

КРИТЕРИИ

к объектам отдельно стоящим и объектам встроенно-пристроенным, под размещение в них магазинов «Верный»

Критерии к объектам недвижимости

Объекты недвижимости приобретаются в собственность или в долгосрочную аренду. Приобретение объектов путем заключения договоров о долевом участии в строительстве допускается только со строительными компаниями – лидерами рынка, критерии к выбору которых одобрен МНС.

1. Объекты под размещение магазинов Верный, либо земельные участки под будущее строительство магазинов должны быть расположены в лучших местах предлагаемого ареала. Лучшими местами в ареалах проживания являются места с активным трафиком покупателей, а именно:
 - 1.1. Места в спальных районах, окруженные со всех сторон многоэтажными жилыми домами;
 - 1.2. Места на транспортных узлах городов: рядом со станциями метро, рядом со станциями отправления пригородных поездов, рядом с автовокзалами городов;
 - 1.3. В помещениях бывших универсамов;
 - 1.4. Места на оживленных улицах и перекрестках основных трасс городов;
 - 1.5. Места, находящиеся на первой линии главных торговых улиц городов;
 - 1.6. Места рядом, либо в посещаемых торговых зонах, универсамах и ТРК. Главным признаком посещаемости таких ТРК является заполнение парковки с 17.00 – ежедневно, в рабочие дни – не менее чем на 70%;

2. Ареалы проживания выбираются, исходя из нормы -

Кол-во жителей в городе, нас. пункте(районе)*	Требуемое Кол-во жителей в рассматриваемом ареале
5000-30000	5000
30000-500000	5000-7000
500000 и выше	7000-10000

* без учёта автомобильного трафика

- 2.1. Если утверждаемый объект находится в жилом массиве насчитывающем 5000-10000 чел. и в этом ареале уже есть магазин одноименной сети, то решение по утверждению принимается на РГ с участием Директора Филиала, исходя из того в собственности или аренде находится уже работающий магазин;
- 2.2. В пригородных населенных пунктах должно быть не менее 5 000 (пяти тысяч) жителей, либо в радиусе до 10 км. должны быть расположены мелкие населенные пункты, которые в сумме также насчитывают не менее 5 000 жителей. Утверждение первого из группы удаленных магазинов, осуществляется после согласования с Управлением Логистики Филиала;
3. Под размещение магазинов подходят только объекты, находящиеся на расстоянии не далее 300 км от города где находится Распределительный Центр компании (для первых 30 объектов каждого нового филиала расстояние от объектов до РЦ - не далее 70км);
4. Магазин должен быть расположен на первом этаже. Начальник Управления Продаж по согласованию с Директором Филиала может принять положительное решение при расположении магазина с подъёмом около 1200мм. и с заглублением около 1200мм.;
5. Магазин должен иметь общую площадь от 350 до 1500 кв.м. Площадь торгового зала должна быть от 200 до 1000 кв.м. не считая площади общего пользования;
6. Должен быть удобный свободный проезд к узлу разгрузки. Узел разгрузки должен обеспечивать возможность разгрузки не менее одного большегрузного автомобиля;
7. При возникновении споров между Управлением Торговли и Дирекцией Развития Сбытовой Сети по коммерческой привлекательности объектов недвижимости, решение принимает Директора Филиала;

8. Дополнительные критерии -

- 8.1. Размещение торгового зала на одном этаже;
- 8.2. Наличие одного узла разгрузки.
- 8.3. Возможность парковки автомашин покупателей прямо у входа в магазин, расположенный в черте города, в количестве не менее 10 автомашин.
- 8.4. Торговый зал должен быть без значительных выступов (лестничных проемов, перегородок) и большого количества колонн, которые уменьшали бы ширину торгового зала, более чем на 30%. Торговый зал должен давать возможность беспрепятственной установки всего холодильного и другого торгового оборудования, предусмотренного списком технологического оборудования.
- 8.5. Ширина торгового зала в предполагаемом месте установки касс должна быть не менее 6 м., что позволит беспрепятственно установить минимум 3 кассовых узла.
- 8.6. Перепад высоты пола в магазине должен быть не более 10 см, высота потолка должна быть не ниже 2.8 м. Начальник управления торговли по согласованию с Директором Филиала может принять положительное решение при отклонении от заданных параметров.
- 8.7. Общая площадь подсобных помещений допускается в пределах 25% от общей площади магазина. Излишки площадей под субаренду не могут превышать 100м². Начальник управления торговли по согласованию с Директором Филиала может принять положительное решение при отклонении от заданных параметров.
- 8.8. Двери из подсобных помещений в торговый зал должны быть шириной не менее 130 см (так как стандартная ширина паллета 120 см) или должна быть возможность их расширения;
- 8.9. Электрическая мощность, подведенная к магазину, должна быть не менее -

Формат	200	300	400	500	600	700	800	900
Итого кВт	50,2	53,7	60,3	67,3	69,6	74,2	76,7	78,7

В случае, если электрическая мощность у владельца не оформлена, то Управление Развития Филиала обязана в течении 6 мес. с даты заключения договора купли-продажи (аренды, пр.) магазина увеличить электрическую мощность до указанных критериев и завершить оформление. Данный критерий действителен, при централизованной системе отопления помещения, подключаемой к городским тепловым сетям. Иные случаи обсуждаются индивидуально.

Выделять на каждые 100 кв.м. арендной площади 5 кВт электричества на площади от 20 кв.м. Для арендной площади менее 20 кв.м. доп. мощностей не предусматривать;

- 8.10. В магазине должно быть не менее 1 (одной) работающей телефонной линией или уверенный прием WI FI сетей Internet.
- 8.11. Системы отопления, водоснабжения и канализации должны быть в рабочем состоянии и не требовать капитального ремонта.
- 8.12. Необходима техническая возможность установки конденсаторов холодильного оборудования.
- 8.13. Техническое состояние объекта должно позволять выполнить ремонт объекта до стадии открытия не более чем за:
 - 30 рабочих дней без капитального ремонта;
 - 45 рабочих дней с капитальным ремонтом.

в соответствии с утвержденной спецификацией объектов.