

WELHOME

REAL ESTATE CONSULTING

**ПАКЕТ КОНСАЛТИНГОВЫХ
УСЛУГ**

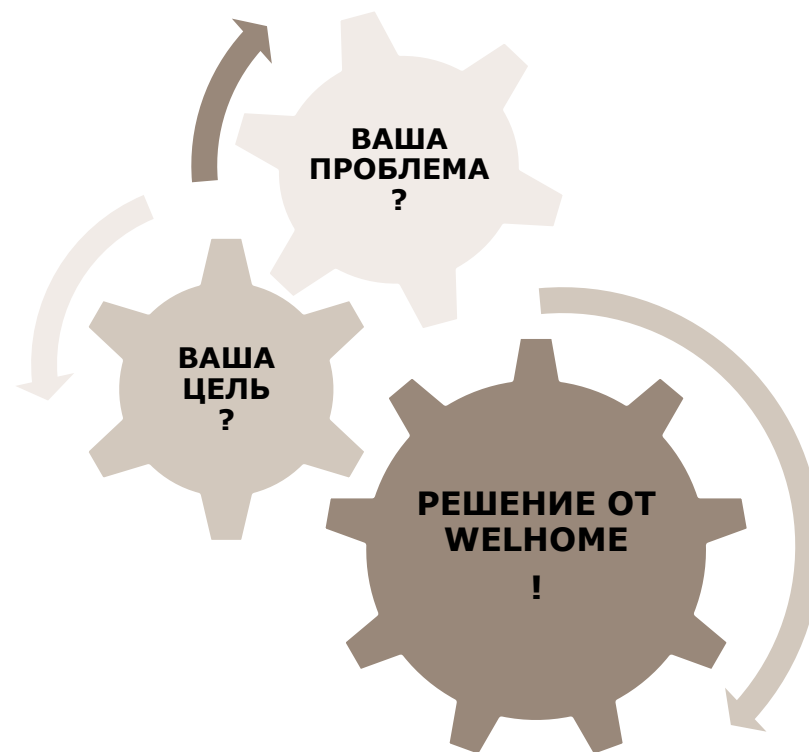
**РЕКОНЦЕПЦИЯ
ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ**

www.welhome.ru
www.consultestate.ru

Служба проектного консалтинга и аналитики WELHOME предлагает экономически обоснованное решение – **ПАКЕТ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ** по реконцепции торговых площадей.

ПАКЕТ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ – это ряд поступательных действий, направленный на решение актуальных для Вас вопросов по рынку торговой недвижимости.

Мы готовы решить весь перечень задач, связанных с повышением эффективности Ваших торговых площадей.



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

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

Причина

НЕЭФФЕКТИВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ

- Неправильное определение целевых групп
- Неправильное позиционирование
- Ошибки зонирования
- Неэффективное продвижение
- Устаревшая концепция

РЕШЕНИЕ 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 «СТОЛИЦА», г. МОСКВА

До реконцепции



Работы в рамках реконцепции

- Общая площадь – 13 500 кв. м
- Увеличение общей и арендной площади
- Изменение внутреннего зонирования
- Смена пула арендаторов
- Отделка фасада

После реконцепции



ТРЦ «ФИЕСТА», г. ЧЕЛЯБИНСК

До реконцепции



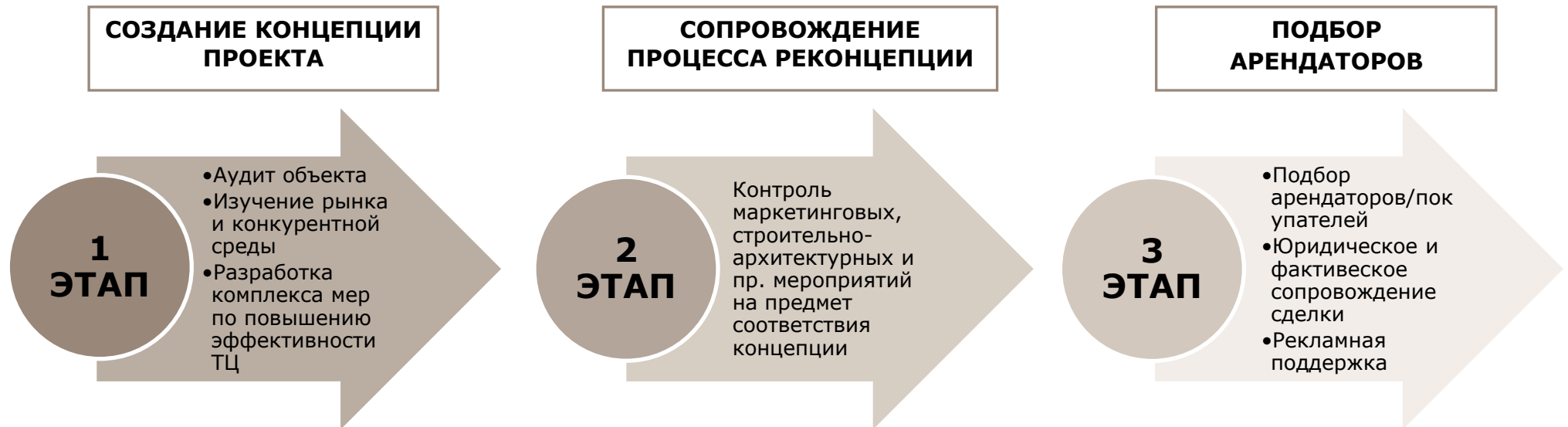
Работы в рамках реконцепции

- Общая площадь – 86 000 кв. м
- Увеличение общей и арендной площади
- Изменение внутреннего зонирования
- Смена пула арендаторов
- Отделка фасада
- Строительство дополнительной парковки

После реконцепции



ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА



1 ЭТАП. СОЗДАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТА:

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.

2 ЭТАП. 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.



WELHOME, LTD.

www.welhome.ru
www.consultestate.ru

3 ЭТАП. 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

Привлечение 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

ПРИМЕР ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКОНЦЕПЦИИ



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, построенное на ежедневной работе специалистов компании **WELHOME** с арендаторами и покупателями торговой недвижимости, понимание их потребностей и предпочтений.
- Гибкая политика управления стоимостью проекта в компании **WELHOME**, которую возможно осуществлять посредством изменения содержания услуг.



WELHOME, LTD.

www.welhome.ru
www.consultestate.ru

КОНТАКТЫ

119017, МОСКВА
УЛ. Б. ОРДЫНКА, 40, СТР. 4,
БЦ ЛЕГИОН I, ОФИС 311

(+7 495) 221-33-15

welhome@welhome.ru
consult@consultestate.ru

