ДАЙДЖЕСТ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Миссия TSPM.: формирование современной, эффективной и прозрачной экосистемы управления объектами коммерческой недвижимости

ОБРАЩЕНИЕ ПАРТНЕРА TSPM.



Уважаемые читатели!

Команда TSPM. расширяет границы дайджеста. В новом номере вы найдете обзор рынка офисной недвижимости в городе Алматы, сможете прочитать сразу несколько экспертных мнений о складской недвижимости, вас ждут новости гиганта fashion индустрии — группы Inditex, вы узнаете о прошедших и предстоящих событиях CREW Central Asia и обучении в Институте управления недвижимостью IREM (Chicago, USA), об использовании нейросетей в ритейле, о цифровой идентификации товаров Chloé, а также мы традиционно расскажем о брендах и открытиях магазинов в Казахстане. Надеюсь, чтение будет приятным и полезным.

Искренне поздравляю вас с весенним национальным праздником – Наурыз Мейрамы! Издавна этот праздник ознаменует весну и обновление. Пусть небо в наших странах будет мирным, а народы наши живут в достатке. Счастья и процветания всем нам!







В ТРЦ SHYMKENT PLAZA ОТКРЫЛСЯ СУПЕРМАРКЕТ КРАСОТЫ ЗОЛОТОЕ ЯБЛОКО

С 17 февраля текущего года в ТРЦ Shymkent Plaza заработал первый в городе магазин косметической сети «Золотое Яблоко». Торговая площадь магазина составила 760 кв. метров, а в ассортименте покупателям доступно более 24 тысяч различных товаров. Это первый магазин сети в городе Шымкент и третий в Казахстане. Напомним, что в Казахстане, первый супермаркет красоты «Золотое Яблоко» открылся в ТРЦ Dostyk Plaza, а всего у сети 34 торговых точки в России, Белоруссии и Казахстане. Сейчас в магазине «Золотое Яблоко» города Шымкент представлено более 500 брендов, каждый посетитель найдет в нем что-то по душе. Со временем количество брендов будет меняться в зависимости от спроса, ведь аналитики сети постоянно следят за предпочтениями покупателей. По данным «Золотое Яблоко» в Казахстане больше всего полюбились бренды DARLING, ERBORIAN, Estee Lauder, La Roche-Posay, Davines, Likato Professional, SONO, LOreal Paris, MORPHE, Vivienne Sabo, Chopard, ESSENTIAL PARFUMS PARIS и Tom Ford. Компания «Золотое Яблоко» была основана в 1996 году. В 2021 году сеть впервые вышла за пределы России, открыв магазин в Белоруссии. В 2022 году открылись 2 магазина в Казахстане, в городе Алматы. На сегодняшний день в сети «Золотое Яблоко» 34 магазина, больше 3000 брендов и 120000 SKU (единица складского учёта).

Вид коммерческой деятельности: Супермаркет косметики

Место открытия: ТРЦ Shymkent Plaza г. Шымкент

Дата открытия: 17 февраля 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



01 _____ март 2023

TSPM.



ПАВЕЛ АНОШИН

Руководитель отдела оценки и консалтинга

Павел работает в сфере исследований и анализа рынка недвижимости Казахстана и СНГ на протяжении 4 лет.

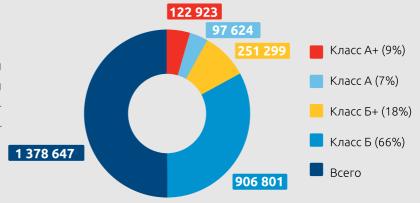
Степень бакалавра Экономики и Международной Экономики Ноттингемского университета, Великобритания. До прихода в Colliers Kazakhstan он работал на позиции проектного менеджера в компании Bazis-A Corp. За время своей карьеры в сфере недвижимости Павел приобрёл обширные знания в области жилого и административного, коммерческого и промышленного строительства.

COLLIERS INTERNATIONAL KAZAKHSTAN: ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АЛМАТЫ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА

Общий объем рынка офисной аренды классов А и Б по итогам 2022 года оценивается в 24 296 млн тенге.

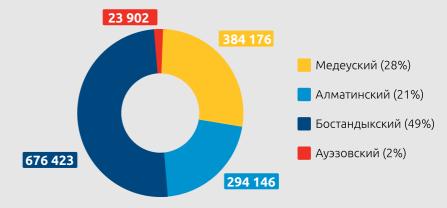
Объем предложения офисных помещений, GBA (кв.м.)

По итогам года предложение офисных помещений увеличилось на 3%, по сравнению с 2021 годом, и составило 1 378 647 кв. м. Офисы класса Б попрежнему занимают наибольшую долю рынка — 66% или 906 801 кв. м.



Офисные объекты в разбивке по районам, GBA (кв.м.)

Деловой центр города приходится на Бостандыкский и Медеуский районы. Именно здесь сконцентрированы наиболее качественные офисные объекты. Стоит отметить, что офисы класса А представлены только в данных районах города Алматы



(Источник: Colliers Kazakhstan 🤌



ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ ОФИСНЫХ ОБЪЕКТОВ ПО ГОДАМ Г. АЛМАТЫ



ПОЛЕЗНАЯ ПЛОЩАДЬ И ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ



На рынке офисной недвижимости наблюдается рост заполняемости по всем классам. На конец 2022 года показатель динамики среднерыночной заполняемости офисных помещений достигнул отметки в 95,3% увеличившись на 2,6% в сравнении с 2021 годом. Данный показатель близок к среднеевропейскому уровню и выше средней отметки по СНГ.

Увеличение заполняемости в разных классах офисной недвижимости можно объяснить активной сдачей в аренду свободных площадей, например:

- Заполняемость Класса A+ увеличилась с 91,5% до 94% в сравнении с 2021 годом, причиной послужил рост заполняемости в БЦ «Esentai tower» с 84,7% до 100%;
- Заполняемость Класса А увеличилась с 68,7% до 79%, причиной послужил рост заполняемости в БЦ «Astana» с 50% до 96,2%;
- Заполняемость класса Б+ увеличилась с 93,5% до 97%. Загрузка БЦ «Турар» увеличилась с 70% до 100%;
- Заполняемость класса Б показала увеличение на 2%, с 95,7% до 97%. Ключевые изменения затронули БЦ на Жамбыла 100, заполняемость выросла с 93,7% до 100%, и БЦ Керуен, показатель вырос с 37,5% до 100%.

Источник: Colliers Kazakhstan 🤌



СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО КЛАССАМ

Средневзвешенная рыночная ставка составляет 9 184 тг / кв.м.



*Gross ставка, включает НДС и эксплуатацию

- Средневзвешенные ставки по всем классам офисной недвижимости увеличились в номинальном выражении, в реальном же выражении ставки демонстрируют разнонаправленную динамику из-за поправок на инфляцию, которая по итогам 2022 года составляет более 20%;
- Ставка офисных помещений класса А+ в номинальном выражении увеличилась на +20% и составила 21 436 тенге/кв. м в сравнении с показателем на конец 2021 года. По классу А рост составил +16%, ставка составляет 12 619 тенге/кв.м. По классам Б+ и Б увеличение составило +30% и +40%, 10 463 и 7 445 тенге/кв. м. соответственно.

СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО РАЙОНАМ АЛМАТЫ



*Gross ставка, включает НДС и эксплуатацию

04 _____ март 2023



Наиболее дорогим районом остается Медеуский: арендная ставка увеличилась на 29% в номинальном выражении по сравнению с 2021 годом и составила 11 765 тенге/кв.м. Ставки в Алмалинском районе выросли в среднем на 28% и достигли 7 996 тенге/кв.м., закрепившись на втором месте.

Ставка в Бостандыкском районе показала увеличение на 38% и составляет 8 354 тенге/кв.м. Арендная ставка в Ауэзовском районе показала рост на 83%, увеличившись до отметки в 8 237 тенге/кв.м. Резкий рост связан с низким объемом предложения арендопригодных площадей в данном районе.



Средние арендные ставки в номинальном выражении выросли на 30% за год и составили 9 184 тенге/кв. м.

СТРОЯЩИЕСЯ ОФИСНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Объем строящегося офисного предложения составляет 154 190 кв. м. Прирост предложения к концу 2023 года составит 11,2% к общему офисному фонду города.

Название	Район	Класс	GBA KB.M.	Планируемая дата завершения
Esentai city	Бостандыкский	Б+	38 000	4K 2023
Deniz Park	Бостандыкский	A+	47 000	3K 2023
Oxygen	Алмалинский	А	21 000	Заморожен
Нурлы Тау	Бостандыкский	А	10 500	3K 2023
ORTAU	Бостандыкский	А	37 690	3K 2023

В ближайшее время ожидается запуск трех бизнес-центров класса A и A+: «Нурлы-Тау», «Deniz park», «ORTAU». Ввод в эксплуатацию данных объектов планируется к концу 2023 году, что увеличит общий объем предложения на 6,9%.

Источник: Colliers Kazakhstan 🤌

ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

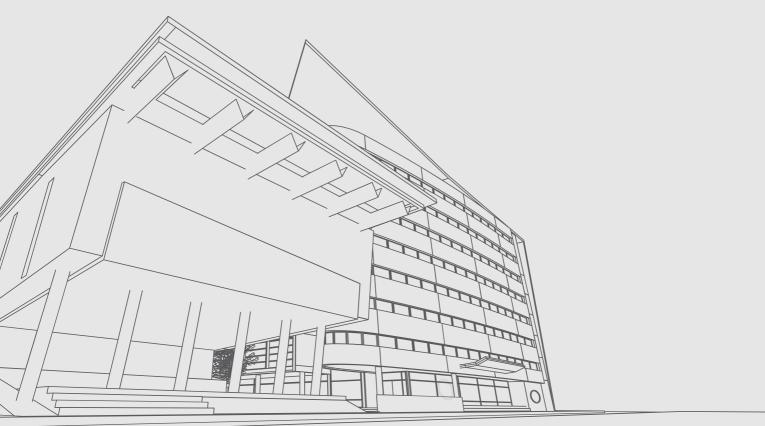
- **>** Основным трендом рынка офисной недвижимости Алматы является необходимость строительства новых качественных объектов классов A и Б. В классах A и A+ уже заявлено и ведется новое строительство, которое однако не покрывает текущий уровень спроса;
- > Прогнозируются дальнейшие тренды роста арендных ставок на уровень от 10% до 15% и дальнейшее снижение и сохранение среднего уровня вакансии ввиду недостаточности объектов и следственно характеристике рынка как «Рынок арендодателя»;
- > Не смотря на продолжающиеся после пандемии короновируса экономические и политические шоки, рынок офисной недвижимости отражает стабильный сохраняющийся рост и превосходит показатели год к году. В 2023 году и ближайших последующих годах видимых причин для изменения тренда не наблюдается, а ведение девелопмента новых объектов является актуальным для арендодателей.



НЕ СМОТРЯ НА ПРОДОЛЖАЮЩИЕСЯ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ КОРОНОВИРУСА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ШОКИ,

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОТРАЖАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ СОХРАНЯЮЩИЙСЯ РОСТ И ПРЕВОСХОДИТ ПОКАЗАТЕЛИ ГОД К ГОДУ.





06

TSPM.



ИГОРЬ БЕКРЕНЕВ

Директор компании "Consulting Solutions"

Эксперт в области складских помещений, с опытом в сфере логистики и складской недвижимости более 20 лет.

Рынок недвижимости в Казахстане и СНГ разнообразен и широк. Наша команда расширяет тематику дайджеста и вводит новые темы, которые, мы надеемся, будут интересны нашим читателям. Алексей Хегай, партнер TSPM. обсудил важную тему складских помещений с профессионалом в данном направлении.

Наш гость - Игорь Бекренев, эксперт в области складских помещений, директор компании "Consulting Solutions", с опытом в сфере логистики и складской недвижимости более 20 лет.

- Игорь, благодарю за встречу, если позволите, то я сразу начну беседу на важную для всех нас тему. В Казахстане в последний год остро встал вопрос наличия складских помещений. Измененные цепочки поставок, создание локальных хабов для ритейла требуют незамедлительных решений в области развития рынка складской недвижимости. Есть ли решение данной задачи?
 - Вопрос качественной складской недвижимости возник не сегодня. Начиная с 2000-х годов развитие рынка складских помещений в Казахстане идет своим очень своеобразным путем. От открытых и промышленных складов требовался переход к специализированным складам. Однако, этот сегмент рынка отстает в развитии от других направлений в нашей стране. На мой взгляд необходимо срочно наверстать упущенное время, ведь спрос на качественные складские помещения будет только возрастать. Решение, на мой взгляд, есть. Это создание новых логистических центров с учетом их назначения и технологий.
- Склады имеют свою категоризацию и классификацию. Расскажите немного о классах складских помещений и о их востребованности в Казахстане.
 - Помещения могут различаться по размерам, возможной нагрузке, конструкции, степени механизации, назначению, виду складирования, параметрам помещения, таким как: высота, шаг колонн, расстояние между пролетами и многим другим параметрам. Наиболее известная классификация основана на технических параметрах помещений. По этой классификации принято различать склады по классам «А», «В», «С», «D» и их образующим.

К различным классам существуют различные требования по регулируемому температурному режиму, наличию пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения, охранной сигнализации, видеонаблюдению, автономной электроподстанции и тепловому узлу. В зависимости от класса и назначения к помещениям могут предъявляться требования по автоматическим воротам докового типа, наличию площадок для большегрузных автомобилей, наличию офисных и вспомогательных помещений определенного класса, системе контроля доступа, требования к охраняемой и освещенной территории, телекоммуникациям различного уровня и качества, наличию железнодорожных веток и близость к центральным автомагистралям. Склады могут включать в себя мезонины и другое различное оборудование. Кроме этого, склады могут классифицироваться по году постройки и требованиям к хранению.

(Источник: TSPM 🤌



Кратко можно описать классы складских помещений по техническим характеристикам следующим образом:

Складские помещения класса А+. Это одноэтажные складские здания из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей, без колонн или с шагом колонн не менее 12 метров и с расстоянием между пролетами не менее 24 метров, нагрузкой не менее 5 тонн/кв.м., высотой не менее 13 метров.

Класс А. Это одноэтажные склады из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей, без колонн или с шагом колонн не менее 9 метров и с расстоянием между пролетами не менее 24 метров, нагрузкой не менее 5 тонн/кв.м., высотой не менее 10 метров.

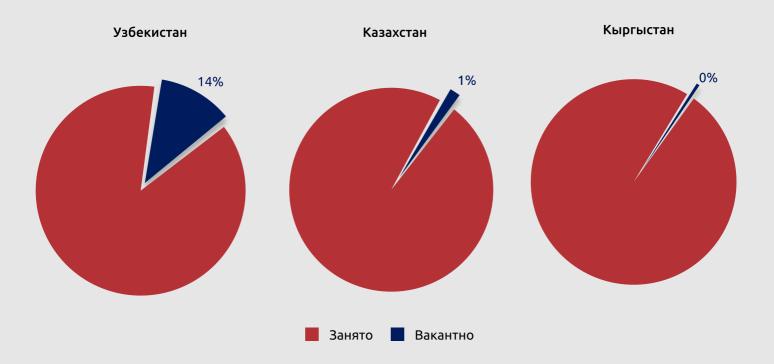
Класс В+. Одноэтажное складское здание, вновь построенное или реконструированное, с нагрузкой не менее 5 тонн/кв.м., высотой потолков не менее 8 метров.

Складские помещения класса В. Одноэтажные или двухэтажные склады, вновь построенные или реконструированные, с нагрузкой не менее 3 тонн/кв.м., высотой потолков не менее 6 метров

Склады класса С. Это могут быть капитальные производственные помещения или утепленные ангары, с высотой потолков от 4 метров. В случае многоэтажных складов этого класса требуется наличие грузовых лифтов или подъемников.

Класс D. Это подвальные помещения или объекты гражданской обороны, не отапливаемые производственные помещения или ангары.

В Казахстане наиболее востребованными являются склады класса А и В. Вакантность площадей класса А менее 1%.



По данным из открытых источников (NF Group ex. Knight Frank Russia)



- Мы все не понаслышке знаем как ритейлеры сталкиваются с проблемой нехватки качественных складов. Но ведь этот вопрос касается не только ритейла?

-Действительно, дефицит складских помещений в нашем регионе испытывают не только операторы ритейла, но и производственные предприятия, международные компании, предприятия онлайн торговли. Еще до начала пандемии многие европейские компании начали рассматривать перемещение производства в среднеазиатский регион, поэтому связывать интерес к складским помещениям только с геополитическими изменениями прошедшего года не стоит. Изменение цепочек поставок только усугубило ситуацию. Многие международные компании рассматривают Казахстан и Узбекистан для размещения своих предприятий и сейчас. Однако, наличие и качество складов в Казахстане оставляет желать лучшего. Сейчас в большей степени в качестве складских хабов используются центры в Узбекистане, несмотря на высокие страновые риски, которые отмечают международные специалисты. Самое время в нашей стране ускоренными темпами наверстать отставание в развитии рынка складов. Отправной точкой для релокации производства в Казахстан станет развитие логистической инфраструктуры, включающей в себя наличие производственных складов и складов для хранения готовых изделий. Речь идет не только о товарах народного потребления, но и о таких сегментах рынка как, к примеру, машиностроение. Общий объем спроса в ближайшей перспективе на складские площади по Центральной Азии по оценкам специалистов превышает три миллиона квадратных метров.

-Хотелось бы вернуться к вопросу решения возникшей ситуации. Многие крупные девелоперы рассматривали строительство складских помещений, но такие проекты оказались с длительным сроком окупаемости, а на фоне высоких ставок по заемному капиталу проекты становятся малоинтересными для таких девелоперов. Как Вы видите решение этого вопроса?

-Прежде всего нужно отметить, что необходима не повсеместная реновация действующих складов, которую запустили многие владельцы и девелоперы, а создание новых логистических центров за пределами крупных городов и даже за пределами промышленных зон. Это обусловлено требованиями рынка. Скорее всего необходимы качественные проекты девелоперов среднего звена в виде поддержки основного бизнеса, а также для предприятий поддерживающих е-сот, ритейл, производство. Но главным вопросом является не столько наличие, сколько назначение складов. Данный вопрос является ключевым при проектировании складских помещений и рассмотрении проектов логистических центров. Многие рассматривают создание исключительно универсальных складов, однако склады универсального назначения имеют высокую стоимость строительства и такие вложения не всегда оправданны. При организации складских помещений необходимо учитывать спрос на основании данных логистов и уже на основании этого формировать новый рынок складской недвижимости. И вот тут главными становятся технологии. Технологи по складской недвижимости помогут сделать проекты складов рентабельными и жизнеспособными, а логистические центры с учетом технологий помогут в кратчайшие сроки решить вопросы дефицита складов, а также дадут новый толчок развития промышленности в Казахстане за счет релокации в нашу страну промышленных предприятий из других стран. Возможно, на начальном этапе потребуется поддержка технологов из других стран, но это поможет решить вопрос качественных складских площадей. Уже сейчас в нашей компании есть проект поэтапного формирования логистических центров, который можно быстро реализовать с учетом спроса и технологий. Кроме этого, опыт соседних стран подсказывает, что для решения вопросов дефицита качественных складов требуется поддержка государства.

- Игорь, удивительно, что никто не задумывался о важности использования экспертизы технологов при строительстве складских центров. Спасибо за беседу. Думаю, для многих появилась пища для размышлений. Желаю Вам успехов в реализации проектов с учетом технологий.







Компания Inditex присоединилась к Глобальной сети МОТ по вопросам предпринимательства и инвалидности

ИНВАЛИДНОСТЬ И ТРУД

Цель созданной Международной организацией труда Глобальной сети по вопросам предпринимательства и инвалидности – добиться более широкого признания такими компаниями, как крупнейший в мире ритейлер одежды Inditex, преимуществ интеграции людей с ограниченными возможностями.

К созданной Международной организацией труда (МОТ) Глобальной сети по вопросам предпринимательства и инвалидности присоединилась еще одна компания – крупнейший в мире ритейлер одежды Inditex.

Об этом объявил на встрече в Женеве с Генеральным директором МОТ Жильбером Унгбо генеральный директор компании Оскар Гарсия Масейрас (Óscar García Maceiras). Они подписали Устав Глобальной сети, в соответствии с которым участвующие в ней компании обязуются следовать десяти принципам интеграции людей с ограниченными возможностями. Среди этих принципов – равное обращение и равные возможности, создание доступной среды, повышение информированности, предоставление разумных удобств на рабочем месте, сотрудничество с организациями людей с ограниченными возможностями.

Решение Inditex получило высокую оценку Генерального директор МОТ. «Все больше компаний признает, что для достижения положительных и устойчивых результатов в бизнесе их деятельность, направленная на обеспечение многообразия, равноправия и интеграции, должна включать и меры по интеграции людей с инвалидностью, - сказал Ж.Унгбо. – Глобальная сеть МОТ по вопросам предпринимательства и инвалидности – уникальная платформа, дающая предприятиям возможность перенимать друг у друга опыт и оказывать взаимную поддержку в этой области».

«Интеграция людей с инвалидностью на рабочем месте – один из основных компонентов нашей ответственности перед людьми. Многообразие, равноправие и интеграция - ценности, которые мы все разделяем и отстаиваем изо дня в день, стремясь к тому, чтобы они находили отражение как внутри Inditex, так и в окружающем пространстве: наш долг – создать возможности для всех», - подчеркнул Гарсия Масейрас.

Стремясь продемонстрировать свою приверженность принципам Глобальной сети, Inditex готова принять на работу в свои торговые сети, на логистические и складские объекты и в офисы в разных странах мира 1500 человек с ограниченными возможностями. На тех рынках, где конкретные квоты не установлены, целевой показатель компании – обеспечить, чтобы люди с ограниченными возможностями составляли как минимум 2 процента ее местных работников.

Созданная в 2010 году Глобальная сеть по вопросам предпринимательства и инвалидности – единственная в своем роде опирающаяся на инициативу работодателей общемировая сеть, в которую входит 36 многонациональных компаний, 34 национальные сети по вопросам предпринимательства и инвалидности, в том числе действующие в развивающихся странах, а также восемь некоммерческих ассоциированных членов (научные учреждения и МНПО, деятельность которых связана с проблемами инвалидности и развития). Их совместныя усилия направлены на интеграцию людей с ограниченными возможностями в частном коммерческом секторе.

INDITEX ГОТОВА ПРИНЯТЬ НА РАБОТУ В СВОИ ТОРГОВЫЕ СЕТИ, НА ЛОГИСТИЧЕСКИЕ И СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ И В ОФИСЫ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА

1500 ЧЕЛОВЕК С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ.



Источник: www.ilo.org 🤌



INDITEX ДОГОВОРИЛАСЬ ПРОДАТЬ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ЭМИРАТСКОЙ ГРУППЕ DAHER



Испанская fashion-группа Inditex, которая владеет брендами одежды Zara, Massimo Dutti, Pull & Bear, Oysho, Bershka, Stradivarius, договорилась о продаже российского бизнеса эмиратской группе Daher (владелец торгового центра Dubai Mall). Об этом сообщается на сайте компании.

В заявлении Inditex отмечается, что по условиям сделки партнеру перейдут права аренды на большинство российских магазинов.

«Inditex и Daher договорились о потенциальном сотрудничестве через франчайзинговое соглашение, если в будущем группа посчитает, что новые обстоятельства позволяют вернуться на российский рынок»,— уточняется в заявлении.

Накануне российское подразделение Inditex было преобразовано из «Зара СНГ» в New Fashion, следует из данных «СПАРК—Интерфакс». Эту структуру возглавила Вероника Соколова, одна из менеджеров бывшей «Зара СНГ».

Еще в конце первого квартала этого года Inditex зарезервировал €216 млн для покрытия убытков, которые могут возникнуть от прекращения работы группы в России. У Inditex в РФ в общей сложности 515 магазинов и более 9 тыс. сотрудников. Закупка новых коллекций для российских магазинов будет осуществляться структурой, которая никак не связана с Inditex, сообщает Cinco dias со ссылкой на внутренний документ группы.

О приостановке работы всех магазинов и онлайн-платформ в России Inditex заявила 5 марта. 25 октября, «Известия» со ссылкой на источник сообщали, что магазины бренда Zara продолжат работу в России под названием «Новая мода» (New fashion). Однако консультанты рынка недвижимости, опрошенные «РИА Новости», заявили, что новое название для магазинов пока не определено.

На долю России приходилось около 8,5% общей чистой операционной прибыли Inditex. В 2021 году выручка российского подразделения группы составила €240 млн, что в три раза больше, чем в предыдущем году. Кроме того, после начала военной операции РФ Inditex также приостановила работу всех своих 85 магазинов на Украине и 13 площадок в Белоруссии.



MARINA RINALDI

Это одежда современной итальянской классики из качественных тканей. Это не просто одежда больших размеров, но всегда самые последние тенденции моды: смелые цвета, роскошные ткани и самые новаторские разработки.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской одежды

Место открытия: ТРЦ Кегиеп г. Астана **Дата открытия:** 01 сентября 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



KETROY

Британская компания-производитель деловой одежды, обуви и аксессуаров премиального класса. До 2014 года специализировалась исключительно на товарах для мужчин, пока не выпустила женскую линейку F by KETROY.

Вид коммерческой деятельности: Магазин мужской одежды

Место открытия: ТРЦ Keruen г. Астана **Дата открытия:** 01 мая 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



PIQUADRO

Один из ведущих итальянских производителей портфелей, сумок, чемоданов и всевозможных аксессуаров из кожи для мужчин и женщин любого возраста

Вид коммерческой деятельности: Магазин аксессуаров

Место открытия: ТРЦ Keruen г. Астана **Дата открытия:** 01 апреля 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

ADAMAS

ADAMAS

Сегодня ADAMAS представлен одноименной розничной сетью, насчитывающей более 170 фирменных магазинов в 80 городах России.

Вид коммерческой деятельности: Ювелирные изделия

Место открытия: ТРЦ KeruenCity г. Астана

Дата открытия: 5 мая 2023 года

Источник: Представительство бренда РК



COFFEE BOOM

Это узнаваемый и любимый многими бренд, с которым ассоциируются, прежде всего, вкусная кухня, качественный сервис и приятная, уютная атмосфера.

Вид коммерческой деятельности: Кофейня Место открытия: TPЦ KeruenCity г. Астана Дата открытия: 7 марта 2023 года

Источник: Франшиза



GEOX

Итальянская компания, известный производитель обуви и одежды с использованием водонепроницаемых дышащих материалов.

Вид коммерческой деятельности: Магазин обуви и аксессуаров

Mecтo открытия: TPЦ KeruenCity г. Астана

Дата открытия: Май 2023 года

Источник: Представительство бренда РК

INTIMISSIMI

Является частью успешной итальянской компании Calzedonia Group и одним из ведущих и узнаваемых брендов в сегменте нижнего белья.

ıntımıssımı

Вид коммерческой деятельности: Магазин женского белья

Место открытия: ТРЦ KeruenCity г. Астана

Дата открытия: Май 2023 г<u>ода</u>

Источник: Представительство бренда РК



HOCHU STORE

Это магазин женской одежды с профессиональными стилистами - имиджмейкерами вместо продавцов.



Дата открытия: Май 2023 г<u>ода</u>

Источник: Представительство бренда РК



ON FIT

Это уникальное пространство, которое сочетает в себе опытную команду, современные технологии, качественный сервис и уютную атмосферу для занятия фитнесом!

Вид коммерческой деятельности: Фитнес центр **Место открытия:** ТРЦ Turan mall г. Туркестан

Дата открытия: 01 апреля 2023 года **Источник:** Представительство бренда РК



GLOBAL NOMADS

Это конструктор образа будущего, в котором одежда, обувь, аксессуары, интерьер создают целостный глобальный образ жизни неономадов, — современных кочевников, свободно путешествующих по безграничным пространствам земных континентов и цифровых метавселенных.

Вид коммерческой деятельности: Казахстанский бренд

смешанной одежды

Место открытия: TPЦ MEGA Silk Way г. Астана,

ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: май 2023 года г. Астана,

апрель 2023 года г. Алматы

Источник: Представительство ТРЦ



COFFEE BOOM

Это узнаваемый и любимый многими бренд, с которым ассоциируются, прежде всего вкусная кухня, качественный сервис и приятная уютная атмосфера. Базовый формат, кофейнякондитерская, отвечающая запросам современного мегаполиса.

Вид коммерческой деятельности: Кофейня Место открытия: TPЦ MEGA Park г. Алматы

Дата открытия: май 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



MASSIMO DUTTI

Компания по производству одежды в составе испанской группы Inditex. Магазин откроется в обновленном дизайне после проведенного ре-концепта.

Вид коммерческой деятельности: Женская и мужская одежда

Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

15 ______ март 2023

TSPM.



СТАНИСЛАВ АХМЕДЗЯНОВ

Основатель и управляющий партнер консалтинговой компании IBC.

Окончил факультет экономики управления на предприятиях строительства ЮУрГУ по специальности «стратегическое планирование и управление проектами».

Окончил институт инвестиций в коммерческую недвижимость г. Чикаго (шт. Иллинойс), США (CCIM Institute) - Сертифицированный специалист по инвестициям в коммерческую недвижимость (CCIM)

Окончил институт управления недвижимостью (IREM) г. Чикаго (шт. Иллинойс) США - Сертифицированный управляющий недвижимостью / Certified Property Manager (CPM) (Property Management, Facility Management и Asset Management)

Прошел специализированные образовательные курсы в США, Англии, Швейцарии, России.

АДАПТИРУЙСЯ ИЛИ УМРИ: КАК МЕНЯЕТСЯ РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЛАССА А В КАЗАХСТАНЕ И НЕ ТОЛЬКО

СТАНИСЛАВ АХМЕДЗЯНОВ – О ТОМ, ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ РАЗНЫХ УРОВНЕЙ ВНОВЬ ВЗЯЛИСЬ ЗА АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ВЫСОКОКЛАССНЫХ СКЛАДОВ.

- Станислав, что происходит в последние несколько лет со стоимостью строительства складов в России?

- Если говорить об объектах класса А, то себестоимость строительства, конечно, выросла. Примерно с 2014 года и до ковидной пандемии этот показатель составлял в ценах тех лет около 500 долларов (30-35 тыс.руб.) за квадратный метр. С 2020 года начался резкий скачок цен буквально на всё: в мире напечатали больше денег, чем обычно, и неожиданно увидели последствия инфляции. Теперь цена строительства склада – в среднем, 650 долларов (48-55 тыс руб.). В валюте стоимость увеличилась примерно на треть, а в рублях – еще больше.

- Но и ставки на аренду складской недвижимости тоже выросли?

Говоря о ставке, надо отметить, что она состоит из базовой ставки, которая обеспечивает окупаемость вложения, ставки за операционные издержки (OPEX), налога на добавленную стоимость. По условиям контрактов потребляемые коммунальные ресурсы всегда оплачиваются отдельно по показаниям счетчиков. После 2015 года объем строительства в отрасли разогнался больше, чем могли себе позволить арендаторы. Некоторые компании из-за кризиса 2014 года не стали расширяться, кто-то совсем ушел с рынка. Минимальная ставка аренды в сегменте класса А по Москве была в 2017-18 году – до 3,1 тыс.руб.(51\$) за кв.м. в год. Это та базовая ставка, которая идет на окупаемость инвестиций. А к январю 2022 года цифра выросла в два с лишним раза – до 6,5 тыс. руб. (85\$) за квадратный метр в год.

16 ______ март 2023

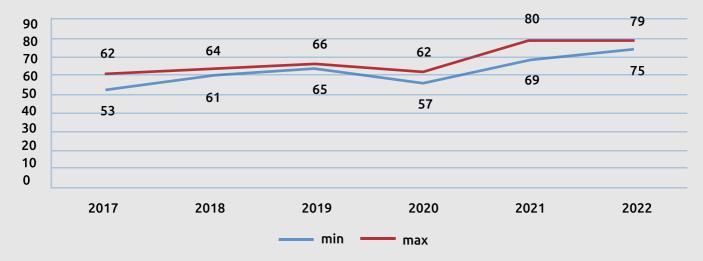


Сейчас цена аренды чуть откатилась назад до 5,5-5,7 тыс.руб. (77,5-80\$). Повлияли и политические риски, и временное увеличение свободного предложения на рынке почти на 3% из-за ухода ряда зарубежных брендов из страны. Тот, кто несколько лет назад вложился в складские объекты, сейчас снимает хорошие жирные сливки. Чистая математика.

Rent rates, RUR/m2/y, triple net



Rent rates, USD/m2/y, triple net



17



- В каком состоянии сейчас рынок складской недвижимости класса А в России?

- Исход некоторых компаний из России имел не такие страшные последствия, как предполагалось. Те 3% выставленных в аренду или субаренду вакантных площадей почти сразу поглотились другими участниками рынка. Но новых складов класса А в нужном количестве в регионах еще не появилось: сказалась неопытность большинства девелоперов. А то небольшое количество профессионалов, которые готовы к строительству, и без того имеют массу запросов от арендаторов, которые упрашивают их зайти в проекты. В регионах царит рынок девелопера.

Проблема в девелопменте складской недвижимости состоит в том, что в реальности мы можем иметь разные уровни опытности и сочленения службы техзаказчика, проектировщиков, генподрядчиков. Сначала заказчик дает размытое техзадание, потом проектировщик проектирует, как может, с учетом «коэффициента спокойного сна» - это когда он хочет, чтобы его не наказали за какие-то проектные решения, перестраховывается там, где не нужно. Затем коэффициент умножается на «коэффициент хитрости генподрядчика». При нем генподрядчик не просто использует проектные решения, а пытается включить в них товары от знакомых ему поставщиков - с личными (и скрытыми) скидками.

Итог: проектировщики говорят, что экспертиза никогда не утвердит иную версию проекта, неопытный заказчик соглашается, и это все с удовольствием включает в смету генподрядчик. Инвестор получает окупаемость проектов не 8-8,5 лет, а 12-14. Он справедливо замечает: «Зачем мне этот бизнес нужен?». Мы тоже считаем, что такой бизнес не нужен никому. Кроме разве что проектировщика и подрядчика, которые летят, улыбаясь, с пухлыми от купюр карманами на Мальдивы.

ИДЕМ НА ВОСТОК?

- Стоит ли браться за строительство и создание складов в Центральной Азии именно сейчас?

- Поскольку внешняя экономика России развернулась на Восток и Юго-Восток, особую ценность приобретают дальневосточные торговые порты, регионы Урала, Западной и Восточной Сибири. Как результат, очень востребованы объекты на приграничных с Центральной Азией территориях – от Астрахани и Оренбурга до Челябинска и Екатеринбурга, Омска и Новосибирска. У этих городов есть приграничные «зеркальные» города, которые почти симметрично расположены по другую сторону границы. Например, у Астрахани это Атырау, у Челябинска и Екатеринбурга – Костанай и так далее. Здесь проходит кровеносная система международной логистики, и так как ее развивают сейчас в России, то параллельно будет идти активное развитие в Центральной Азии. По транспортным артериям побегут «эритроциты» - машины с различными товарами, которые нужно будет где-то сортировать и хранить.

В текущей геополитической обстановке мы видим, что на указанных территориях нужно больше складских и индустриальных площадей. Иногда дальновидные владельцы строят индустриальные площади с потолками 12 метров, чтобы в случае чего можно было переоборудовать их под склад класса А. Работа строится в соответствии с теорией эволюции Дарвина: адаптируйся или умри.



ИСХОД НЕКОТОРЫХ КОМПАНИЙ ИЗ РОССИИ ИМЕЛ НЕ ТАКИЕ СТРАШНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, КАК ПРЕДПОЛАГАЛОСЬ.

TE 3% ВЫСТАВЛЕННЫХ В АРЕНДУ ИЛИ СУБАРЕНДУ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПОЧТИ СРАЗУ ПОГЛОТИЛИСЬ ДРУГИМИ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА.







- Расскажите подробнее об объеме нереализованного спроса на склады класса А в Центральной Азии и, в частности, в Казахстане?
 - По классическим мировым стандартам рынка складской недвижимости на одного жителя страны должно приходиться 4 кв.м складских помещений класса А (например, как в Северной Америке или Германии). По нашим данным, в Казахстане сейчас 1,17 млн квадратных метров качественных складских площадей, а с учетом численности населения нужно 77-78 миллионов! Для Кыргызстана эта цифра 20 27 млн кв.м, для Узбекистана 135-140 млн кв.м качественных складов. То есть даже по самым грубым подсчетам дефицит составляет десятки раз от текущего количества площадей.

Если сопоставлять с Россией, где на 5 человек приходится 1 кв м. качественных складских площадей, то отставание обеспеченности рынка складов Казахстана – примерно 3,5 раза.

Если взять тот объем складских площадей, который может органически поглотиться в ближайшие 7-10 лет, то ситуация высоко дефицитная. И тут с огромным преимуществом выиграют первые несколько девелоперов, которые уже сейчас начнут свои проекты. Они получат лучшие прибыльные сливки с рынка.

- Как лучше вести строительство: на собственные средства или на заемные?

- Возможны любые варианты, но тут есть несколько условий. Когда мы говорим об окупаемости, то подразумеваем, что в течение 8-8,5 лет будет происходить возврат капитала в проект со скоростью 11-13% годовых. При текущей ставке коммерческих кредитов в банке возникнет эффект отрицательного финансового рычага. Потому что если в Казахстане ставка рефинансирования, скажем, 16,75 %, то банковский кредит будет выдан под 19% и выше. Когда кредит взят под 19%, а инвестору возвращается только 12%, возникает вопрос: кто будет доплачивать оставшиеся 7%? При таких условиях занимать в банках невыгодно.

Другое дело, когда есть программы господдержки в части кредитования подобных проектов. Например, Банк развития Казахстана предлагает под некоторые проекты ставки 5-7% годовых (было бы логично получать такое финансирование под строительство складов). Тогда финансирование банка может быть очень кстати. Словом, если нет возможности взять кредит ниже 12% годовых, то лучше строить на свои средства, либо с использованием партнерского, иностранного финансирования.

КОНСЕРВАТИВНЫЙ, СТАБИЛЬНЫЙ, ВЫГОДНЫЙ

- Почему считается, что складская недвижимость более защищена в плане бизнеса?

- Это уникальный среди всех видов коммерческой недвижимости продукт, где есть 10-15-летние неразрывные контракты, из которых ни одна сторона не вправе выйти по собственному желанию. В ритейле и офисной недвижимости средняя продолжительность неразрывности - это 3-5 лет. Склады являются самым консервативным бизнесом для тех, кто хочет надолго иметь суперстабильный доход, либо планирует построить, упаковать, сдать в аренду, а затем перепродать объект как готовый бизнес.

Источник: IBC *?*



- Есть ли риск вакантности площадей?

- По классической теории недвижимости, допустимым уровнем вакантных площадей, при которых высока конкуренция, считается 5-7%. Долгое время в соседнем крупнейшем складском рынке – рынке России - вакансия не была выше 3-4%, а к концу 21 года она составляла 0,4-0,6%. Это, можно сказать, погрешность, при которой арендатор не мог развиваться, а девелоперы захлебывались от заказов.

При нынешней ситуации в крупных городах Центральной Азии можно спокойно и смело строить новые объекты: они будут моментально проглочены рынком, причем новые потенциальные арендаторы будут стоять в очереди на вакантную площадь.

- Как меняется стоимость актива со временем?

- Склад – это то, что не заканчивается через 10 лет. Правильно построенный объект служит до следующего капитального ремонта порядка 30 лет. Даже склады советских времен сложно «убить» за это время.

Другой вопрос, как в течение этого времени выстраивались отношения между собственником и арендатором, как поддерживалось состояние объекта, как была разграничена ответственность сторон и так далее.

Стоимость даже старых складов растёт всегда быстрее инфляции, поскольку стоимость строительства растет быстрее – и это однозначно положительный инвестиционный эффект.

ТОНКОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

- Почему стоит строить именно склады класса А?

- При одной и той же площади и аналогичных технологиях строительства мы получаем разное количество паллето-мест. В складах класса А мы на каждые 20 тысяч «квадратов» будем размещать до 36 тысяч паллето-мест. На объектах класса В это будет уже только 14-18 тысяч паллето-мест. Видите, насколько велика разница при стандартной себестоимости?

- Тогда какова оптимальная площадь складов?

- На каждый склад вне зависимости от его площади нужна инфраструктура: котельная, электроподстанция, пожарные резервуары, водозаборный узел и прочее. По нашему опыту, наиболее выгодный вариант – это площадь складов 20-23 тыс.кв.м. Также экономически целесообразно не дробить площади меньше, чем на 5 тыс.кв.м.



СКЛАД – ЭТО ТО, ЧТО НЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ ЧЕРЕЗ 10 ЛЕТ.

ПРАВИЛЬНО ПОСТРОЕННЫЙ ОБЪЕКТ СЛУЖИТ ДО СЛЕДУЮЩЕГО КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ПОРЯДКА 30 ЛЕТ.







- Почему такие склады лучше строить ближе к городу?

- Когда говорим о складах, которые будут обслуживать какой-либо город, то логично размещать их как можно ближе к нему. Даже если это 30 км от города, то арендатору склада придется ежедневно тратить на грузоперевозки колоссальные суммы с учетом ГСМ, амортизационных расходов и прочего. Плюс затраты на работу водителей и доставку работников склада на объект и обратно.

Склады работают 364 дня в году. То есть на стандартный склад в нашем примере с интенсивностью движения в среднем 300 транспортных средств в сутки придется около 3.5 млн км в год перепробега из-за такой отдаленности склада.

Если внести все указанные расходы в финансовую модель, то очевидно, как экселевская табличка начинает рыдать кровавыми слезами вместе с арендатором и девелопером.

- Стоит ориентироваться только на склады BTS (built-to-suit) или же можно строить свободные площади для предоставления в аренду?
 - Возможны разные варианты; зависит от того, какой опыт у инвесторов и какая финстратегия. Конечно, сейчас самое интересное в этом рынке,что мы предлагаем для девелоперов, BTS (built-to-suit) контракты. По ним инвестор не затрачивает ничего до подписания контракта, по которому понятно, что, кому строить, когда сдавать и где уже закреплены условия будущей аренды на 10-15 лет.

Хотя в Казахстане сейчас можно строить и спекулятивно.

Мы нередко предлагаем комплексный подход, здесь очень много нюансов.

- Как считаете, стоит ли девелоперам разрешать своим арендаторам субаренду складов?
 - Нужно разделять субаренду на ту, которая фиксируется в рамках группы компаний, и ту, что идет для сторонних компаний. Если мы строим объект под арендатора, то хотим, чтобы арендатор отвечал за свои планы. Есть свободные площади плати за них из своей прибыли. При сторонней субаренде арендатор не должен иметь слишком много веса и пользоваться конъюнктурным преимуществом над недвижимостью, в которую инвестировал девелопер. При этом необходимо помнить, что девелопер и арендатор долгосрочные партнеры, и необходимо договариваться и соблюдать баланс интересов.
- Нужны ли маркетинговые затраты при реализации складских проектов?
 - На аналитические отчеты, которые покажут и без того очевидную картину, смысла тратиться я не вижу. Если, конечно, это не отчеты для получения финансирования в банках.

Если же под маркетинговыми затратами подразумеваем расходы на грамотного консультанта, то его помощь будет очень кстати. Грамотный – это тот, кто имеет опыт реализации проектов, ориентируется в текущей ситуации и умеет планировать на долгий срок.

Источник: IBC *?*

TSPM.

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

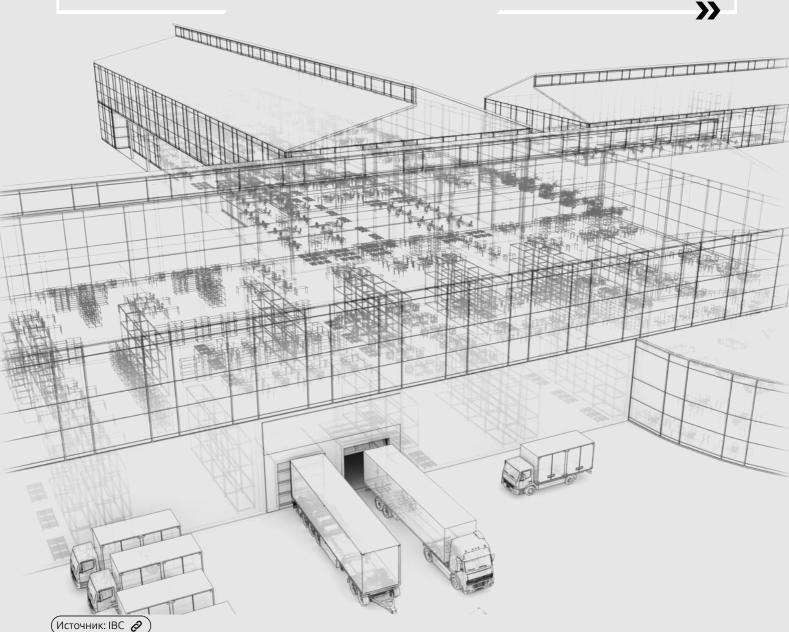
В процессе реализации проекта грамотный консультант поможет девелоперу увидеть возможные контрактные капканы, минимизировать риски, оптимизировать денежные и временные затраты от этапа выбора и оформления земельного участка до подписания с будущим клиентом акта приема-передачи готового объекта. Стоимость услуг консалтинга несопоставимо меньше того количества денег, которое убережет ваш консультант.

Никто не делает операции на сердце себе самому: человек по умолчанию доверяет врачу. Делать операции на складском «сердце» тоже не логично: для этого есть профессиональные консультанты.



НИКТО НЕ ДЕЛАЕТ ОПЕРАЦИИ НА СЕРДЦЕ СЕБЕ САМОМУ: ЧЕЛОВЕК ПО УМОЛЧАНИЮ ДОВЕРЯЕТ ВРАЧУ.

ДЕЛАТЬ ОПЕРАЦИИ НА СКЛАДСКОМ «СЕРДЦЕ» ТОЖЕ НЕ ЛОГИЧНО: ДЛЯ ЭТОГО ЕСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ.





WOW PLOV

Ресторан национальной кухни, 300кв.м

Вид коммерческой деятельности: Ресторан **Место открытия:** ТРЦ Turan mall г. Туркестан

Дата открытия: 20 марта 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



KAPIKA

Качественная, анатомическая и удобная обувь для детей. Компания Каріка является лидирующим брендом детской обуви в Росии и за ее пределами. В настоящее время бренд продается броее чем в 700 магазинах, в фирменных и мультибрендовых, и на всех основных интернет площадках.

Вид коммерческой деятельности: Детская обувь

Место открытия: ТРЦ MEGA Park г. Алматы **Лата открытия:** 6 января 2023 года

Дата открытия: 6 января 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



IZZUM

Магазин стильной женской одежды, в котором представлены разнообразные торговые марки.

Вид коммерческой деятельности: Женская одежда

Место открытия: ТРЦ MEGA Park г. Алматы

Дата открытия: 8 января 2023 г. **Источник:** Представительство ТРЦ

23 ______ март 2023



OKAIDI

Модная одежда и обувь из Франции для детей от 0-14 лет.

Вид коммерческой деятельности: Магазин детской одежды

Место открытия: ТРЦ MEGA Silk Way г. Астана

Дата открытия: 23 января 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



BAHANDI

Это сеть городских кафе быстрого обслуживания. На данный момент работают более 50 кафе и павильонов по Республике Казахстан.

Вид коммерческой деятельности: Фаст-фуд **Место открытия:** ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: 26 января 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



FOOD PARK

Новое гастрономическое пространство расположенное в ТРЦ Mega silk way на 2 этаже. В одном месте собраны 4 ресторана и кондитерская. На выбор посетителей блюда азиатской, американской, итальянской и национальной кухонь. Место подходит для семейного вечера, встреч с друзьями, обеденного перерыва, работы за ноутбуком.

Вид коммерческой деятельности: Фаст-фуд **Место открытия:** ТРЦ MEGA Silk Way Park г. Астана

Дата открытия: 27 января 2023 **Источник:** Представительство ТРЦ

TSPM.



ПХАЛИ-ХИНКАЛИ

Грузинская кухня и европейское гостеприимство - семья ресторанов «Пхали Хинкали» - вкусный и душевный проект с новым качественным подходом к грузинской кухне.

Вид коммерческой деятельности: Фаст-фуд (грузинская кухня)

Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: 30 января 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



MILAVITSA

Компания является лидером на рынке женского нижнего белья в Казахстане и является официальным дистрибьютором ТМ Milavitsa.

Вид коммерческой деятельности: Нижнее белье

Место открытия: ТРЦ MEGA Park г. Алматы **Дата открытия:** 10 февраля 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



GUESS

Американская розничная компания и одноимённый бренд мужской и женской одежды и аксессуаров, а также часов, ювелирных изделий, духов и обуви.

Вид коммерческой деятельности: Смешанная одежда

Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: 1 марта 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

25 ______ март 2023



DEFACTO KIDS

Турецкий бренд одежды для мужчин, женщин и детей. Первый магазин был открыт в 2005 году и на этом прогресс освоения рынка не закончился. Первая детская коллекция была запущена в 2014 году.

Вид коммерческой деятельности: Магазин детской одежды

Mecтo открытия: TPЦ MEGA Park г. Алматы

Дата открытия: 18 марта 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



ЗОЛОТОЕ ЯБЛОКО

Российская торговая сеть по продаже косметики и парфюмерии. Занимает второе место по товарообороту в своём сегменте. Главный офис расположен в Екатеринбурге. 9 июля 2021 состоялось открытие первого розничного магазина за пределами России — в Минске, а 20 марта 2022 года — в Алматы (ТРЦ "Dostyk Plaza")

Вид коммерческой деятельности: Супермаркет косметики

Место открытия: ТРЦ MEGA Silk Way г. Астана

Дата открытия: лето 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



ECCO

Датский производитель обуви и розничный продавец, основанный в 1963 году Карлом Тусбаем в Бредебро, Дания. Компания начинала только с производства обуви, но с тех пор расширилась до производства кожи, а также аксессуаров и мелкой кожгалантереи.

Вид коммерческой деятельности: Обувь **Место открытия:** TPL MEGA Silk Way г. Астана

Дата открытия: май 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

TSPM.



АЛИЯ СЕРИКПАЕВА

Директор отраслевой площадки CREW Central Asia, Директор Школы девелопмента и управления недвижимостью Real Estate Business School,

Вице-президент международной федерации FIABCI в Центральной Азии.

Так получилось, что последние несколько лет человечество учится жить в новых реалиях, сталкиваясь с определенными трудностями, вызовами. То, что казалось невозможным, через определенное время становится обыденным. Так, сегодня уже никто не обращает внимания на новые вспышки ковида, не носит маски, не отслеживает количество заболевших, лишь мельком проскальзывая взглядом по статьям с информацией о новом вирусе. Прошлый год также был полон переживаний, так или иначе ситуация в мире повлияла на всех нас.

Но все же, человек сам по себе не поменялся. Все также людям нужно общение, обмен новостями, мнениями, нетворкинг. И именно эта потребность движет и нами, понимание необходимости и важности таких отраслевых площадок как CREW растет с каждым годом, с каждым проведенным ивентом.

Говоря об ивентах, начать хочется с традиционных бизнес-завтраков, которые мы провели с начала 2023 года в Астане, Алматы и Ташкенте.



27 января во время бизнес-завтрака в Астане мы поговорили о коммерческой недвижимости, нулевой вакантности складских помещений и возможности внедрения искусственного интеллекта в гостиничный бизнес.

9 февраля CREW Breakfast прошел в Алматы, и там спикеры поделились интересными фактами. К примеру, в Алматы есть еще спрос для строительства 5 районных ТРЦ с GLA 20 000 – 25 000 кв.м каждый. Также поговорили о всплеске посещаемости торговых центров во второй половине 2022 года, что вполне объяснимо наплывом туристов из ближнего зарубежья в силу определенных причин. Кроме коммерческой недвижимости затронули и офисные помещения и ритейл, и даже поиграли в интеллектуальную игру.

16 марта прошел бизнес-завтрак в Ташкенте, где спикеры из Казахстана и Узбекистана поделились кейсами и экспертизой в коммерческой, жилой и офисной недвижимости. Так, рынок Ташкента позволяет разместить ТРЦ площадью более 600 000 м2 GLA. Наблюдается рост желания международных брендов присутствовать в Центральной Азии. А среди требований к офисным помещениям в столице Узбекистана кроме комфорта и экологичности есть и возможность доступа 24/7.



ТАК ПОЛУЧИЛОСЬ, ЧТО ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСТВО УЧИТСЯ ЖИТЬ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ, СТАЛКИВАЯСЬ С ОПРЕДЕЛЕННЫМИ ТРУДНОСТЯМИ, ВЫЗОВАМИ.

ТО, ЧТО КАЗАЛОСЬ НЕВОЗМОЖНЫМ, ЧЕРЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОЕ ВРЕМЯ СТАНОВИТСЯ ОБЫДЕННЫМ.



(Источник: Kazakhstan Networking Partners 🤌



Неизменным остается тренд на нехватку складских помещений. Анализируя ситуацию и получая обратную связь, мы всегда стараемся организовывать мероприятия на самые актуальные и важные темы. Поэтому 27 апреля мы проведем II Центрально-Азиатскую конференцию CREW Warehouse 2023, которая станет еще одной платформой для общения игроков рынка, девелоперов складов. Мы верим, что когда собираются профессионалы и обмениваются опытом, мыслями, реальными кейсами, решение не заставит себя ждать.

В дальнейшем развитии площадки нам помогает международная федерация недвижимости FIABCI, которая является платформой для профессионалов по всему миру. Под эгидой этой организации запланирован ряд мероприятий, самым ярким из которых станет, церемония вручения Премии Central Asia Property Awards, победители которой получат возможность побороться за звание лучшего на международном «Оскаре» в недвижимости FIABCI Prix d'Excellence. Получение оценки на конкурсе мирового уровня от профессионального сообщества становится вехой в развитии любой компании.

Следующий тренд, который также из года в год не теряет своей актуальности – это нехватка квалифицированных кадров. Понимая эту боль и активный спрос, мы продолжаем вести обучающие курсы и сертификацию специалистов в сфере недвижимости. Так, на протяжении 10 лет мы проводим обучение Certified Property Manager (CPM), выпускники которой успешно развивают свою карьеру, благодаря полученным знаниям и приобретенному опыту.

Здесь стоит отметить, что наша компания Kazakhstan Networking Partners является единственным представителем Института Управления Недвижимости IREM (Chicago, USA) в Центральной Азии. Основной целью созданного в 1933 году института является повышение профессиональной практики и этических стандартов в отрасли. Именно поэтому курс СРМ от IREM считается «золотым стандартом» в управлении недвижимостью. Обучение состоит из нескольких направлений, где затрагивается лидерство, техническое обслуживание, управление рисками, изучение финансовых инструментов и многие другие знания и навыки, которые повышают компетенцию профессионала.

В прошлом году выпустилась вторая группа из 6 человек, всего сейчас на обучении 35 студентов из числа топ-менеджмента лидирующих компаний Казахстана. Это те профессиональные управляющие, которые смогут обеспечить качественный рост своим компаниям, тем самым принеся большую пользу и всему рынку недвижимости в Казахстане и Центральной Азии.



(Источник: Kazakhstan Networking Partners 🤌)

TSPM.



БОРИС АГАТОВ

Эксперт по инновациям в ритейле, исполнительный директор ProjectLine, автор концепции «Магазин 4.0 — ритейл будущего»

Независимый эксперт по инновациям в ритейле, футуролог.

Шум вокруг нейросетей не утихает. Компании уже начали с их помощью создавать дизайны, копирайтинговые агентства писать тексты, и даже студенты уже были пойманы в попытках «поручить» ИИ написание дипломных работ. Нас, в первую очередь, интересует то, каким образом можно использовать умные чат-боты в реализации бизнес-процессов. Борис Агатов продолжает тестировать технологичные инструменты.

Недавно на отраслевом портале New Retail была опубликована моя большая статья о появившемся в конце года чат-боте ChatGPT, который преодолел раздражающее всех роботизированное общение с человеком, и по стилю изложения стал походить на приятного, умного, всеведущего собеседника. Многие оценили появление такой речевой модели, и уже назвали её «Прорывом года».

Не менее интересный инструмент – Midjourney – появился примерно в это же время, и его также смело можно отнести к прорыву года. Midjourney позволяет по текстовому описанию создавать картинки и видео очень высокого качества.

На сегодня Midjourney создаёт наиболее качественные визуалы, хотя таких инструментов уже довольно много, наиболее известные Stable Diffusion, DALLE 2, Imagen и т.д. Ниже демонстрация того, как далеко шагнул Midjourney. Справа – его работа, слева – его собратьев по ИИ.



Одна из сетей на запрос: «красивая девушка выбирает одежду в большом светлом магазин»

Midjorney на этот же запрос: «красивая девушка выбирает одежду в большом светлом магазин»

(Источник: www.new-retail.ru 🛭 🤌





Я пробовал разные нейронные сети, и результат меня пока удовлетворяет только в Midjourney.

В чём основные проблемы сетей? Они довольно плохо генерируют конечности людей (появляются третьи руки, пальцев становится больше пяти, пропорции нарушены и т.д), они в принципе слабо понимают запрос. Поэтому сегодня мой рассказ будет в основном про Midjourney. Остальные нейросети я привлеку в свой обзор для сравнения, а в некоторых случаях отлично работает комплексный подход. Одна нейросеть «рубит», другая «отвозит».

НЕСКОЛЬКО ФАКТОВ О НЕЙРОННЫХ ДИФФУЗИОННЫХ СЕТЯХ

- **1.** Принцип создания в этих сетях такой: нейронную сеть обучили распознавать миллионы изображений (звуков, текстов и т.п.). Она их смешивает и получает уникальное изображение.
- **2.** Нейронные сети сейчас неплохо справляются с любыми творческими задачами, будь то написание музыки или создание изображения. Сегодняшний этап их развития можно назвать начальным, потому стоит ожидать более совершенных результатов в будущем.
- **3.** С Midjourney можно работать из России без VPN это хорошая новость, плохая же состоит в том, что Midjourney платный сервис.
- **4.** В Midjourney есть возможность сгенерировать 25 изображений бесплатно, многие советуют, чтобы не платить деньги, завести новый аккаунт и снова получить лимит в 25 картинок. Если же вы предпочтёте платную подписку, то нижняя стоимость будет \$8 в месяц при условии оплаты за один год. Разумеется, у россиян возникнут проблемы с оплатой картой, но и эти проблемы решаемы.
- **5.** Midjourney работает через мессенджер Discord. Дискорд это аналог Telegram, WhatsApp и т.п. им активно пользуются те, кто играет в компьютерные игры. В этом есть некоторая необычность, но быстро привыкаешь.
- **6.** Midjourney очень плохо понимает русский язык. Вот вам результат одного и того же запроса на русском языке и переведённого на английский.



Узкие улочки, брусчатка светит солнце, деревья в цвету и лежит собака ultra realism, photographic quality, ничего близкого к запросу, но сеть старалась.

Источник: www.new-retail.ru 🤌





arrow streets, paving stones the sun is shining, trees are in bloom and a dog is lying ultra realism, photographic quality, а вот это же запрос, но у же на английском.

7. Midjourney, Stable Diffusion, Dalle – это сети, за которыми стоят крупные корпорации, и все они дружно ввели запреты на некоторые слова, чтобы нельзя было при помощи сетей генерировать порнографию, сцены насилия и другой шокирующий контент. Но как вы понимаете, в ответку им появились сети, которые именно на этом и специализируются. Это вызывает некоторые сложности даже если вы не делаете шокконтент.

К примеру, вы заходите сгенерировать изображение по запросу «бутик нижнего белья» (lingerie boutique), и вы получите сообщение, что слово lingerie (нижнее бельё) забанено, и не сможете это сделать.

- **8.** Нейронная сеть не имеет чётких правил общения с ней, но, тем не менее, есть какие-то закономерности выстраивания фраз. Сейчас появились целые сайты и помощники, которые помогают правильно сформулировать запрос. Для начала не забивайте себе голову такими сложностями, просто попробуйте общаться обычным языком и результат даже в этом случае вас удовлетворит, а потом уже переходите на новый уровень.
- **9.** Авторские права это самый сложный вопрос, на который ни у кого нет окончательного ответа. Изображение, которое создаётся, абсолютно уникально и скорее принадлежит вам, т.к. идею изображения сформулировали вы, но дальше начинается самое сложное нейросеть обучалась на картинах, фотографиях, компьютерных изображения, которые были созданы людьми. Художники сейчас подают иски к создателям нейронных сетей на предмет соблюдения их авторских прав. Чем всё это закончится неясно, т.к. ситуация, с которой судам придётся разбираться, возникла благодаря новым технологиям, и пока не имеет аналогов и прецедентов.

(Источник: www.new-retail.ru 🤌



10. Нейронные сети развиваются семимильными шагами, и они уже довольно сильно продвинулись на пути от создания статичного изображения к подвижному. Иными словами, нейронную сеть научили воспринимать текст, как сценарий. Вот один из первых результатов такой работы текст описания выглядел так: «Плюшевый мишка плавает в океане; плюшевый мишка выбирается из воды; плюшевый мишка гуляет по пляжу; камера приближается к плюшевому мишке у костра на пляже»

Очевидно, что за созданием видео из текста кроются ещё большие возможности для ритейла. И давайте разберем живые примеры того, как Midjourney уже используется для решения практических задач.

СОЗДАНИЕ ИНТЕРЬЕРОВ МАГАЗИНОВ

Вы, к примеру, решили обновить интерьер магазина, но вам нужны идеи для этого. Вы формулируете эту идею в таком ключе: «интерьер бутика женской домашней одежды, пастельные тона, современный дизайн, площадь магазина 60 м2, высота потолков 4 м, на полу паркет елочкой, касса в центре магазина», и получаете множество вариантов.



32



СОЗДАНИЕ МОДЕЛЕЙ ОДЕЖДЫ

Для создания описания той или иной картинки вы можете задействовать нейросеть ChatGPT, т.е. не из головы придумывать, как выглядит жакет, а поручить составить это описание другой нейронной сети.

Я задал вопрос в ChatGPT «как должен выглядеть ультрамодный женский жакет?».

Нейросеть выдала мне ответ: «Ультрамодный жакет для женщин может иметь уникальный дизайн. Жакет, скорее всего, будет иметь привлекательный и уникальный дизайн, который отличает его от более простых стилей. Это могут быть смелые цвета, замысловатые узоры или неожиданные детали.

Высококачественные материалы: ультрамодный жакет должен быть сделан из высококачественных роскошных материалов, таких как кожа, шелк или кашемир. Эти материалы придадут жакету превосходный внешний вид. Индивидуальный крой: жакет должен иметь индивидуальный крой, который будет одновременно льстивым и удобным, подчеркивая фигуру владельца, но не ограничивая его.

Внимание к деталям: жакет должен иметь большое внимание к деталям, таким как пуговицы, молнии и другая фурнитура, добавляющая дополнительный штрих роскоши и изысканности.

Модные стили: жакет, скорее всего, будет соответствовать текущим модным тенденциям. Это могут быть негабаритные, удлиненные стили или объемные и скульптурные формы. Универсальность: жакет универсален, легко сочетается с разными типами одежды и его можно носить в разных случаях и ситуациях», Я, не редактируя этот ответ от ChatGPT, отправил в Midjourney, т.е. вы можете для повышения эффективности использовать сразу два инструмента. Один помогает сформулировать запрос, а второй — генерирует изображение и получил такие результаты.



На создание таких образов я потратил едва ли больше 10 минут. Однако много времени я потратил на создание запроса, а генерация изображения занимает меньше минуты, и генерировать новые дизайны можно бесконечно долго, насколько у вас позволяет ваш тариф.

Источник: www.new-retail.ru 🤌



идеи по оформлению витрин

Эти идеи завершают мой обзор, но, на самом деле, возникает ощущение, что Midjourney вот для этого и был придуман. Нейросеть практически мгновенно генерит множество идей – от простых до сложных и технологичных. Вот, к примеру, реакция ресурса на простой запрос «оформление витрин к осени». Красиво!



вывод

Способов использования нейронных сетей очень много, и стоит поразмыслить над тем, как ещё их можно использовать. Велика вероятность того, что в будущем появятся специализированные сети, которые будут создавать только одежду или подсказывать идеи для оформления витрин, чтобы точнее удовлетворять запросы.

Мы только в самом начале этого процесса и пока есть вопросы к качеству создаваемых визуалов, но первые результаты, говорят о том, что потихоньку стирается грань между реальностью и воображением, т.к. инструменты, при помощи которых это происходит, довольно просты и стали уже доступны каждому.

Маркетинг станет ситуационным и очень индивидуальным именно благодаря таким инструментам. Так, к примеру, вы делаете рассылку по 20 тысячам адресов и каждому получателю отправляете изображение или видео, сделанное специально для него.

Или внезапно изменилась внешняя ситуация: летом пошёл снег, прилетели инопланетяне или ещё какое-то необычное событие, и у вас через пару минут может быть под рукой новый визуальный материал. И не стоит забывать, что нейронные сети также хорошо работают с музыкой и текстом.

Борис Агатов

Источник: www.new-retail.ru 🤌



GUESS ACCESSORIES

Американская розничная компания и одноимённый бренд мужской и женской одежды и аксессуаров, а также часов, ювелирных изделий, духов и обуви. Компания GUESS была основана в 1981 г. братьями Marciano.

Вид коммерческой деятельности: магазин сумок и аксессуаров

Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



BOUTIQUE AROMA DECOR

Первый в России концептуальный бутик интерьерной парфюмерии Отсутствие вредных для здоровья компонентов, красивые ароматы, сравнимые по звучанию с ароматами для тела, и множество удобных и эстетичных способов ароматизации открывают потребителю совершенно новую культуру и новый уровень комфорта.

Вид коммерческой деятельности: Магазин парфюмерии для

дома

Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: март 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

JO MALONE

JO MALONE

Британский парфюмерный бренд, основанный косметологом Джо Мэлоун в 1994 году и специализирующийся на выпуске одеколонов, а также продуктов для тела и интерьерных ароматов. С 1999 года является частью корпорации Estée Lauder. Это настоящая квинтэссенция стиля Лондона, его ритма и эклектики.

Вид коммерческой деятельности: Парфюмерия **Место открытия:** TPL MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ







SPORT CONCEPT

В магазине будут представлены торговые марки двух спортивных брендов 4F и Rip Curl.

Бренд 4F имеет польское происхождение, поэтому главной чертой продукции можно считать оптимальное соотношение европейского качества, инновационных технологий и привлекательного дизайна. Ripcurl - бренд родившийся в Австралии. На сегодняшний день бренд выпускает одежду и аксессуары для сноубординга, серфинга, вейкбординга, отдыха на пляже и повседневные спорт-луки.

Вид коммерческой деятельности: Спортивная одежда

Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы

Дата открытия: апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



ПОДРУЖКА

Сеть магазинов косметики и парфюмерии «Подружка» работает, растет и развивается, чтобы сделать своих покупательниц счастливыми, современными и красивыми. «Подружка» представляет широкий ассортимент средств декоративной косметики популярных мировых брендов.

Вид коммерческой деятельности: Косметика и парфюмерия

Место открытия: молл Апорт г. Алматы **Дата открытия:** 8 апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



КАГАНАТ

Сеть столовых QAGANAT была основана в 1996 году. Сегодня QAGANAT - это динамично развивающаяся компания, которая зарекомендовала себя как уютное место, где можно быстро и вкусно поесть по доступной цене!

Вид коммерческой деятельности: Евро столовая

Место открытия: молл Апорт г. Алматы **Дата открытия:** 1 апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

36 ______ март 2023



KFC

Kentucky Fried Chicken, сокращённо KFC — международная сеть ресторанов общественного питания, специализирующаяся на блюдах из курицы. Штаб-квартира компании располагается в городе Луисвилле в штате Кентукки

Вид коммерческой деятельности: Ресторан быстрого питания

Mecтo открытия: молл Апорт East г. Алматы

Дата открытия: 1 августа 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



БИЛАЙН

Beeline Казахстан — лидер по количеству абонентов. Компания предлагает услуги мобильной и фиксированной телефонии, международной и междугородней связи, передачи данных, доступа в интернет на базе беспроводных технологий, оптоволоконного доступа, Wi-Fi, а также сети третьего и четвертого поколения.

Вид коммерческой деятельности: Оператор связи

Место открытия: молл Апорт East г. Алматы

Дата открытия: 8 апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



KUCHENLAND HOME

Сеть магазинов посуды и товаров для дома «KÜCHENLAND» И «KÜCHENLAND HOME» Мы дорожим нашей репутацией, поэтому разрабатываем свою продукцию самостоятельно и размещаем заказы на производство по всему миру, тщательно контролируя все производственные процессы. Мы предлагаем сбалансированный по цене, потребительским качествам и эстетике ассортимент, подходящий под ваш текущий образ жизни.

Вид коммерческой деятельности: Товары для дома

Место открытия: молл Апорт East г. Алматы

Дата открытия: 1 августа 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



RICH FAMILY

Сеть гипермаркетов детских товаров и интернет-магазин. Работаем с 2012 года. 33 магазина в России - от Москвы до Владивостока. 2 магазина в Казахстане - в г. Алматы. Площадь магазинов от 3500 до 5000 кв.м.

Вид коммерческой деятельности: Детские товары

Место открытия: молл Апорт East г. Алматы

Дата открытия: 1 августа 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



BOSCH

Robert Bosch открыл первый магазин в Штутграте, Германия всего лишь с двумя сотрудникам. В 2016, 375,000 сотрудников по всему миру отмечают день рождения компании. За эти 130 лет проектирования приборов, ориентированного на качество, компания превратилась в одно из десяти крупнейших предприятий Германии, работающих более чем в 150 странах. Это действительно история успеха.

Вид коммерческой деятельности: Электроника **Место открытия:** молл Апорт East г. Алматы

Дата открытия: 8 апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



LC WAIKIKI

Французско-турецкая марка готовой одежды и модных аксессуаров, турецкая компания-ритейлер одежды для всей семьи. Торговая сеть компании состоит из 1000 магазинов в 45 странах мира.

Арендатор завершил реконструкцию помещения и открыл магазин в обновленном дизайне

Вид коммерческой деятельности: Магазин мужской, женской,

детской одежды и товаров для дома

Mecтo открытия: ТРЦ Shymkent Plaza г. Шымкент

Дата открытия: 16 марта 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

38 ______ март 2023

TSPM.

Chloé

Chloé вводит цифровую идентификацию изделий

Проект обеспечит гарантию подлинности и прозрачность происхождения товара, а также облегчит ремонт и уход за ним

Французский модный дом Chloé ввел единую систему цифровой регистрации для некоторых своих изделий, благодаря чему можно будет проследить полную историю владения товарами бренда и впоследствии быстро реализовать их на вторичном рынке, сообщает Fashionunited.com.

Проект по цифровой идентификации получил название Vertical. Он позволяет пользователям начиная с коллекции весна-лето 2023 видеть информацию о создании изделия от стадии производства материалов до финишной отделки. Для этого требуется только отсканировать с помощью смартфона код на ярлыке продукта Chloé.

Цифровой идентификатор также включает в себя уникальный сертификат собственности, который дает возможность осуществлять перепродажу изделия через ресейл-маркетплейс Vestiaire Collective по упрощенной процедуре без необходимости устанавливать подлинность происхождения.

Дополнительно новая система содержит подробную инструкцию по уходу за изделием и варианты ремонта в целях продления срока его службы.

Первыми продуктами, которые будут снабжены сертификатом с уникальным номером владельца, станут сумки, обувь и линии готовой одежды. Покупатели смогут увидеть, на каких именно фабриках заготавливалась кожа, насколько экологичными были технологии при выращивании льна, каким стандартам соответствуют шерсть и шелк, поставляемые в качестве сырья для изделий Chloé.

Компания заявила о том, что стала первой в индустрии, реализовавшей подобный проект, а к 2025 году бренд планирует внедрить цифровые идентификаторы во все свои продукты.





TEABAR

Чайный дом в стиле LOFT, где представлены более 30 видов чая, 10 видов коктейля, смузи, frash BOBA и японские сладости MOCHI. Свою популярность в Казахстане Бабл ти начал получать с 2018 года, где продукция начала представляться в крупных торговых центрах.

Вид коммерческой деятельности: Киоск по продаже чайного

коктейля баббл-ти

Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент

Дата открытия: апрель 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



SELFIE

Это молодежный бренд категории масс-маркет. Компания занимается дизайном, производством и продажей одежды и аксессуаров для девушек. Бренд «Selfie» был основан в 2009 году.

Вид коммерческой деятельности: Магазин мужской и женской

Mecтo открытия: TPЦ Shymkent Plaza г. Шымкент

Дата открытия: август 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



UNDER ARMOUR

Компания Under Armour с 1996 года является производителем и поставщиком спортивной одежды для американских команд и спортсменов в различных видах спорта, с 2006 года — поставщик спортивной обуви.

Вид коммерческой деятельности: Магазин спортивной одежды

Место открытия: ТРЦ Shymkent Plaza г. Шымкент

Дата открытия: август 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

40 _____ март 2023

TOMMY HILFIGER

TOMMY HILFIGER

Американский бренд, специализирующийся на производстве мужской, женской и детской одежды, нижнего белья, обуви, аксессуаров, часов, солнцезащитных очков, парфюмерии. Выпускает также текстиль для дома. Основан в 1985 году Томми Хилфигером.

Вид коммерческой деятельности: Магазин мужской и женской

одежды

Mecтo открытия: TPЦ Shymkent Plaza г. Шымкент

Дата открытия: август 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



CALVIN KLEIN JEANS

Это глобальный бренд моды и стиля жизни, соединяющий в себе дерзкие, прогрессивные идеалы с соблазнительной минималистской эстетикой.

Вид коммерческой деятельности: Магазин мужской и женской

одежды, нижнего белья, обуви и аксессуаров **Место открытия:** Shymkent Plaza г. Шымкент

Дата открытия: август 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



PIYOL

Магазин уходовой косметики. Бренд разрабатывает эксклюзивные составы совместно с южнокорейскими технологами на лучших заводах Южной Кореи. Бренд использует в своих составах натуральные ингредиенты, которые не блокируют эффект друг друга, а дополняют.

Вид коммерческой деятельности: Магазин косметической

продукции

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza г. Алматы

Дата открытия: июнь 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

TSPM.



M-EAT BY KHABIB

Сеть ресторанов быстрого питания Хабиба Нурмагомедова, где гостям предлагают «БРЭД М-ЕАТ» — кусочки томлёного мяса в хрустящей булочке с соусом и топпингами на выбор. «БРЭД М-ЕАТ» — сертифицированный и запатентованный продукт. Мясо томится по специальной технологии 12 часов на собственном производстве и буквально тает во рту, а булочки подогреваются на гриле для образования хрустящей корочки.

Вид коммерческой деятельности: Ресторан быстрого питания

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza г. Алматы

Дата открытия: 27 марта 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

CALVIN KLEIN

CALVIN KLEIN

Это глобальный бренд моды и стиля жизни, соединяющий в себе дерзкие, прогрессивные идеалы с соблазнительной минималистской эстетикой.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской, мужской

одежды

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza г. Алматы

Дата открытия: 07 марта 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



SAMSONITE

Производитель багажа, выпускающий продукцию от больших чемоданов до небольших сумок для туалетных принадлежностей и портфелей.

Вид коммерческой деятельности: Магазин чемоданов

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza г. Алматы

Дата открытия: 19 марта 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ





TUMI \ PIQUADRO

Tumi - американский производитель чемоданов и сумок для путешествий. Компания TUMI была основана в 1975 году. Piquadro – это итальянская новаторская компания, производящая кожгалантерею и специализирующаяся на мужских и женских кожаных аксессуарах. Piquadro сегодня – это более 100 магазинов по всему миру (61 - в Италии, 55 - за пределами Италии).

Вид коммерческой деятельности: Магазин сумок и чемоданов

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza г. Алматы **Дата открытия:** 18 февраля 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ



AVRORA LINGERIE

В феврале 2023 года магазин открылся в обновленном дизайне после проведенного ре-концепта.

Avrora Lingerie – это сеть магазинов элитного женского белья из Франции. Компания является официальным представителем таких брендов как Lejaby, Lise Charmel и Chantelle.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женского нижнего

оелья

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza г. Алматы

Дата открытия: 19 февраля 2023 года - открытие в новом

концепте

Источник: Представительство ТРЦ



LACOSTE

24 февраля 2023 года Lacoste открыл магазин в новом дизайне, на новой локации с увеличением арендуемой площади. Французская компания по производству одежды, обуви, парфюмерии, очков, часов и различных кожаных изделий.

Вид коммерческой деятельности: Магазин мужской и женской

одежды

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza г. Алматы

Дата открытия: 24 февраля 2023 года - открытие на новой

локации, в новом концепте

Источник: Представительство ТРЦ

TSPM.



LUCKEE YU

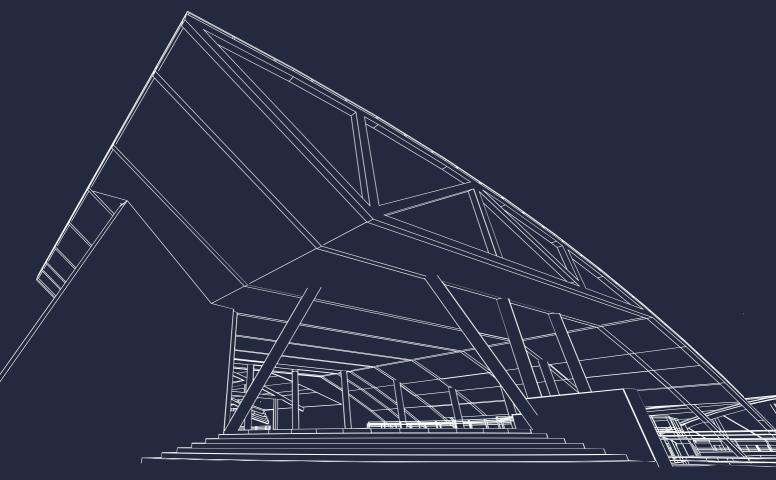
Ресторан в котором представлена вся палитра современной азиатской кухни для жителей мегаполисов

Вид коммерческой деятельности: Ресторан паназиатской кухни

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza г. Алматы **Дата открытия:** 27 февраля 2023 года **Источник:** Представительство ТРЦ

ЕСЛИ ВЫ И ВАША КОМАНДА ХОТИТЕ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ОТКРЫВШИХСЯ МАГАЗИНАХ И БРЕНДАХ В ВАШЕМ ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ, А ТАКЖЕ,

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ВЫСТУПИТЬ В КАЧЕСТВЕ ЭКСПЕРТА ДЛЯ ДАЙДЖЕСТА ПРОСИМ ОБРАЩАТЬСЯ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ: INFO@TSPM.KZ







Известный казахстанский бренд Global Nomads выходит на российский рынок

МАРКА, СОЗДАННАЯ ВЕДУЩИМИ FASHION ЭКСПЕРТАМИ, ПРЕДЛАГАЕТ ОПТОВЫЕ ЗАКУПКИ И ПРОГРАММУ ФРАНЧАЙЗИНГ



Молодой казахстанский бренд одежды Global Nomads, уже завоевавший потребителей на родине, выходит на российский рынок. Марка предлагает продукцию высочайшего качества, ориентированную на аудиторию миллениалов.

Global Nomads основан Бренд ведущими экспертами индустрии моды России и Казахстана: Бурматиковым Андреем признанным отраслевым практиком, консультантом в сфере производства, маркетинга и розничных продаж, работавшим с целым рядом крупных брендов, среди которых Sela, Tom Farr, Westland, Familia, Donatto, Vassa, Alena Akhmadullina, Faberlic; a также Инной Апенко — создательницей известного бренда Mimioriki, ставшего лидером казахстанского рынка.

В основу бренда Global Nomads заложена идея современного номадизма — вдохновляясь культурным наследием древних кочевых народов Центральной Азии, дизайнеры интерпретируют в современном ключе избранные орнаменты, закладывая глубокий смысл в детали изделий. Коллекции марки предназначены для современных кочевников — людей, свободных от границ в передвижении, творчестве, работе и взглядах. Широкая ассортиментная матрица позволит собрать total look, который не займет много места в багаже и будет долго служить благодаря высокому качеству материалов и пошива.

Ядром коллекций стала линии streetwear-одежды — футболки, джогеры, худи, спортивные костюмы для женщин, мужчин и детей, выполненные из лучшего трикотажа высокой плотности. Такие изделия долго служат, не вытягиваются и обеспечивают непревзойденный комфорт. Фирменная цветовая палитра, основанная на «степных» оттенках позволяет составлять стильные и элегантные образы, легко комбинируя вещи из разных коллекций.

Начиная с весны 2023 года Global Nomads расширяет ассортимент текстильной группой, в которую войдут стильные и удобные платья из поплина и твила высочайшего качества, аутентичные кафтаны в пол с разрезами и объемными рукавами, принтованные сарафаны, блузка оверсайз с высокими разрезами — мастхэв гардероба. Образ дополнят аксессуары: сумки и рюкзаки из переработанных материалов и экокожи, а также обувь на плоской подошве для всей семьи.

В осеннем сезоне Global Nomads презентует большую линию верхней одежды, в которую войдут жилеты, парки, технологичные костюмы из софтшелла, объемные стеганые пальто и т. д., а также коллекцию вязаного трикотажа — платья, кардиганы, свитеры.

(Источник: www.profashion.ru 🤌



Компания приглашает партнеров к сотрудничеству на российском рынке и предлагает два варианта работы. Оптовые закупки коллекций возможны от 200 тыс. рублей, отгрузка весенней коллекции осуществляется из Алматы, а начиная с осени 2023 года станет доступен московский склад.

Также для России доступна программа франчайзинга — бренд Global Nomads заинтересован в открытии магазинов на территории городов-миллионников. Общий объем инвестиций для открытия фирменного магазина площадью 70–80 кв. м в российских регионах оценивается в среднем в 7,5 млн рублей. Окупаемость проекта составит 2 года, доходность — 20–25%. Средние продажи прогнозируются в размере 2,5–3 млн рублей в месяц, при этом чистый доход составит около 500–600 тыс. рублей в месяц.

Высокая экспертность основателей Global Nomads и их большой опыт в индустрии гарантируют успех бренда не только на домашнем рынке, но и у российских потребителей. Его слагаемыми является высочайшее качество изделий и уникальный дизайн, основанный на богатом культурном наследии. В бренде Global Nomads российские байеры и потребители найдут идеальную альтернативу западным маркам, покинувшим рынок. При этом вхождение России и Казахстана в единую таможенную зону гарантирует отсутствие проблем с логистикой и проведением оплат.

КОЛЛЕКЦИИ GLOBAL NOMADS ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ КОЧЕВНИКОВ — ЛЮДЕЙ,

СВОБОДНЫХ ОТ ГРАНИЦ В ПЕРЕДВИЖЕНИИ, ТВОРЧЕСТВЕ, РАБОТЕ И ВЗГЛЯДАХ.

Выпуск подготовили:

Алексей Хегай партнер TSPM.

Чудненко Дмитрий дизайнер-верстальщик

Контактный e-mail: digest@tspm.kz

Эксперты:

Павел Аношин - Руководитель отдела оценки и консалтинга Colliers Kazakhstan

Игорь Бекренев - Эксперт в области складских помещений, с опытом в сфере логистики и складской недвижимости более 20

Станислав Ахмедзянов - Основатель и управляющий партнер консалтинговой компании ІВС.

Алия Серикпаева- Директор отраслевой площадки CREW Central Asia,

Выпуск подготовлен при участии сотрудников подразделения аренды и развития компанииТSPM.

Авторы материалов:

Марина Шишкина руководитель подразделения аренды и развития TSPM.

> Галия Алманова менеджер по аренде

> Алина Ундыбаева менеджер по аренде

> Оксана Пан менеджер по аренде

Автор идеи:

Алексей Хегай, партнер TSPM.

TSPM.

ДАЙДЖЕСТ РЫНКА КОМЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

За содержание материалов третьих сторон редакционная коллегия ответственности не несет

Полная информация oTSPM. и группе компанийTS Development представлена на сайтах:



www.tsd.kz www.tspm.kz www.cdm.kz www.smartplaza.kz www.dostykplaza.kz www.shymkentplaza.kz