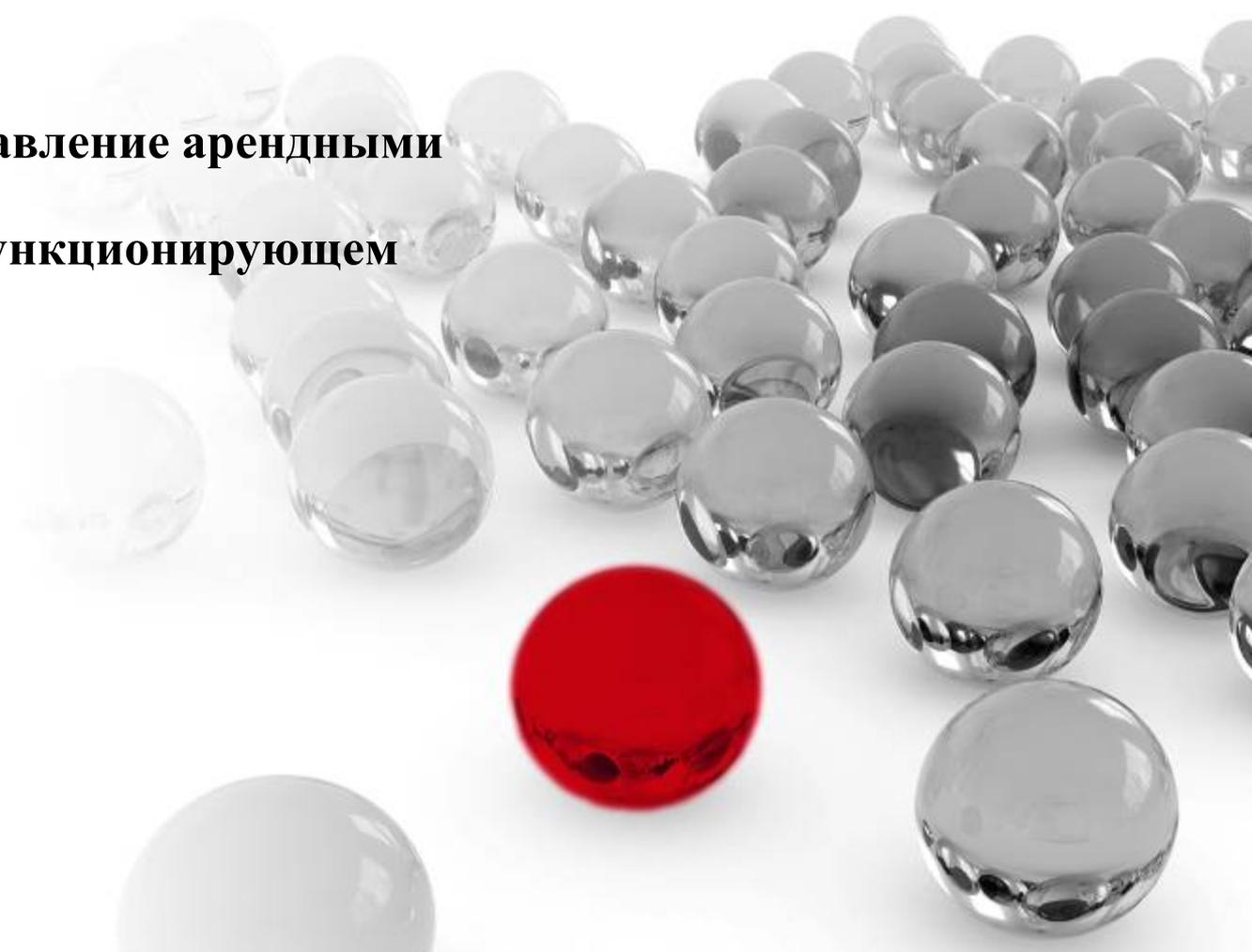




**Эффективное управление арендными
отношениями в функционирующем
торговом центре**

Февраль, 2015



Цели аренды

- Оптимальное зонирование, нарезка и распределение площадей
- Оптимальный размер помещений
- Хороший состав арендаторов, сильные якоря
- Качественный Арендатор
- Оптимальное размещение Арендаторов
- Оптимальные условия Аренды
- Оптимальный ценовой уровень
- Максимальная доходность
- Минимизация расходов

Управление арендой:



Эффективное управление арендой и программами проведения аудита является краеугольным камнем стратегического планирования и управления портфелем недвижимости. При отсутствии эффективного управления, способность эффективно отслеживать, планировать, реагировать и адаптировать корпоративный портфель недвижимости с изменениями в стратегии основного бизнеса становится невозможным.

Управление арендой включает

- Отслеживание ключевых дат
- Постоянный контроль поступлений и затрат
- Управление дебиторской и кредиторской задолженностью
- Отслеживание периодов индексации, сроков договоров, необходимость замены/ ротации арендаторов
- Проверка операционных расходов
- Планирование
- Ежемесячная, ежеквартальная и годовая отчетность
- Бюджетирование, контроль и анализ исполнения бюджетов

Инвестиционные ожидания

1. Увеличение аренды

- a. Индексация
- b. Ре-лизинг
- c. 100% заполняемость

2. Дополнительный доход

- a. Генерирование оборотной платы
- b. Рекламный доход
- c. Аренда на Неарендуемых площадях
- d. Система основных денежных потоков

3. Идеальный актив на выходе

- a. Максимальная доходность
- b. Оптимизированные расходы
- c. Перекрываемые сроки договоров аренды
- d. Наилучшее управление (прозрачность, эффективность, сильная узнаваемость бренда, четкая отчетность, высококачественные услуги)

Ожидания Арендаторов

1. Успех бизнеса

- a. Максимизация доходов
- b. Минимизация изменений
- c. Доверие и Партнерские взаимоотношения
- d. Гибкость Арендодателя
- e. Прозрачность
- f. Информированность о показателях в своей категории
- g. Партнерские взаимоотношения
- h. Долгосрочность проекта
- i. Вовлеченность в маркетинговые активности без дополнительных затрат
- j. Консультационная помощь/ тренинг (мерчандайзинг, искусство продаж, HR и т.д.)

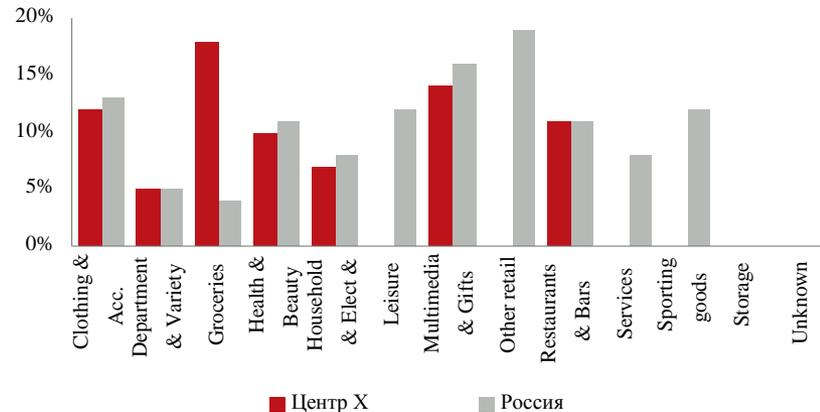
Основные показатели успешности ТРЦ

- **Посещаемость**
- **Продажи на человека**
- **Средневзвешенный показатель доступности**
- Лояльность / повторяющиеся посещения
- Средний чек
- Среднее время пребывания в ТРЦ
- Последнее, но не менее важное: NOI (чистый операционный доход)

Управление ТЦ

Ритейл интеллект / Оценка эффективности деятельности

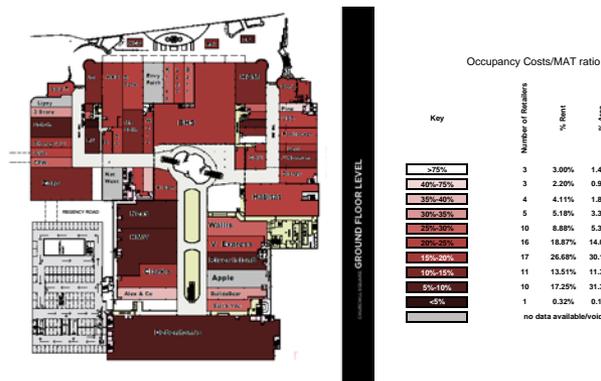
Соотношение АП и уровня продаж по ритейл категориям



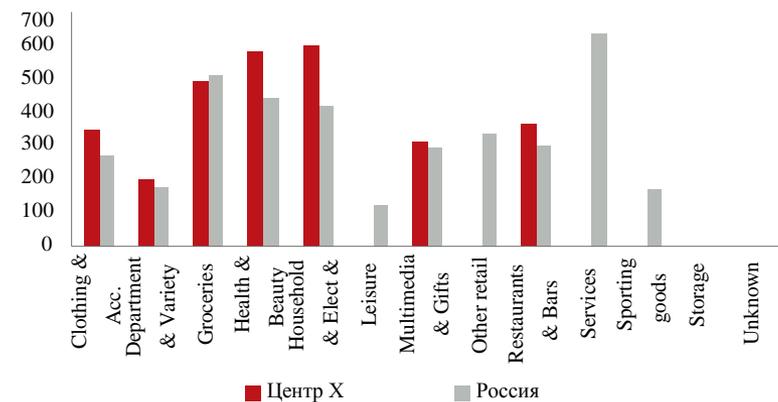
Ежемесячные отчеты о финансовых показателях ритейлеров и их рейтинге

	Actual		Use for the forecast			
	Month	Year to Date	Month	%	Month	Year to Date
Overall Summary						
Overall Turnover	€11,907,026	€11,747,880	+1.50%	+1.90%	+0.6%	+1,075,024
Multi-Category Summary						
Clothing and Accessories	€8,214,202	€1,412,875	-1.32%	-1.8%	1.8%	€1,671,763
Electronics, Home and Lifestyle Goods	€1,280,428	€1,207,276	-0.56%	-0.4%	-0.4%	-€52,021
Food and Beverage	€2,404,153	€1,402,208	-0.39%	-0.2%	1.6%	€1,412,000
Household, Electrical and Services	€1,612,000	€2,311,218	+0.5%	+1.3%	7.2%	€281,453
Multi-Brand C&A	€1,412,000	€1,311,218	+0.5%	+0.7%	1.2%	€221,021
RETAILERS BY	€1,222,019	€1,422,019	-2.24%	-1.1%	-1.6%	-€1,222,019
Overall Retail						
Monthly and Cumulative Score	10000	10000	+0.0%	+0.0%	+0.0%	+0.0%
For Risk Group						
Monthly and Cumulative Score	11425	22201	2.25%	26.0%	1.26%	17425

Использование планов в сравнительном анализе



Товарооборот / кв.м по ритейл категориям



Регулирование отношений

❑ Договор аренды.

- Коммерческая и правовая основа.

❑ Управление недвижимостью.

- Постоянное взаимодействие с арендаторами.
- Поддержание количества сданных помещений на высоком уровне и эффективного состава Арендаторов
- Обеспечение комфорта пребывания в ТРЦ.
- Мероприятия, нацеленные на увеличение продаж арендаторов, привлечения максимального количества посетителей целевой аудитории, управление потоками посетителей, увеличение эффективности деятельности ТРЦ.
- Вовлечение арендаторов.
- Оптимизация операционных расходов
- Эффективная маркетинговая стратегия.

Риск Менеджмент

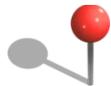
- ✓ Ведение переговоров по договорам аренды,
- ✓ Эффективный сбор дебиторской задолженности,
- ✓ Анализ и увеличение продаж арендаторов,
- ✓ Программа по удержанию Арендаторов, в том числе:
 - Обеспечение комфортного пребывания арендаторов в ТРЦ;
 - Достижение лучших показателей бизнеса арендаторов (мерчандайзинг, ассортимент, обслуживание, персонал)
- ✓ Стратегии устойчивости и стабильности Арендаторов,
- ✓ Управление стратегией лизинга.





Спасибо!

Контакты



Елена Кислицына

Директор по организации управления
Отдел управления торговой недвижимостью

Россия, Москва

Летниковская 2, стр.1

тел.: +7 495 737 8000

ф.: +7 495 737 8011

моб.: +7 903 729 8413

elena.kislitsyna@eu.jll.com

