

Бизнес в миниатюре: Москва рассказала о самых маленьких помещениях, реализованных через городские аукционы

27.01.2020

Два нежилых помещения площадью менее 10 квадратных метров, расположенные в ЮАО и ЦАО, реализованы в прошлом году через электронные аукционы.

Организатором торгов выступил Департамент города Москвы по конкурентной политике.

Интерес к небольшим помещениям растет, сказал **руководитель Департамента города Москвы по конкурентной политике Иван Щербаков**

«В 2019 году конкуренция помещения площадью менее 50 квадратных метров составила 8 участников на лот. Годом ранее показатель был на уровне 7 претендентов, а в 2016 году - всего 5 участников. Во многом такой интерес связан с относительно невысокой ценой объектов. Вместе с тем, кратное увеличение количества индивидуальных предпринимателей также одна из причин появления все большего количества офисов мини-формата», - отметил Иван Щербаков.

Абсолютным рекордсменом в 2019 году стал объект, расположенный на первом этаже в доме 7 на Ореховом бульваре – в Южном административном округе. Это оказалось помещение площадью чуть больше четырех квадратных метров, на право аренды которого претендовали 3 участника. Победитель арендовал лот за 27,5 тысяч рублей.

Еще один «лот-малютка» находится в Центральном административном округе. Так, через городской аукцион было продано помещение площадью 9,5 квадратных метров, которое расположено на 2-м Казачьем переулке, в доме 9. Несмотря участие в аукционе двух претендентов, лот ушел по стартовой стоимости – 1,1 миллиона рублей.

Сочетание стоимостных и не стоимостных характеристик – причина интереса участия в торгах, подтверждает арендодатель самого маленького помещения, реализованного в прошлом году через городские аукционы – четырех «квадратов» на Ореховом бульваре.

«В помещении расположился офис. Сам объект привлек, в первую очередь, маленькой ценой и маленькой площадью, которая удовлетворяла потребностям моего бизнеса», - отметил победитель аукциона.

В небольших помещениях можно открыть и успешно развивать многие направления ритейла и услуг, соглашается **директор по развитию и консалтингу Key Capital Эвелина Ишметова**.

«В первую очередь, необходимо учитывать потенциальный спрос на услуги в выбранной локации. Ориентироваться нужно на то, какие товары и услуги будут востребованы жителями близлежащих домов и работников офисов. В помещениях подобного формата обычно открывают аптеки, магазины, парикмахерские, маленькие кафе, сервисные услуги, а также ремонт обуви, кожаных и меховых изделий», - поделилась Эвелина Ишметова.

Посмотреть все доступные предложения можно на инвестиционном портале города Москвы.

Всегда на связи!

Управление внешних коммуникаций и связей со СМИ

Департамента города Москвы по конкурентной политике

+7 499 652 60 27

+7 495 957 7500 доб. 54564

<https://www.mos.ru/tender/>

Подписывайтесь на наши аккаунты в социальных сетях – получайте информацию первыми!

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[Instagram](#)

[Vkontakte](#)

[YouTube](#)

Адрес страницы: <http://gbusc44.mos.ru/presscenter/news/detail/8645303.html>

[ГБУ города Москвы «Сервисный центр 44»](#)