Международный аэропорт «Храброво» (г. Калининград) приглашает к сотрудничеству арендаторов коммерческих площадей











Через аэропорт «Храброво» путешествует более четырех миллионов человек в год. Фактический пассажиропоток в 2024 г. - 4 млн. 814 тыс. чел.

Фактический пассажиропоток на 2025 год – 5 млн. 014 тыс. чел.

Прогнозируемый пассажиропоток на 2026 год – 4 млн. 916 тыс. чел.[1]

[1] Приведенные в настоящем коммерческом предложении данные о прогнозируемом пассажиропотоке носят исключительно информационно-справочный характер. Указанные показатели сформированы на основе аналитических расчетов и не являются гарантированными. Организатор конкурса не несет ответственности за несоответствие фактического пассажиропотока прогнозируемым значениям, а также за любые убытки или недополученную прибыль арендатора, возникшие в связи со снижением пассажиропотока в период действия договора аренды, заключенного по результатам конкурса. Участники конкурса самостоятельно оценивают свои коммерческие риски при подаче заявок.

ПАССАЖИРОПОТОК	факт	факт	факт	факт	факт	факт	факт	факт	факт	факт	факт	факт	2025
ПАСС 2025	**янв.25**	**фев.25**	**мар.25**	**апр.25**	**май.25**	**июн.25**	**июл.25**	**авг.25**	**сен.25**	**окт.25**	**ноя.25**	**дек.25**	**ГОД**
Пассажиропоток без транзита	310 023	229 216	303 808	373 019	490 458	542 575	641 908	638 819	520 490	389 958	294 905	279 547	5 014 726
ВВЛ без транзита	302 491	222 657	294 565	361 981	479 405	532 180	631 249	625 285	505 331	374 960	282 119	269 133	**4 881 356**
МВЛ без транзита	7 532	6 559	9 243	11 038	11 053	10 395	10 659	13 534	15 159	14 998	12 786	10 414	133 370
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ТРАНЗИТ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого пассажиропоток	**310 023**	**229 216**	**303 808**	**373 019**	**490 458**	**542 575**	**641 908**	**638 819**	**520 490**	**389 958**	**294 905**	**279 547**	**5 014 726**

	факт	факт	факт	факт	ожид	ожид	ожид	ожид	ожид	ожид	ожид	ожид	2026
ПАСС 2026	**янв.26**	**фев.26**	**мар.26**	**апр.26**	**май.26**	**июн.26**	**июл.26**	**авг.26**	**сен.26**	**окт.26**	**ноя.26**	**дек.26**	**ГОД**
Пассажиропоток без транзита	291 543	222 678	300 247	377 105	452 279	537 206	634 804	625 592	492 346	388 986	296 560	297 474	4 916 820
ВВЛ без транзита	281 620	215 356	287 604	361 262	433 652	520 750	616 190	608 540	475 064	370 508	284 698	286 918	**4 742 162**
МВЛ без транзита	9 923	7 322	12 643	15 843	18 627	16 456	18 614	17 052	17 282	18 478	11 862	10 556	**174 658**
ТРАНЗИТ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого пассажиропоток	**291 543**	**222 678**	**300 247**	**377 105**	**452 279**	**537 206**	**634 804**	**625 592**	**492 346**	**388 986**	**296 560**	**297 474**	**4 916 820**

Приглашаем к сотрудничеству арендаторов коммерческих площадей!

Мы заинтересованы в расширении спектра товаров и услуг для пассажиров и гостей аэропорта и поэтому ищем надежных партнеров с соответствующим опытом и репутацией, которые обеспечат высокое качество товаров и услуг.

Аренда в аэропорту – это новые возможности для развития Вашего бизнеса, демонстрация надежности, стабильности и успешности компании, «узнаваемость».

Предлагаем на выбор площади в терминале аэропорта для организации торговых точек:

- на первом этаже (общая зона) – 4 торговых точек (4 лота).
- на первом этаже (зона выдачи багажа) - 1 торговая точка (1 лот).
- на втором этаже (зона вылета ВВЛ) –5 торговых точек (5 лотов).

Схема размещения торговых точек (Лотов) на 2 этаже (зона ВВЛ):

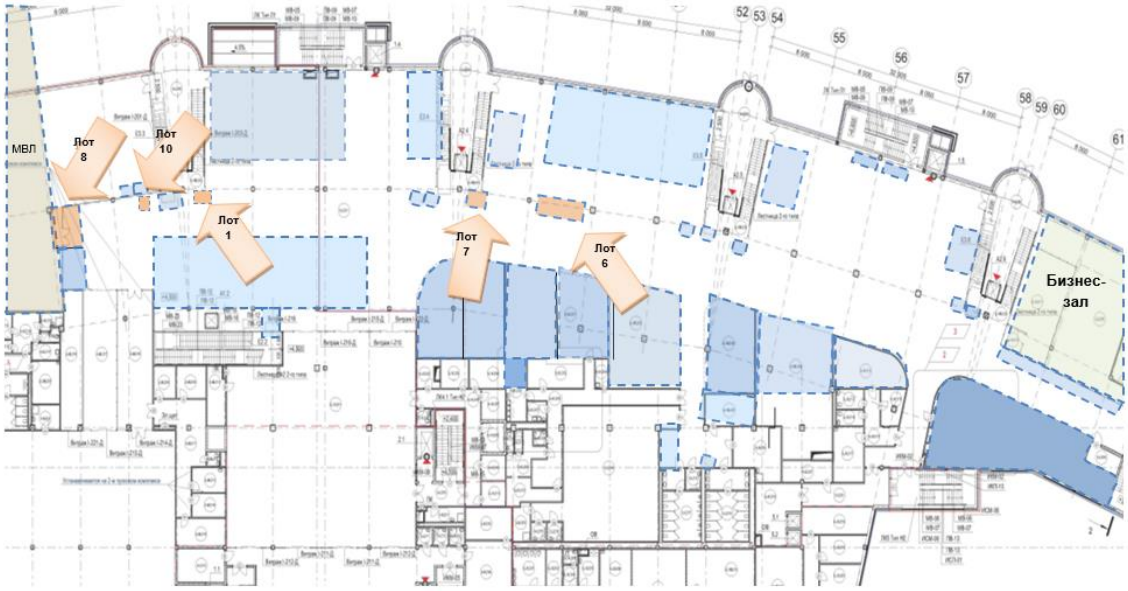


Схема размещения торговых точек (Лотов) на 1 этаже (общая зона):

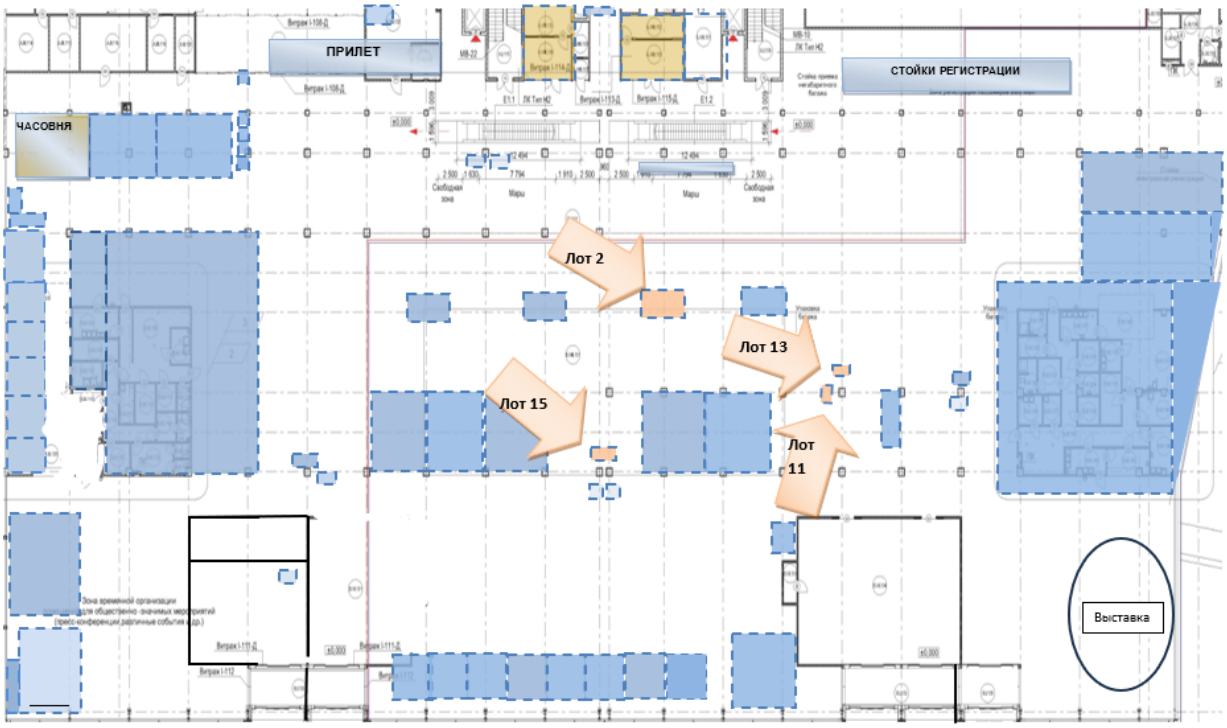


Схема размещения торговой точки (Лота) на 1 этаже (зона выдачи багажа):


Лот
12

Лот 1



Площадь – **4,0 кв.м.** (2 этаж, зал вылета ВВЛ).
Срок договора: 11 месяцев.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Магазины (кондитерские изделия)
Вариант Б: Магазины (мороженое)
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,52 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
Вариант В: Магазины (сувенирная продукция, за исключением продажи изделий из янтаря)
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,58 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *
*При использовании приборов охлаждения (морозильные камеры, витрины) расходы на ЭЭ не включены.
Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[2]
Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.
Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[3]
В виду особенности расположения арендуемой площади торговое оборудование (прилавок) должно быть мобильным.

[2] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.
[3] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

Лот 2



Площадь – **8,0 кв.м.** (1 этаж, общая зона).
Срок договора: 24 месяца.
Арендные каникулы: максимально 30 дней.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Магазины (кондитерские изделия)
Вариант Б: Магазины (прочее, за исключением продажи изделий из янтаря и общепита)
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 1,40 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
Вариант В: Магазины (ювелирные изделия и сувениры из янтаря)
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 1,94 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *
*При использовании приборов охлаждения (морозильные камеры, витрины) расходы на ЭЭ не включены.
Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[4]
Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.
Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[5]

[4] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.
[5] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

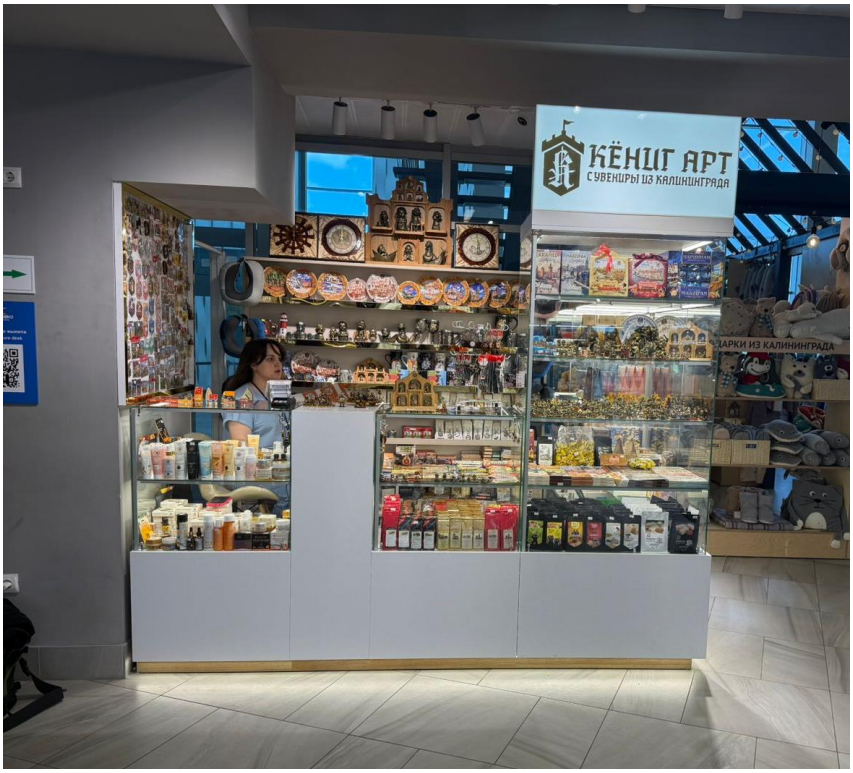
Лот 6



Площадь – **8,0 кв.м.** (2 этаж, зал вылета ВВЛ).
Срок договора: 24 месяца.
Арендные каникулы: максимально 30 дней.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Магазины (кондитерские изделия, прочее, за исключением общепита)
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 1,50 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *
*При использовании приборов охлаждения (морозильные камеры, витрины) расходы на ЭЭ не включены.
Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[6]
Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.
Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[7]

[6] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.
[7] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

Лот 7



Площадь – **5,0 кв.м.** (2 этаж, зал вылета ВВЛ).
Срок договора: 11 месяцев.
Арендные каникулы: максимально 30 дней.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Магазины (сувенирная продукция, за исключением продажи изделий из янтаря)
Вариант Б: Магазины (прочее, за исключением продажи изделий из янтаря и общепита)
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,52 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
Вариант В: Магазины (ювелирные изделия и сувениры из янтаря)
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 1,81 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *
*При использовании приборов охлаждения (морозильные камеры, витрины) расходы на ЭЭ не включены.
Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[8]
Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.
Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[9]

[8] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.
[9] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

Лот 8



Площадь – **37,0 кв.м.** (2 этаж, зал вылета ВВЛ).
Срок договора: 24 месяца
Арендные каникулы: максимально 30 дней.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Магазины (продукты питания, за исключением ювелирных изделий и сувениров из янтаря, общепита).
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 1,97 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
Договор подлежит государственной регистрации, расходы по регистрации несет Субарендатор.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *
*При использовании приборов охлаждения (морозильные камеры, витрины) расходы на ЭЭ не включены.
Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[10]
Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.
Предусмотрено ежегодное увеличение арендной платы на наибольший совокупный индекс роста потребительских цен либо по Российской Федерации, либо по Калининградской области, рассчитываемый органами государственной статистики.
Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[11]

[10] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.
[11] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[12]

Лот 10



Площадь – **0,6 кв.м.** (2 этаж, зал вылета ВВЛ).
Срок договора: 11 месяцев.
Арендные каникулы: не предусмотрены.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее: зарядные устройства для мобильных устройств))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
20% от выручки без учета НДС, но не менее 8 762,57 руб. без учета НДС.
Вариант Б: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее: продажа сувениров – монеты))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,13 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
Вариант В: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее, кроме продуктов питания и напитков, сувенирных изделий из янтаря))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,08 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *
Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[13]
Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.

[12] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.
[13] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.

Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[14]

Лот 11



Площадь – **0,6 кв.м.** (1 этаж, общая зона).
Срок договора: 11 месяцев.
Арендные каникулы: не предусмотрены.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее: зарядные устройства для мобильных устройств))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
20% от выручки без учета НДС, но не менее 6 062,99 руб. без учета НДС.
Вариант Б: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее: продажа сувениров – монеты))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,06 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
Вариант В: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее, кроме продуктов питания и напитков, сувенирных изделий из янтаря))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,08 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *
Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[15]

[14] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

[15] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.

Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.
Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[16]

Лот 12



Площадь – **0,6 кв.м.** (1 этаж, зона выдачи багажа).
Срок договора: 11 месяцев.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее: зарядные устройства для мобильных устройств))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
20% от выручки без учета НДС, но не менее 4 770,74 руб. без учета НДС.
Вариант Б: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее: продажа сувениров – монеты))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,06 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
Вариант В: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее, кроме продуктов питания и напитков, сувенирных изделий из янтаря))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,08 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *

[16] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[17]
Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.
Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[18]

Лот 13



Площадь – **0,6 кв.м.** (1 этаж, общая зона).
Срок договора: 11 месяцев.
Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее: продажа сувениров – монеты))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,06 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
Вариант Б: Вендинговые аппараты (цветоматы))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:

[17] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.
[18] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,13 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).

Вариант В: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее, кроме продуктов питания и напитков, сувенирных изделий из янтаря))

Стартовая (минимальная) величина арендной платы:

15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,08 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).

НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.

В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *

Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[19]

Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.

Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[20]

[19] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.

[20] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

Лот 15



Площадь – **2,0 кв.м.** (1 этаж, общая зона).
Срок договора: 11 месяцев.

Рекомендуемое целевое назначение:
Вариант А: Прочий ритейл (вендинговые аппараты (прочее, кроме продуктов питания и напитков, сувенирных изделий из янтаря))
Стартовая (минимальная) величина арендной платы:
15% от выручки без учета НДС, но не менее 0,10 руб. без учета НДС за одного обслуженного аэропортом пассажира (всего обслуженных (вылетевших/прилетевших/транзитных).
НДС уплачивается дополнительно по ставке, установленной законодательством Российской Федерации на соответствующий период, одновременно с совершением соответствующих платежей по Договору субаренды.
В арендную плату включены расходы на ЭЭ и вывоз ТКО. *
Предусмотрена возможность размещения логотипа компании (предоставляемого бренда) на фасаде помещения.[21]
Внешний вид и проект торговой точки должен быть согласован с администрацией аэропорта и соответствовать утвержденному дизайн-коду.
Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке Арендатору и представителю Арендатора посредством подключения к ОФД «ФОКУС».[22]

[21] Снаружи арендуемого помещения СУБАРЕНДАТОР вправе размещать рекламную вывеску с собственным фирменным наименованием, товарным знаком (брендом) и видом деятельности, при условии, что такая вывеска не превышает 20% от общей площади фасада соответствующего помещения, на котором данная вывеска размещается.
[22] Субарендатор обязуется дать согласие на передачу Данных о выручке субарендатора арендатору и представителю арендатора (Подрядчик или иное третье лицо, привлеченное арендатором с целью установки и настройки системы автоматического сбора продаж) на весь период действия настоящего договора. Выручка субарендатора означает общую сумму (без учета НДС), полученную субарендатором от реализации товаров, работ и услуг в Помещении, либо реализации товаров, работ и услуг вне Помещения, однако являющейся следствием коммерческой деятельности, осуществляемой в Помещении. Наличные поступления, безналичные переводы, оплата по кредитным картам, выставленные, но не оплаченные счета. Под реализацией товаров, работ и услуг вне Помещения понимается, в том числе, такая деятельность субарендатора на территории аэропорта, как организация временных и мобильных (нестационарных) точек продаж, а также проведение промо-акций вне Помещения. Ежемесячная выручка субарендатора означает сумму выручки субарендатора, полученную в течение отчетного календарного месяца.

Просим вас направлять коммерческие предложения и участвовать в Запросе предложений.

Заявка на участие подается в срок до 12:00 часов местного времени в электронной форме через Торгово-Закупочную Систему "Zakupki.ru" (https://www.zakupki.ru/).

Срок окончания подачи заявок 27.07.2026 года.

Документация о запросе предложений в режиме свободного доступа размещена в сети Интернет

- на электронной торговой площадке Zakupki.ru (прямая ссылка https://www.zakupki.ru/lot_view/161935316)
- на сайте https://kgdavia.ru/ раздел «Партнерам» - «Арендаторам» - «Актуальные» - «Запрос №10-2026» (прямая ссылка: https://kgdavia.ru/partners/rent/).

Коммерческие предложения просим присылать в электронном виде на адрес e.alekseeva@kgdavia.ru; (копия n.besedina@kgdavia.ru).

Мы готовы ответить на Ваши вопросы!

С уважением, специалисты отдела
неавиационной коммерческой деятельности
АО «Аэропорт «Храброво»

Алексеева Елена – Директор Калининградского филиала
Тел.:7 (4012) 301-410; e-mail: **e.alekseeva@kgdavia.ru**

Николь Беседина – Ведущий специалист по тендерам
Тел.:7 (4012) 301-508; e-mail: **n.besedina@kgdavia.ru**

Елохов Евгений – Аналитик по неавиационной деятельности
Тел.:7 (4012) 301-608; e-mail: **e.elohov@kgdavia.ru**

Официальный сайт: http:// kgdavia.ru