

КОМПЛЕКСЪТ ЩЕ БЪДЕ ЕДНА РАЗЛИЧНА СРЕДА



Димитър Георгиев
Консултант бизнес имоти
„Фортън Интернешънъл“

Какви са предимствата на „София Еърпорт център“?

Проектът е първият от този род бизнес паркове в София. Всички сгради са на един инвеститор, обединени от единна архитектурна концепция, на общ терен – няма смесване на различни стилове. Комплексът се състои от три части – логистична, офисна и хотелска.

Логистичната част обхваща около 27 000 кв. м, като в тях са включени около 11 000 кв. м офиси и около 15 000 кв.м складова площ.

Офисната част е разположена на 110 000 кв.м. Тя е изцяло съобразена с международните изисквания за офис клас А, със стандартно завършени с двойни подове, двойни тавани, с четириканална вентилационна и климатична система, използване на последни технологии за изграждане на фасади, конструкции, за системи на управление в самата сграда. Изложението е проектирано така, че всеки офис да е открит поне от едната си страна, към зелена площ или към отворено пространство – такава е архитектурната концепция.

Какви са бъдещите намерения на инвеститора по отношение на собствеността на комплекса?

Основната дейност на компанията Tishman International в САЩ е поддръжка и придобиване на офис сгради. Колкото до отдаването под наем – те имат изключително стриктни изисквания за минимални площи на наемане – дадена квадратура складова площ ще трябва да бъде наета заедно с офис, а сроковете на договорите с наемателите са за минимум 5 г. Българското дружество на компанията Tishman Management ще присъства дългосрочно в комплекса, като ще поеме и ангажимент към пълното управление на „София Еърпорт център“, след като бъде завършен.

THE COMPLEX WILL OFFER A DIFFERENT ENVIRONMENT



Dimitar Georgiev
Commercial Property Adviser
„Forton International“

Which are the advantages of the Sofia Airport Center?

The project is the first of its kind of business parks in Sofia. All buildings have one and the same investor. They are united by a uniform architectural concept, without mixing different styles, and are situated on a common plot of land. The complex comprises three parts – logistics, office and hotel one.

The logistics part occupies about 27 000 sq m – 11 000 sq m of which are for offices and about 15 000 sq m are for warehouses.

The office part is occupying 110 000 sq m. It meets the international requirements for class “A” offices – completely finished, with double floors, double ceilings, four-channel ventilation and air-conditioning systems. Up-to-date technologies for the facades and constructions for facility management systems have been used in this part of the building. The architectural concept realized in this design ensures the possibility for each office to face the green area or the open space.

What are the investor's intentions about the ownership rights over the complex?

The main activity of the company Tishman International in USA is the maintenance and the acquisition of office buildings. In regard to the letting out, they have extremely strict requirements for minimal areas to be let out, the warehouse areas have to be let out together with the office part and the minimal contract terms are 5 years. The Bulgarian representative of the company, Tishman Management Company EOOD, will have a long-term presence in the complex and will undertake the complete facility management of the Sofia Airport Center, after its finishing.



Към кои обекти има по-голям интерес в момента и защо?

Към логистичната база. Това е и естествено, тъй като приближават крайните срокове за пуск на тези обекти, и по-голямата част от сградите вече е наета от големи, известни компании. Това от своя страна добавя стойност към продукта на комплекса и съответно към имиджа на наемателите в него.

Освен „Хилти“, кои други фирми са привлечени като клиенти на SAC?

Има и други компании от сферата на търговията на ел. уреди, дистрибуция на строителни стоки, IT компании, също и фирми от търговията с хранителни стоки, компании от сектора на дистрибуцията на бързооборотни стоки.



Which parts of the center provoke bigger interest now and why?

There is an enhanced interest in the logistics base. This is natural, because of the near deadline for putting into operation of these units. Large, well-known companies have already signed contracts as tenants for the most parts of the buildings. This fact adds certain value to the complex as a product and correspondingly to the image of its tenants.

Could you name some other companies attracted as clients of SAC, besides Hilti Bulgaria Ltd?

There are companies dealing with retail of electrical devices, distribution of building products, IT companies as well as retailers of foodstuff, distributors of quick-cycle goods.

Проявява ли се ефектът от marketing suite – засилва ли се интересът на клиентите?

Да! Част от клиентите, с които водим разговори в момента, не биха се решили на подобна стъпка, ако не бяха видели преди това marketing suite. Той вдъхва доверие към инвеститорите, убеждава потенциалните наематели, че Tishman Management и GE Real Estate Eastern Europe са надеждни инвеститори и развиват проекти с международен стандарт.

Какви са възможностите за адаптация на базите към изискванията на клиентите?

За големи наематели има възможност за свързване на няколко етаж или дори цяла сграда да бъде изпълнена по конкретни изисквания. Затова самото отдаване започна поне година преди действителния старт на строителството.

В логистичната част също има възможност офисите или складовете да бъдат разположени по удобен за работа начин. До момента всеки от наемателите е поискал свое собствено разпределение на площите както в офисната им част, така и по отношение на довършителните работи в складовата. Инвеститорите удовлетвориха всяко едно от тези очаквания.

Български или представителства на международни компании проявяват по-голям интерес към SAC?

Само две са фирмите, които са изцяло с български капитал. Въпреки това те са обвързани с дистрибуцията на големи световни марки. Останалите фирми са чужди компании.

В какво се изразява вашето участие в проекта?

„Фортън Интернешънъл“ работи по „София Еърпорт център“ съвместно с Кушман и Уейкфийлд. Пред партньори от всички държави проектът е бил представен като водещ за тази година. Всички клонове на компанията го представят на своите клиенти.

Нашето участие е на агент по отдаване на площите под наем, което включва консултиране на инвеститора и на наемателите, управление на цялостния проект и развитие на маркетинговата концепция.

В какъв ценови диапазон са наемите в „София Еърпорт център“?

Качеството и местоположението на центъра го ситуират по-скоро в по-високия ценови сегмент, но са съобразени с пазара. Характеристиките цена/качество/локация са отлично балансирани.

Do you observe the „marketing suite” effect – does it enhance the interest of the clients?

Yes, I do. A part of our clients, with whom we are negotiating now, could not make their decision to do it, if they had not seen the marketing suite. It inspires potential tenants with confidence to the investors, bringing over that Tishman Management and GE Real Estate Eastern Europe are reliable investors developing international standard projects.

Are there possibilities for adaptation of the bases according to clients' requirements?

The bigger tenants could connect several floors and even the whole building could be executed to meet their specific needs. Therefore, the letting-out procedures have begun at least a year before the real start of the construction.

Offices and warehouses in the logistics part could be also situated in a way comfortable for the tenant's work. Up to now, each tenant has announced his requirements about the distribution of areas for the office part as well as about the finishing work in the warehouse part. The investors have satisfied all their expectations.

Are the companies having interest in SAC Bulgarian companies or representatives of international companies?

There are only two companies with completely Bulgarian capital. Nevertheless, they are bounded to the distribution of large world marks. The rest are foreign companies.

What is the participation of your company in this project?

Forton International works on the project Sofia Airport Center together with Cushman&Wakefield.

The project was presented as a leading property this year. All branches of the company offer it to all their clients.

Our participation consists in letting out areas, which includes advising investor as well as tenants, managing of the whole project and developing of the marketing concept.

What are the rental levels in Sofia Airport Complex?

The quality and the location of the center place it in a rather high rental level segment, but consistent with the market prices. The parameters price/quality/location are balanced perfectly.



ВСЕКИ ЗАПОЧВА СВОЯТА КЪЩА С...

оше за
къщата
e-mail: press@kabtata.com www.kabtata.com

