



«Макси Девелопмент» на FORCITIES

Проект ритейл-парка «Макси» в Кирове презентован на всероссийском форуме FORCITIES «Лучшие продуктовые решения и тренды коммерческой недвижимости» в Москве. Директор по управлению коммерческой недвижимостью **Дмитрий Сысоев** представил профессиональному сообществу кейс «5 шагов создания ритейл-парка».

Форум собрал профессионалов рынка коммерческой недвижимости для обмена прикладным опытом и диалога о трендах отрасли. «Макси Девелопмент» была приглашена в качестве спикера на сессию, посвященную торгово-развлекательным центрам и созданию новых форматов.

— Общая тема касалась трансформации коммерческой недвижимости в связи с меняющимися предпочтениями покупателей, — рассказывает **Дмитрий Сысоев**. — В этом ключе мы показали наш проект ритейл-парка в Кирове как вариант адаптации бизнес-модели в девелопменте к текущим реалиям, в том числе экономическим кризисам, ковидным ограничениям, тренду по снижению средней арендной ставки и т.д.

У нас уже есть опыт масштабных проектов — наш ТРЦ в Туле на 105 000 кв. м, где в одном здании собраны DIY-оператор ОВУ, развлекательная составляющая, торговая галерея. В этом случае мы взяли на себя крупные одномоментные инвестиции, все строительство, сложное заполнение большого объекта и все риски, связанные с негативными факторами внешней среды.

Бизнес-модель ритейл-парка позволяет распределить инвестированный капитал во времени и эффективно им управлять, а также нивелировать риски за счет разделения реализации проекта на этапы и привлечения партнеров. Так, на Луганской мы сначала подготовили для строительства и продали участок «Леруа Мерлен», обеспечив таким образом стартовый трафик в локацию и повысив ее привлекательность, затем построили и заполнили ТРЦ, а теперь реализуем третью очередь — продажу земельных участков для их самостоятельного развития с предоставлением необходимой инфраструктуры. Сегодня такая модель для девелопмента крупных земельных участков, на наш взгляд, наиболее эффективна.

В ходе презентации Дмитрий поделился, какие особенности нужно учесть на старте проекта, чтобы обеспечить хорошее качество актива и бизнес-модель ритейл-парка работала.

Поскольку форум собрал аудиторию наших потенциальных партнеров, одновременно выступление работало и на продвижение ритейл-парка. Слушатели узнали о том, какие преимущества для бизнеса может иметь участие в нашем проекте, а завязавшиеся знакомства могут вырасти в дальнейшее сотрудничество.

Узнать больше о проекте ритейл-парка «Макси» в Кирове можно на сайте maxi-park.ru.

