



**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.)

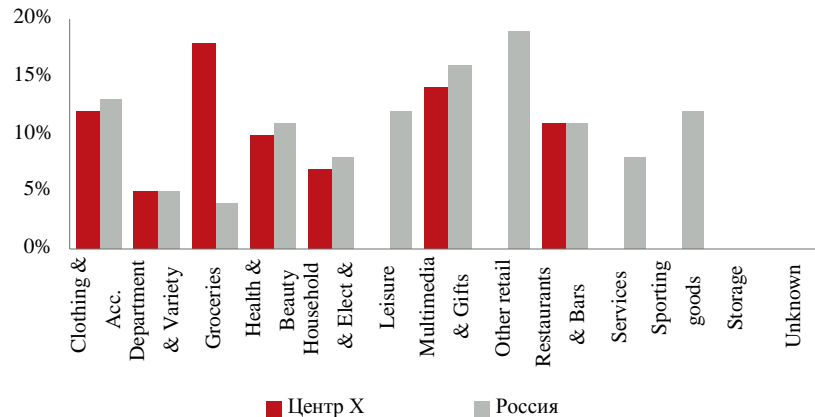
# Основные показатели успешности ТРЦ

- **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

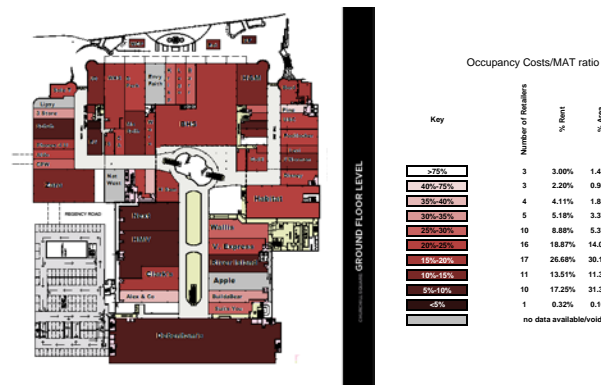
### Соотношение АП и уровня продаж по ритейл категориям



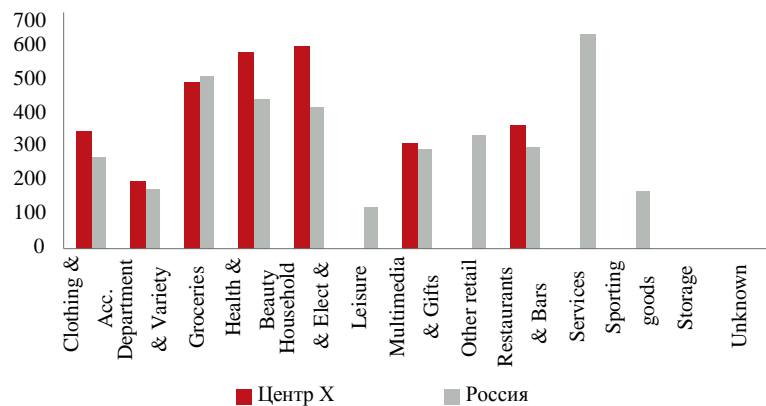
### Ежемесячные отчеты о финансовых показателях ритейлеров и их рейтинге

	Actual		Use for the forecast			
	Month	Year to Date	Month	%	Month	Year to Date
<b>Overall Summary</b>						
Overall Turnover	€11,907,026	€11,747,880	-1.36%	€1,060,046	0.61%	€1,070,046
<b>Multi-Category Summary</b>						
Clothing and Accessories	€8,214,202	€1,412,875	-1.32%	€186,871	1.6%	€187,193
Electronics, Home and Lifestyle Goods	€1,280,428	€1,207,176	-6.09%	€124,236	-6.49%	€126,291
Food and Beverage	€2,404,153	€1,462,308	-6.09%	€1,211,101	1.6%	€1,410,101
Household, Electrical and Services	€1,614,200	€2,261,298	6.01%	€114,100	7.26%	€261,400
Multi-Brand C&A	€1,414,000	€1,311,200	-6.9%	€167,145	1.2%	€167,145
RETAILERS BY DAY	€4,222,019	€2,422,019	-2.39%	€1,111,281	-1.62%	€1,120,281
<b>Overall Retailer</b>						
Retailer and Comparable Index	10000	11000	+10%	+10%	+10%	+10%
<b>For Retail Group</b>						
Retailer and Comparable Group	1140%	2200%	2.20%	261%	1.26%	174%

### 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

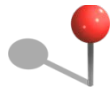
- ✓ Ведение переговоров по договорам аренды,
- ✓ Эффективный сбор дебиторской задолженности,
- ✓ Анализ и увеличение продаж арендаторов,
- ✓ Программа по удержанию Арендаторов, в том числе:
  - Обеспечение комфортного пребывания арендаторов в ТРЦ;
  - Достижение лучших показателей бизнеса арендаторов (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](mailto:elena.kislitsyna@eu.jll.com)

