

“РЕКОНЦЕПЦИЯ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ”

комплексный пакет услуг от WELHOME

ПРОЕКЛНЫИ КОНСАЛПИНГ И АНАЛИПЛИКА
WELHOME



Что такое эффективный торговый центр

Показателями успешности, конкурентоспособности и ликвидности торгового центра являются:

- Высокая посещаемость
- Высокий уровень арендных ставок
- Низкий уровень вакантных площадей
- Минимально возможный срок окупаемости
- Высокая рентабельность



WELHOME

1 1 9 0 1 7
М о с к в а
Б о л ь ш а я
О р д ы н к а
д о м . 4 0 , с т р . 4
www.welhome.ru
(495) 221 33 15

Основные проблемы снижения эффективности

Основные признаки малоэффективной работы торгового центра:

- Повышение уровня вакантных площадей
- Снижение уровня выручки арендаторов
- Уменьшение потока потребителей
- Изменение качественного состава потребителей
- Ухудшение имиджа торгового центра в глазах потребителей

Ваша проблема – наше решение

АНАЛИЗ ОТ WELHOME

Ваша проблема

- НИЗКАЯ ПОСЕЩАЕМОСТЬ**
Вследствие этого:
- Невысокая привлекательность для арендаторов
 - Низкий уровень конкурентоспособности на рынке
 - Заниженные арендные ставки

Причины

- НЕЭФФЕКТИВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ:**
- Неправильное определение целевых групп
 - Неправильное позиционирование
 - Неэффективный пул арендаторов
 - Ошибки зонирования
 - Неэффективное продвижение
 - Устаревшая концепция

РЕШЕНИЯ ОТ WELHOME

Что делать

АУДИТ ОБЪЕКТА

РЕКОНЦЕПЦИЯ

СМЕНА АРЕНДАТОРОВ

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- НИЗКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ**
Вследствие этого:
- Более долгий срок окупаемости
 - Потеря части прибыли
 - Низкая инвестиционная привлекательность

- НЕЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ:**
- Большой уровень вакантных площадей
 - Неэффективная арендная политика
 - Нерациональное распределение доходов

Примеры реконцепции торговых центров (до и после)



ТРЦ «Фиеста», г. Челябинск **Общая площадь – 86 000 кв. м**

Работы в рамках реконцепции:

- Увеличение общей и арендной площади
- Изменение внутреннего зонирования
- Смена пула арендаторов
- Отделка фасада
- Строительство дополнительной парковки

ТРЦ «Столица», г. Москва **Общая площадь – 13 500 кв. м**

Работы в рамках реконцепции:

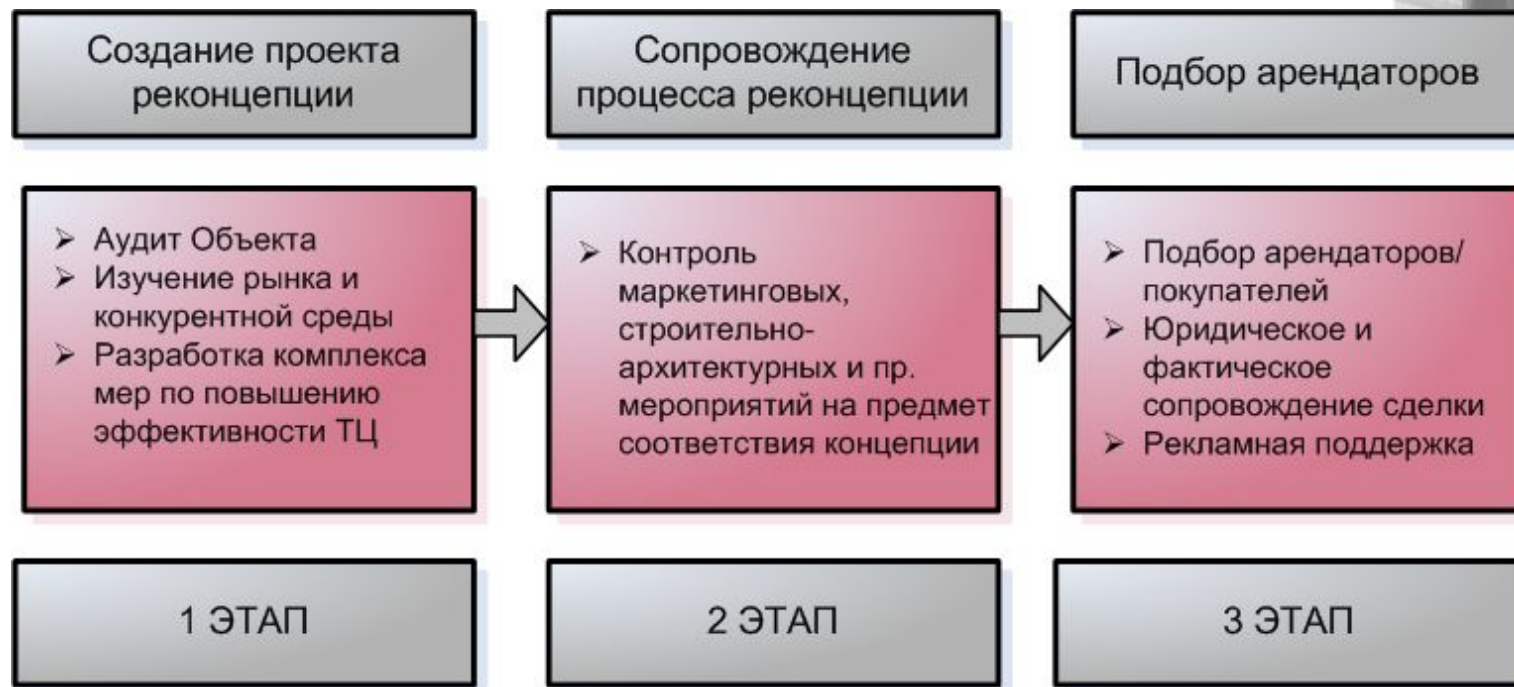
- Увеличение общей и арендной площади
- Изменение внутреннего зонирования
- Смена пула арендаторов
- Отделка фасада

Что мы предлагаем

WELHOME предлагает **ЕДИНУЮ КОМПЛЕКСНУЮ УСЛУГУ** по реконцепции объектов торговой недвижимости от создания концепции до подбора арендаторов.

Мы готовы решить весь комплекс вопросов, связанных с повышением эффективности Ваших торговых площадей.

Процесс создания эффективного торгового центра от Welhome



WELHOME

1 1 9 0 1 7
М о с к в а
Б о л ь ш а я
О р д ы н к а
д о м . 4 0 , с т р . 4
www.welhome.ru

(495) 221 33 15

Этап 1. Создание проекта реконцепции

На первом этапе работ мы предлагаем анализ существующей концепции, выявление недостатков и предложения по решению имеющихся проблем:

- Аудит объекта, изучение его параметров и характеристик.
- Анализ транспортной инфраструктуры, пешеходных потоков и визуальной доступности.
- Анализ окружения объекта и зон охвата. Перспективы развития района.
- Экспертная оценка имеющейся концепции.
- Экспертная оценка состава арендаторов .
- Экспертная оценка существующей планировки .
- Анализ ситуации в сегменте рынка и конкурентной среды объекта.
- SWOT-анализ.
- Выводы по существующей ликвидности объекта.
- Возможные варианты повышения ликвидности и привлекательности объекта.
- Оценка вариантов с точки зрения маркетинга и финансов.
- Заключение о наилучшем варианте развития объекта.
- Общая концепция редевелопмента, суть мероприятий и изменений, их описание и обоснование.
- Концепция маркетинга (ценообразование, клиентская политика, организация сдачи площадей в аренду, позиционирование, брендинг, продвижение, рекомендации по управлению и т. п.).
- Определение потребности в инвестициях и графика реализации мероприятий.

Этап 2. Сопровождение процесса реконцепции

Данный этап работ предполагает контроль и сопровождение проекта на стадии реконцепции:

- Создание технического задания на строительные, ремонтные, архитектурные работы
- Надзор за корректировками проекта в процессе строительных, ремонтных, архитектурных работ.
- Надзор за созданием брендинговой и маркетинговой концепции (надзор за работой рекламных агентств и дизайн-студий).
- Ежемесячный мониторинг конкурентов и ситуации на рынке и предоставление его в виде периодического отчёта.
- Ежемесячный анализ эффективности хода реализации проекта (сдача в аренду, продвижение), выдача рекомендаций.

Этап 3. Привлечение арендаторов

В процессе привлечения арендаторов специалисты компании Welhome готовы оказать следующие услуги:

- Подбор покупателей/арендаторов согласно концепции и пожеланиям собственника
- Заключение эксклюзивного договора на оказание услуг по подбору покупателей/арендаторов на вышеуказанный объект недвижимости.
- Поиск и привлечение покупателей/арендаторов, проведение всех первоначальных переговоров с ними.
- Проведение профессиональных презентаций объекта консультантами компании.
- Рекламная поддержка в процессе привлечения покупателей/арендаторов.
- Юридическое и фактическое сопровождение сделки и заключение договоров.

Почему это выгодно Вам

Привлечении компании Welhome на всех трех этапах позволяет Вам:

- Получить на выходе максимальные арендные ставки при минимальных затратах
- Оптимизировать площадные характеристики ТЦ (уменьшить площади потерь, улучшить видимость торговой галереи, избежать мертвых зон и пр.)
- Экономить временные и трудовые ресурсы на данные процессы
- Сэкономить средства, поскольку услуги в комплексе дешевле
- Использовать опыт и компетенции сотрудников компании Welhome
- Получить гарантии нашей работы, поскольку мы работаем на всех этапах



WELHOME

1 1 9 0 1 7
М о с к в а
Б о л ь ш а я
О р д ы н к а
д о м . 4 0 , с т р . 4
www.welhome.ru

(495) 221 33 15

Пример эффективности реконцепции

ДО

Реконцепция
Welhome

После

Общая площадь ТЦ – 16 600 кв. м
Неэффективная планировка:
арендная площадь – 10 000 кв. м
Неэффективная концепция:
средняя арендная ставка -
900\$ кв. м в год

➤ Эффективное зонирование
➤ Смена арендаторов
➤ Ребрендинг
➤ Перепозиционирование

Средняя стоимость
реконцепции –
100\$ на кв. м ~ 1,5 – 2 млн. \$

Общая площадь ТЦ – 16 600 кв. м
Эффективная планировка:
арендная площадь – 11 600 кв. м
Эффективная концепция:
средняя арендная ставка -
1 100\$ кв. м в год

ИТОГО

Доход за 5 лет без реконцепции:
45 000 000\$

Доход за 5 лет после реконцепции:
63 800 000\$

**Эффективность за 5 лет
около 19 000 000\$**

Затраты на реконцепцию:
1,5 – 2 млн. \$, из них
услуги Welhome – около 1-1,5%

Преимущества компании **WELHOME**

- Комплексность. **WELHOME** обладает всеми необходимыми ресурсами для полноценного партнёрства по вопросам рассматриваемого ТЦ - от создания концепции редевелопмента до реализации площадей. Именно участие в реализации является гарантом ответственности и качества разрабатываемой концепции.
- Репутация **WELHOME**, долгосрочная стратегия компании, специфика деятельности гарантируют конфиденциальность в работе, которая подтверждена временем пребывания на рынке и контрактными обязательствами.
- Бренд **WELHOME** завоевал доверие на рынке и может служить гарантом объективности и непредвзятости в своих аналитических работах, что порой является важным аргументом при общении с третьими лицами – банками, инвесторами, подрядчиками.
- Опыт работы над проектами коммерческой недвижимости. Этот опыт складывается не только из опыта самой компании, но и из опыта её сотрудников, отметившихся в ряде знаковых проектов ещё до прихода в **WELHOME**.
- Знание сегмента торговых и торгово-развлекательных центров, построенного на ежедневной работе специалистов компании **WELHOME** с арендаторами и покупателями торговой недвижимости, знании их потребностей и предпочтений.
- Гибкая политика управления стоимостью проекта в компании **WELHOME**, которую возможно осуществлять посредством изменения содержания услуг.

КОНТАКТЫ

Адрес: 119017, Москва, Большая Ордынка, дом 40, стр. 4, офис 311

www.welhome.ru - продажа, аренда недвижимости

www.consultestate.ru - консалтинг и аналитика

Телефон: +7 [495] 221-33-15

