



# **ПРОБЛЕМЫ В ТРЦ ДО И В ПЕРВОЕ ВРЕМЯ ПОСЛЕ ЕГО ЗАПУСКА ГЛАЗАМИ БРОКЕРА**

Михаил Рогожин

**CBRE**



# ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ АРЕНДАТОРЫ

- Несвоевременное получение помещений под отделку, либо получение их в виде, **не соответствующем договору**
- Отсутствие необходимых **коммунальных услуг** (иной раз даже после открытия проекта)
- Высокие арендные **ставки**
- Сложности в **оперативности решений** вопросов с девелопером
- Неудовлетворительная **маркетинговая политика**
- **Долгая раскручиваемость – слабая проходимость – низкие обороты**
- Трудности в заключении **основных** договоров аренды

# ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ

- Отсутствие опыта
- Отсутствие/низкая квалификация специалистов
- Отставание от графика строительства и введения в эксплуатацию объекта, задержки в получении Акта Ввода
- Сложности в установлении партнерских отношений с арендаторами
- Самостоятельная разработка концепции проекта без привлечения консультантов и, как следствие, ошибки
- Необходимость налаживания маркетинговой политики, ее грамотность и регулярное финансирование

# ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ АГЕНТЫ

---

- Привлечение клиентов в **сложные** проекты, особенно в условиях сильной конкурентной среды
- Выстраивание **качественных отношений** между арендодателями и арендаторами
- **Низкая оперативность** принятия решений со стороны девелопера, его неготовность менять приоритеты при необходимости;
- Корректное видение собственником не предельно достижимого, а **реально рабочего бюджета**
- Определение качественного состава проекта и его покупательской **целевой аудитории**

# РОЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

---

## Что же это такое: Эффективное управление?

- Чистота, уют и безопасность в Проекте
- «Ажур» в финансовых отношениях с арендаторами
- Формирование у целевой аудитории **правильного и позитивного имиджа** Проекта, **инициирование и контроль** за маркетинговыми и прочими акциями
- Умение **слушать и слышать** своего покупателя и арендатора;
- **Постоянное развитие** проекта, как в плане сервиса, так и в плане наполнения новыми интересными марками;
- Умение **быстро реагировать** на изменяющиеся со временем реалии ритейла

Все хотят работать в **ПОПУЛЯРНЫХ** и **УСПЕШНЫХ** ТРЦ.

Надо лишь правильно его **СОЗДАТЬ** и хорошо им **УПРАВЛЯТЬ**.

Чтобы был доволен и **СОБСТВЕННИК**, и **АРЕНДАТОРЫ**, и **ПОКУПАТЕЛИ**.

У рынка надо **УЧИТЬСЯ. КАЖДЫЙ ДЕНЬ!**

Спасибо за внимание!

