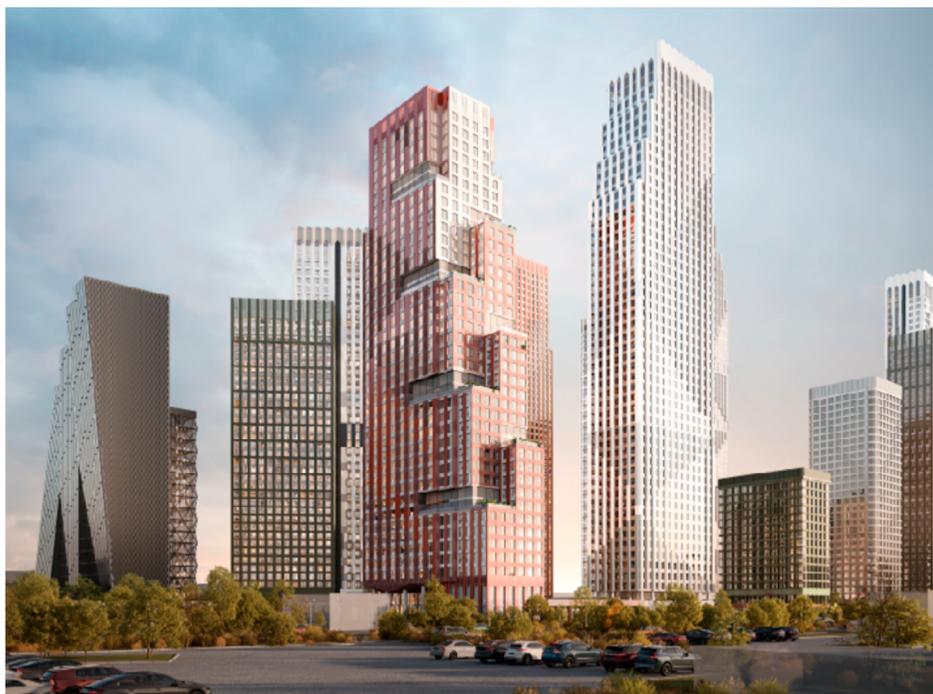
ГК «КОРТРОС» МЕНЯЕТСЯ И ВЫБИРАЕТ СЧАСТЬЕ



**ИЗНАЧАЛЬНАЯ
ЕДИНАЯ КОНЦЕПЦИЯ
КОММЕРЧЕСКОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ**

В управлении ключевые «якорные» арендаторы: супермаркет, фитнес-центр, кофейня/ресторан, детский сад/школа → остальное — продажа

Москва. ULTIMAcity



Москва. Secret Garden



Калининград



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



KORTROS.RU

