

Аналитика

Инвестиционный  
консалтинг

Менеджмент

Исследования



**Реконцепция торговых центров и работа с "неторговыми"  
арендаторами.  
Влияние брокера-консультанта на концепцию комплекса и  
его ликвидность**

Геомаркетинг

Управление

Консалтинг

Брокеридж

Девелопмент

# ЧТО БУДЕТ С СЕГМЕНТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ



ЖИЛЬЕ/КОТ/ИНФРАСТРУКТУРА



-10%/+10%



- 15-30%

ЗАГОРОДНОЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ



+10%

## ТРАНСФОРМАЦИЯ И СОЗДАНИЕ НОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ

СПРОС: ЦЕНТРЫ ЖИЗНИ, МФК, ЛОГИСТИКА И ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ, ДАТАЦЕНТРЫ, ГИБКИЕ ФОРМАТЫ

- 10-30%



ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ

+10-20%



+10-20%



ЦЕНТРЫ ЗДОРОВЬЯ, СПОРТА, ЭКО-КУРОРТЫ

# ТРАНСФОРМАЦИЯ ПАРАДИГМ



ВРЕМЯ - УДАЛЕНКА

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

ЗДОРОВЬЕ

БИОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

САМОРЕАЛИЗАЦИЯ

ОБРАЗОВАНИЕ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

РАЗУМНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

ЦЕННОСТЬ РЕСУРСОВ

ШЕРИНГ

*Новые нормы*

## Универсальные здания



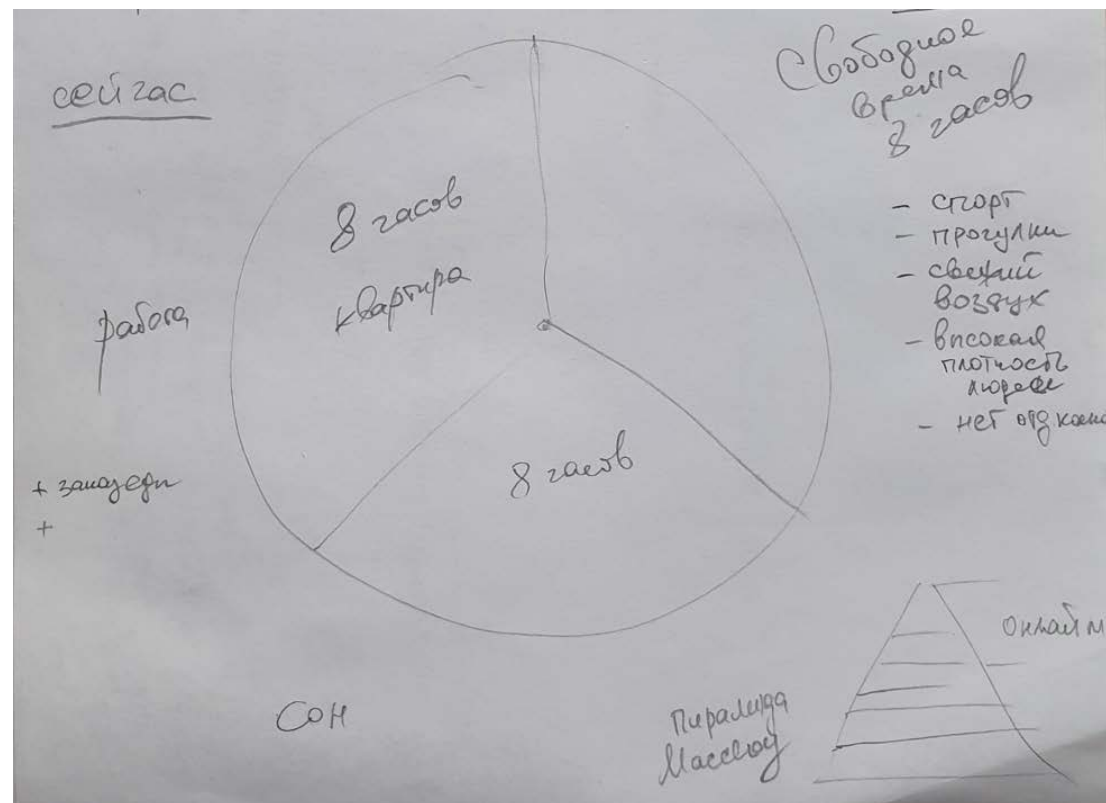
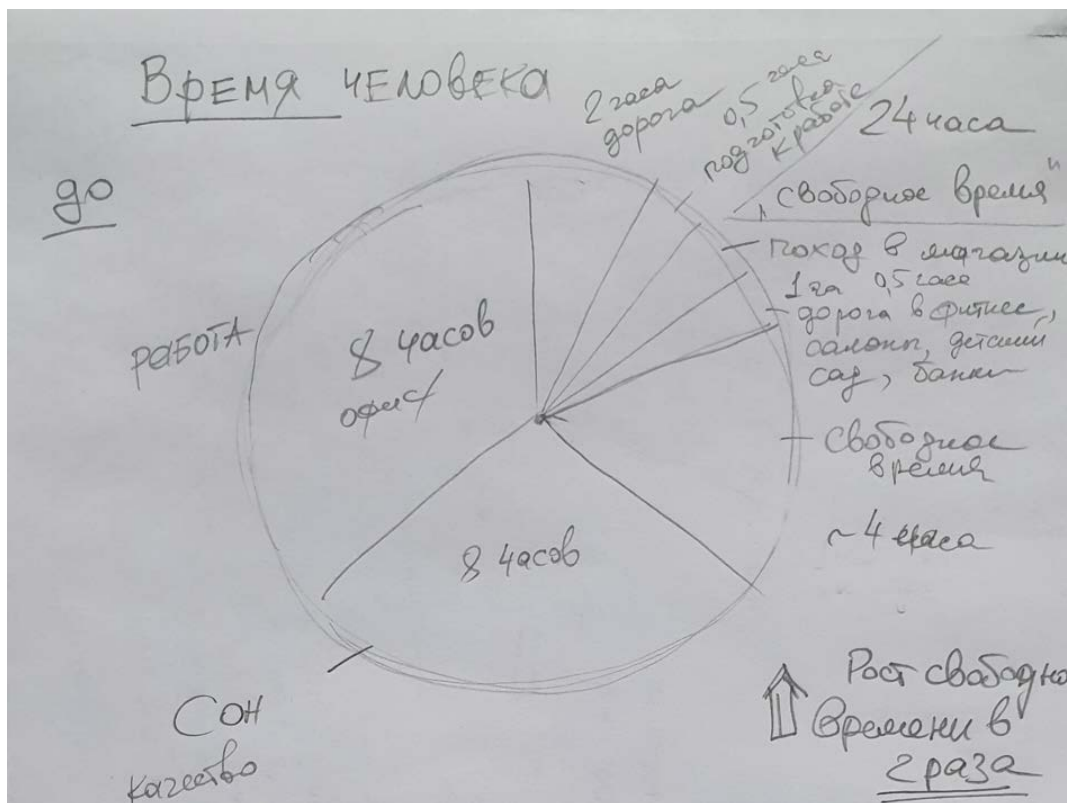
**Здание универсальное, которое может менять функциональную нагрузку в зависимости от спроса: Офис, апартаменты, квартира, отель, ритейл.**



## УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ

ДО

СЕЙЧАС



СЕЙЧАС

БУДУЩЕЕ

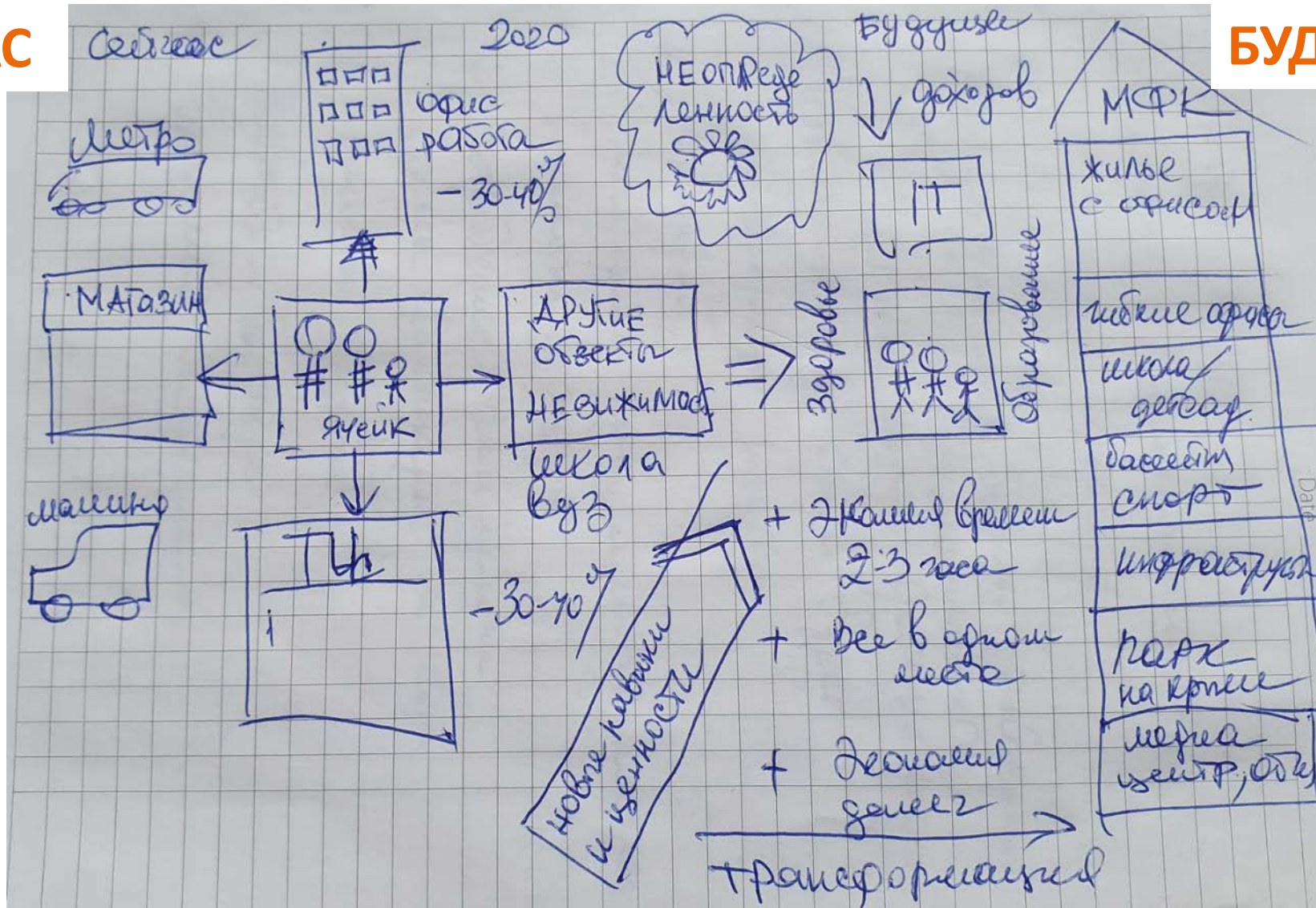
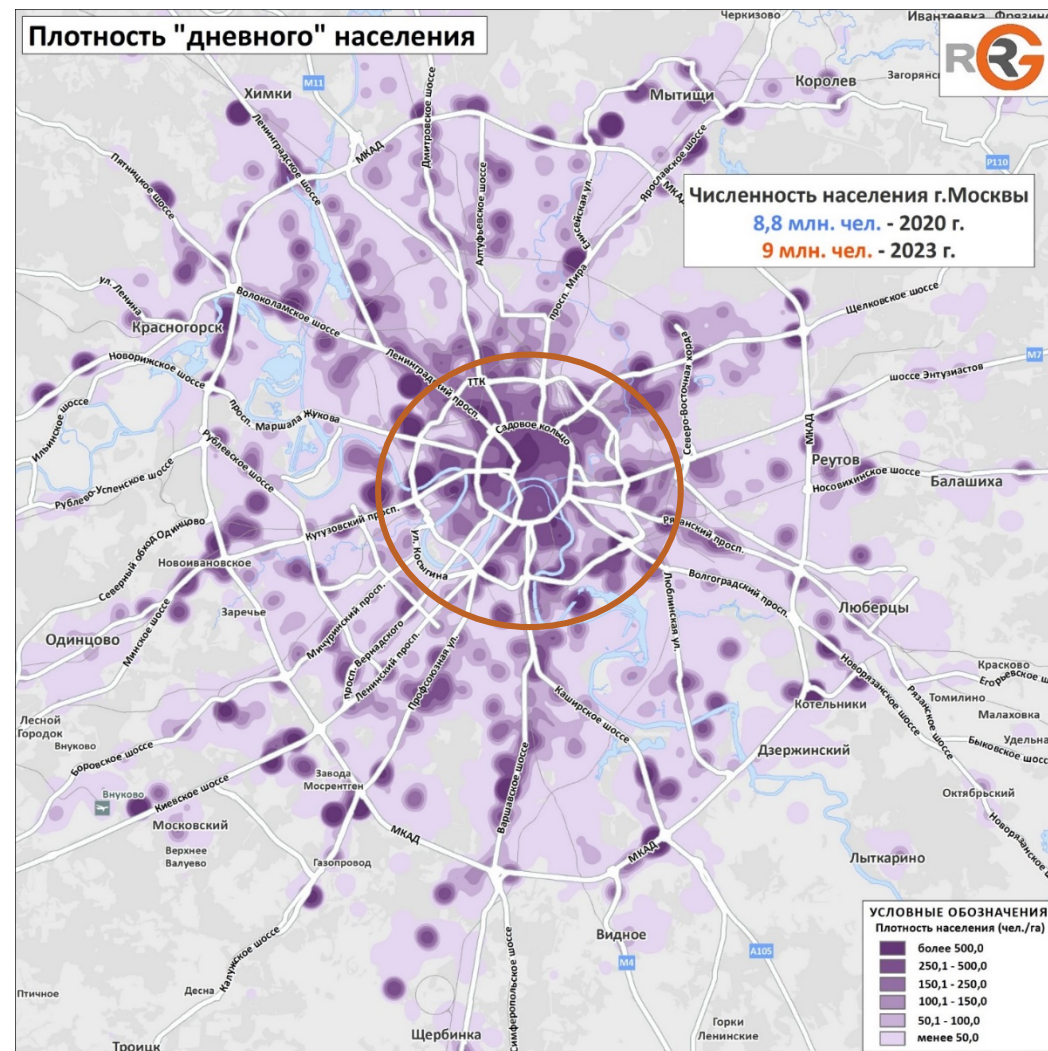
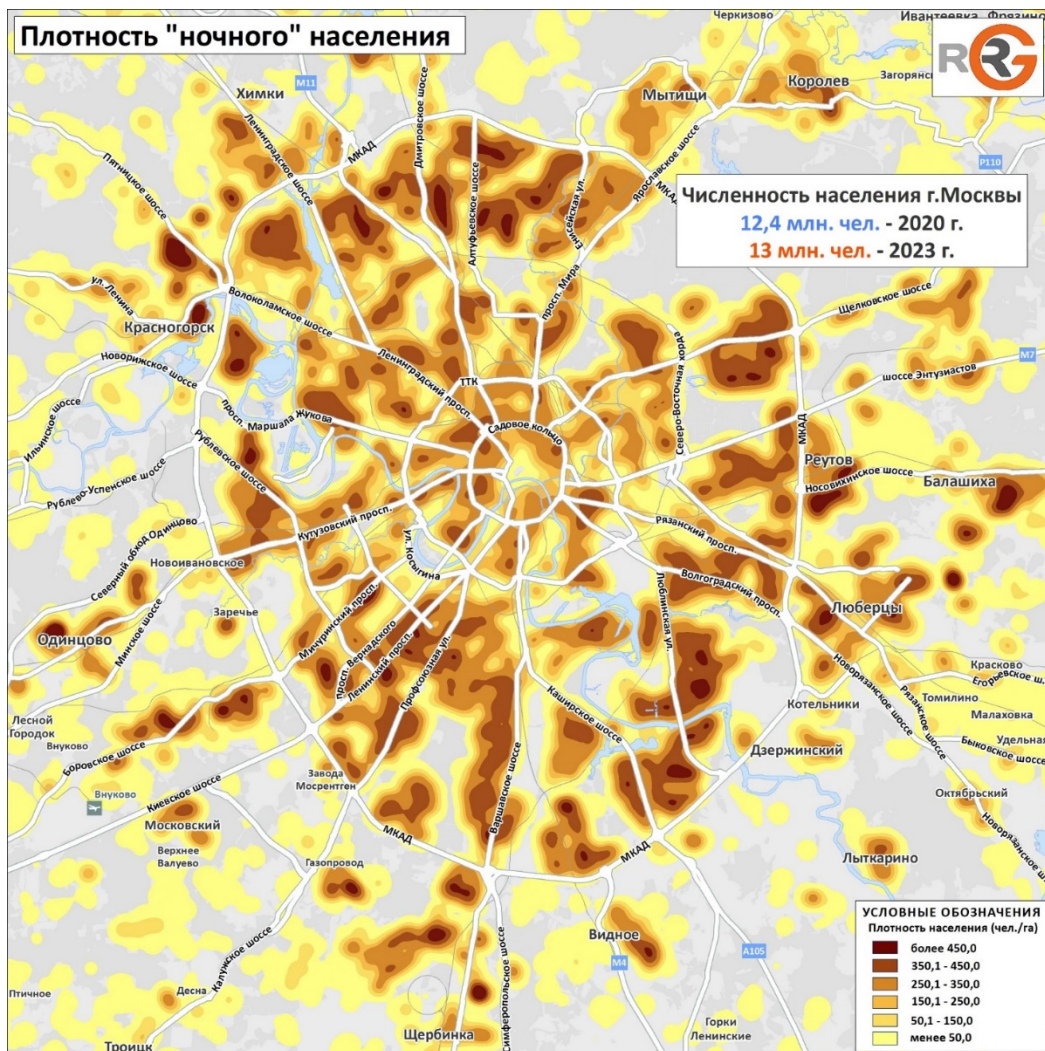


Рисунок от 20 марта

# Дневное и ночное население



Дневное население в центре около 5 млн человек, ночное около 1 млн. До карантина

## ЧЕЛОВЕК VS УДАЛЕННАЯ РАБОТА

**НРАВИТСЯ**



**НЕ НРАВИТСЯ**



86% Не нужно тратить время на дорогу	61% Не нужно тратить время на подготовку, сборы на работу	40% Нет необходимост и в официально...
	51% Сокращение транспортных расходов	39% Появилось больше времени для домашних...

54% Меньше движений	47% Отсутствие смены обстановки	42% Отвлекают члены семьи, дети
	47% Отсутствие социализации, живого общения	32% Отвлекают домашние дела

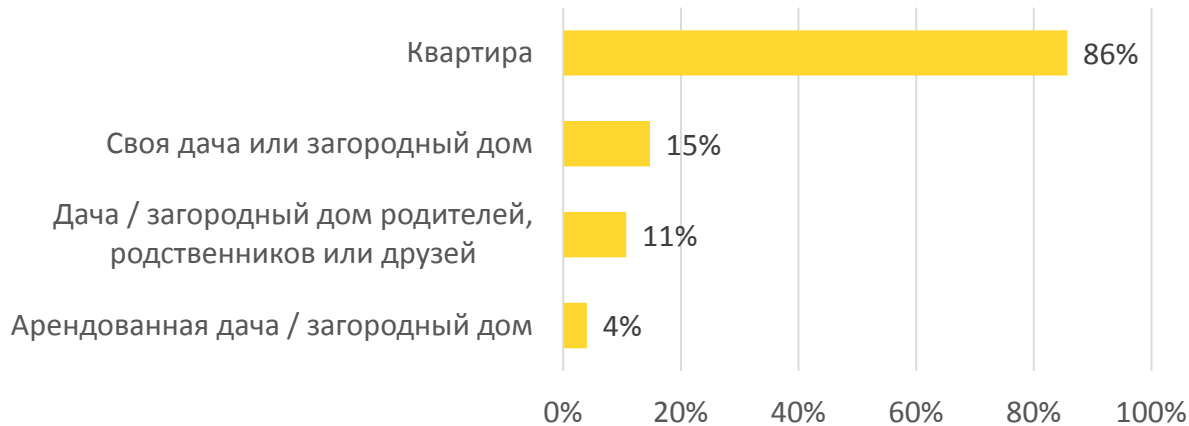
**СКОЛЬКО ?** % опрошенных рассматривают возможность удаленной работ после окончания режима самоизоляции



## Локация удаленной работы

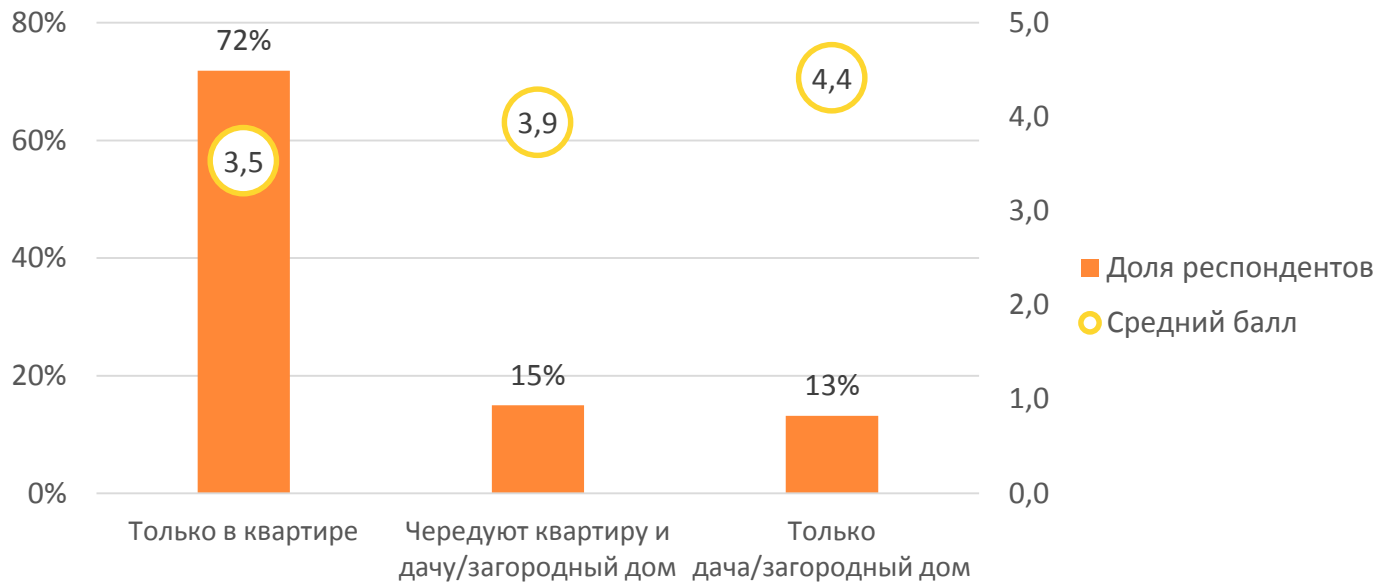
**76%** рассматривают возможность совмещения проживания и работы в дальнейшем

Откуда Вы работаете удаленно?



- ▶ При ответе на данный вопрос респонденты могли выбирать несколько вариантов ответа.
- ▶ Подавляющее большинство опрошенных (86%) работают из квартиры постоянно или часть времени.
- ▶ 4% опрошенных арендуют дачу или загородный дом, что подтверждается ростом спроса на аренду загородной недвижимости.

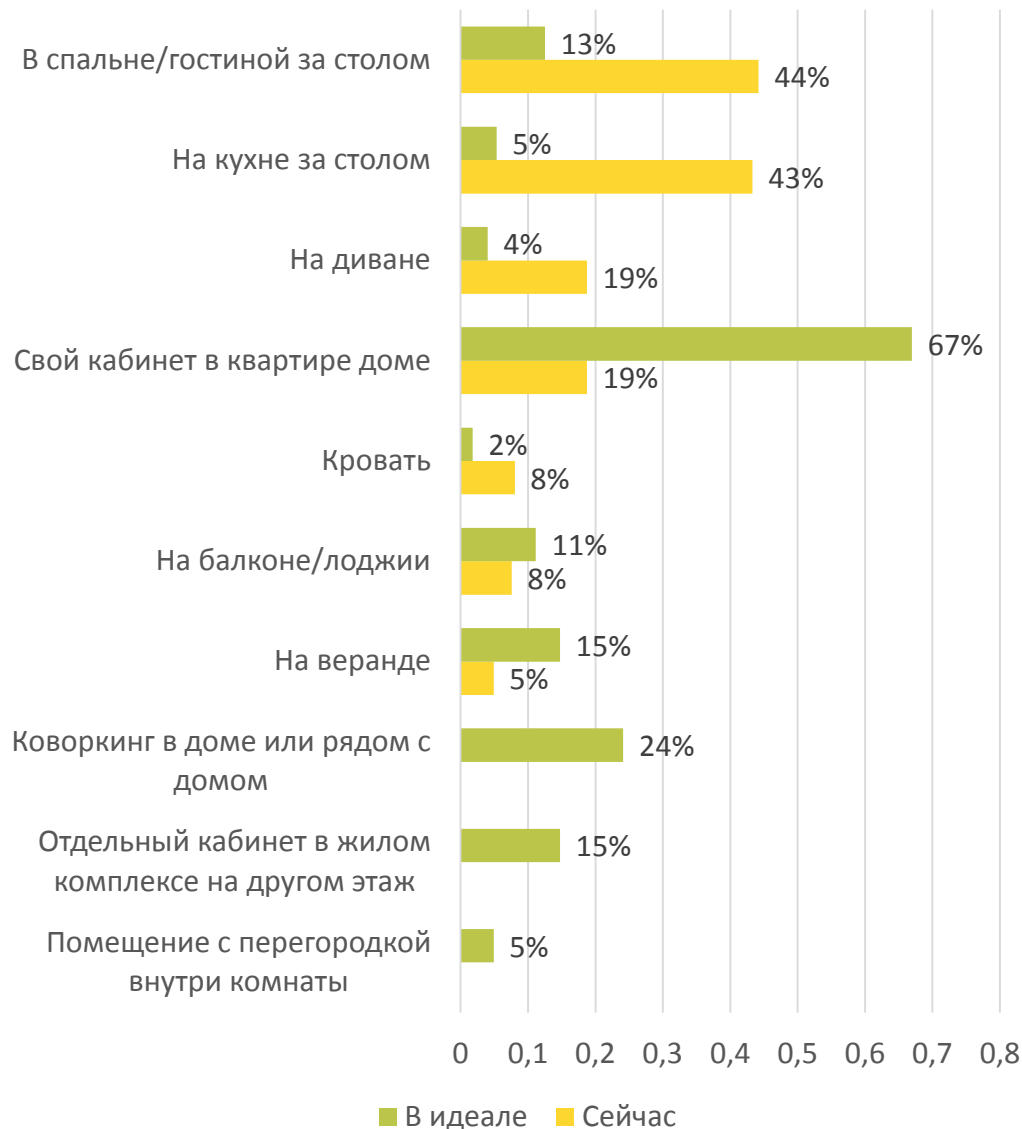
### Локация удаленной работы и удовлетворенность рабочим местом



- ▶ Более 70% работают только из квартир, при этом люди в возрасте 30-39 лет более активно работают из загорода: постоянно или частично с дачи или из загородных домов работают 32%, тогда как в возрасте 40+ таких только 23%.
- ▶ Респондентов спрашивали, насколько их устраивает их рабочее место по шкале от 1 до 5 (1 – плохо, 5 – отлично). Средний балл выше у тех, кто работает за городом постоянно или часть времени.

# Как выглядит удаленное рабочее место

Как выглядит Ваше удаленное рабочее место...

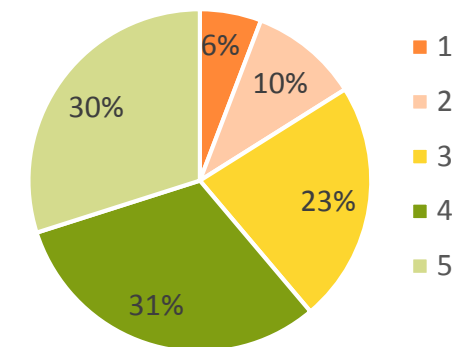


- ▶ В среднем 77% используют одно и то же рабочее место. Среди тех, кто работает в квартире, таких 83%, среди тех, кто чередует дачу и квартиру, таких только 52%.
- ▶ Остальные респонденты в основном перемещаются между 2-3 местами.
- ▶ Что касается тех, кто работает удаленно, находясь за городом, то они в основном предпочитают работать в отдельном кабинете/комнате.
- ▶ Как видно из диаграммы, в целом текущее рабочее место не соответствует тому, что респонденты видят для себя наиболее комфортным: большинство предпочли бы текущему рабочему месту отдельный кабинет в квартире или доме.

- ▶ Степень удовлетворенности зависит в том числе от разнообразия мест, где респондент может работать:

Кол-во перечисленных рабочих мест	Средний балл
1-2 места	3,7
3 и более мест	4,3

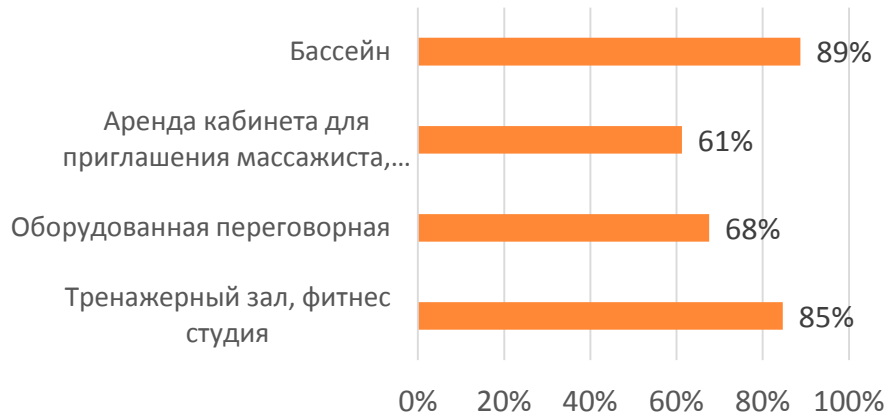
Насколько Вас устраивает Ваше удаленное рабочее место по шкале от 1 до 5



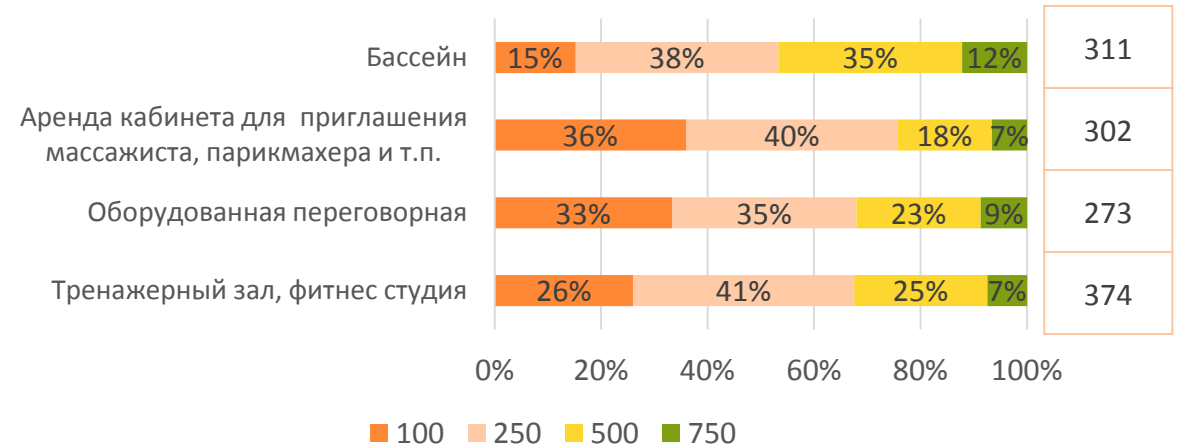
- ▶ Тех, у кого 3 и более рабочих мест только 10%
- ▶ Средний балл удовлетворенности рабочим местом по всем респондентам – 3,7.

# Готовность платить за пользование объектами инфраструктуры

Доля респондентов, готовых платить за пользование инфраструктурой



Сколько рублей в час Вы готовы заплатить за использование инфраструктуры\*



\*доля среди тех, кто заинтересован в объекте инфраструктуры

- ▶ Больше всего респондентов готовых платить за использования фитнес/тренажерного зала и бассейна.
- ▶ Наибольший средний чек у бассейна, что подтверждает потребность в данном объекте инфраструктуры.

Объект инфраструктуры	Комментарий
Тренажерный зал, фитнес студия	Меньше всех готовы платить люди до 30 лет.
Оборудованная переговорная	Меньше всех готовы платить люди до 30 лет. Мужчины готовы платить на 30% больше, чем женщины.
Аренда кабинета для приглашения массажиста, парикмахера и т.п.	Все готовы платить примерно одинаково.
Бассейн	Больше всего готовы платить респонденты старше 40 лет.

# КАКОЕ ЖИЛЬЕ ВЫБИРАЕТ ПОКОЛЕНИЕ Z (15-20 ЛЕТ)

## НЕБОЛЬШИЕ КВАРТИРЫ



комфорт и возможность объединить в жилом пространстве все доступные полезные функции

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ АГЕНТОВ / ОНЛАЙН-СДЕЛКИ



делегирование важных вопросов профессионалам, а также решение вопросов с помощью онлайн-площадок

## ЭКОЛОГИЧНОСТЬ



построенное из экологичных материалов, в котором есть возможность максимально беречь природные ресурсы

## МОБИЛЬНОСТЬ / АРЕНДА ЖИЛЬЯ



нет привязки к работе и к месту, важнее собственный комфорт и развитие

## «УМНОЕ ЖИЛЬЕ»



новые технологические решения и качественные сервисы для квартир

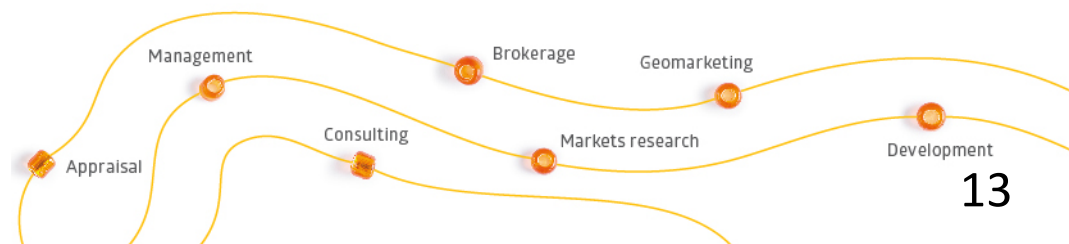
## ПОТРЕБНОСТЬ В ЖИВОМ ОБЩЕНИИ



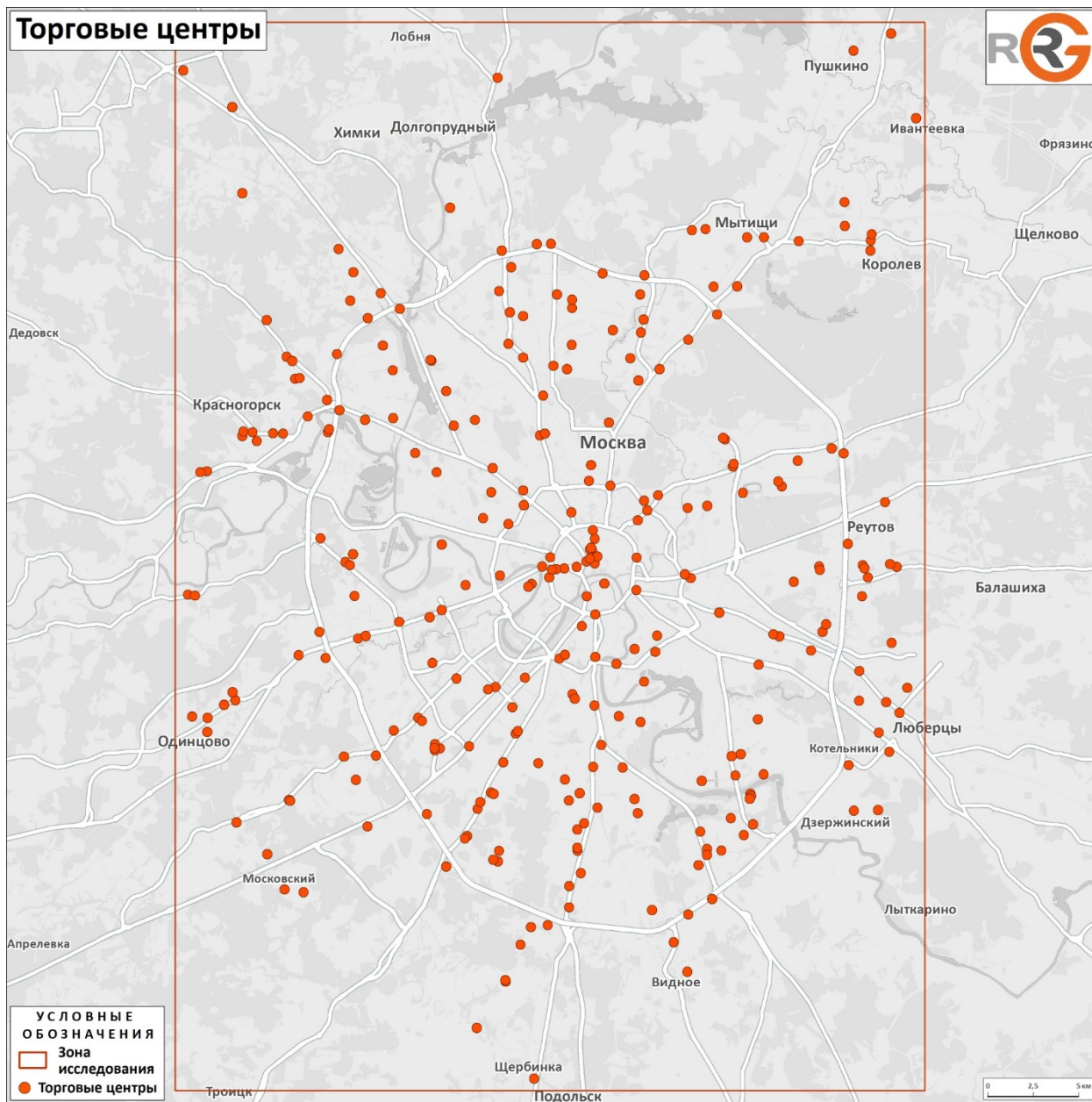
дефицит компенсируется в общественных зонах, где жители смогут проводить время вместе: общие внутренние дворы, прачечные или комнаты отдыха

# Трансформация торговых центров

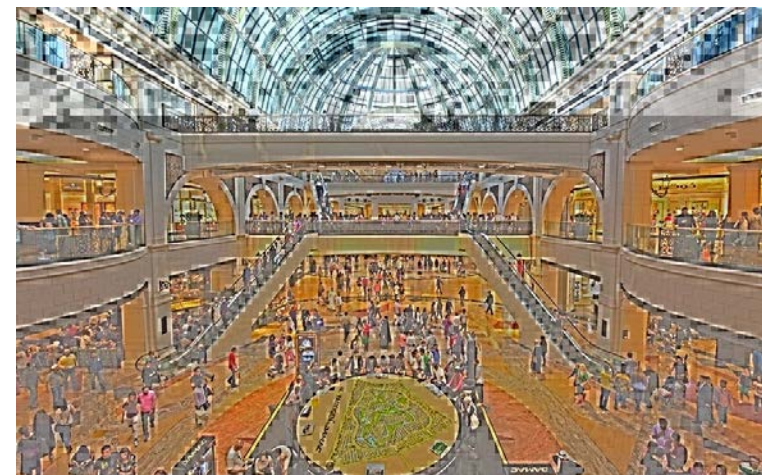
## ЧТО ЕСТЬ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР?



# Развитие рынка торговой недвижимости Москвы и ближайшей агломерации



Были рассмотрены все торговые центры Москвы и ближайшей агломерации с GLA > 5000 кв.м



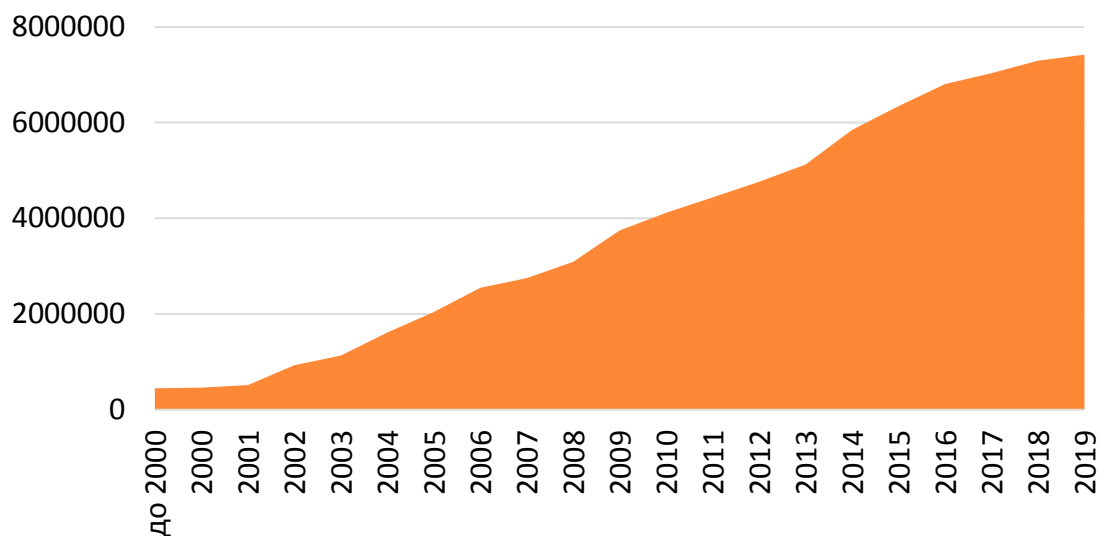
ИЛИ



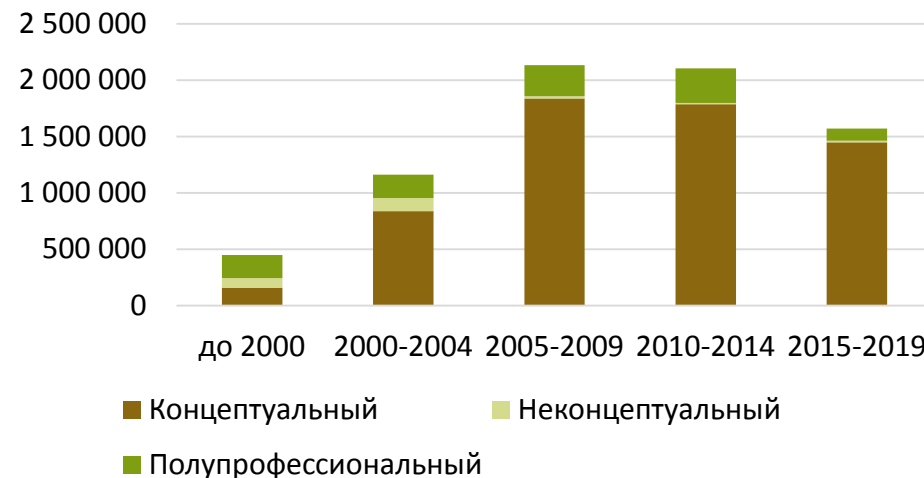
# Развитие рынка торговой недвижимости Москвы и ближайшей агломерации



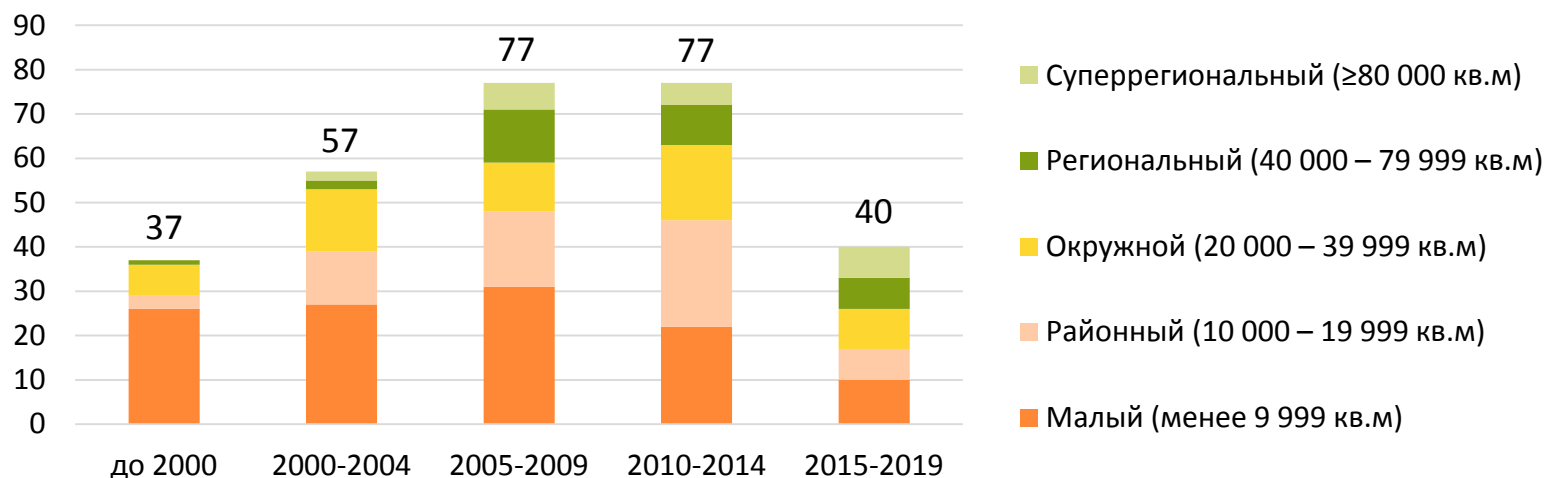
**Ввод новых торговых площадей по годам, кв.м**



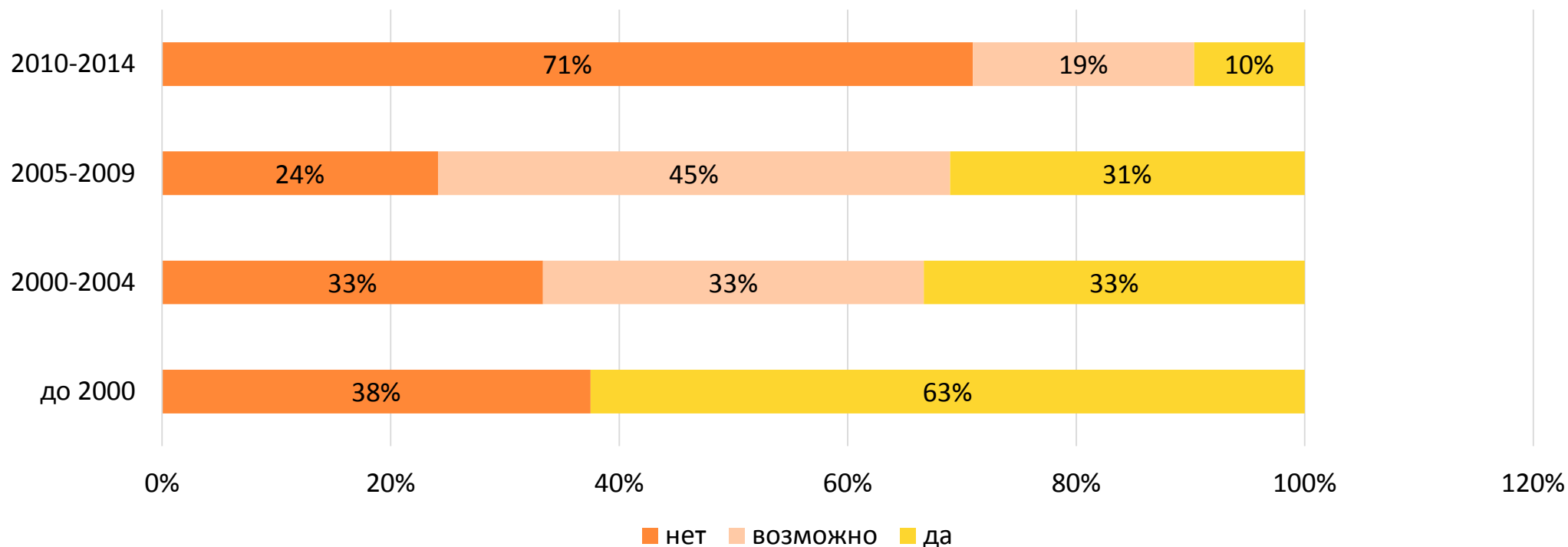
**Ввод новых торговых площадей по форматам и годам**



**Ввод торговых центров по масштабу и годам, шт.**



## Необходимость реконцепции



RRG рассмотрели необходимость реконцепции объектов с арендопригодной площадью от 20 000 кв.м, введенных до 2015 года.

Всего таких объектов в анализируемой зоне – 87.

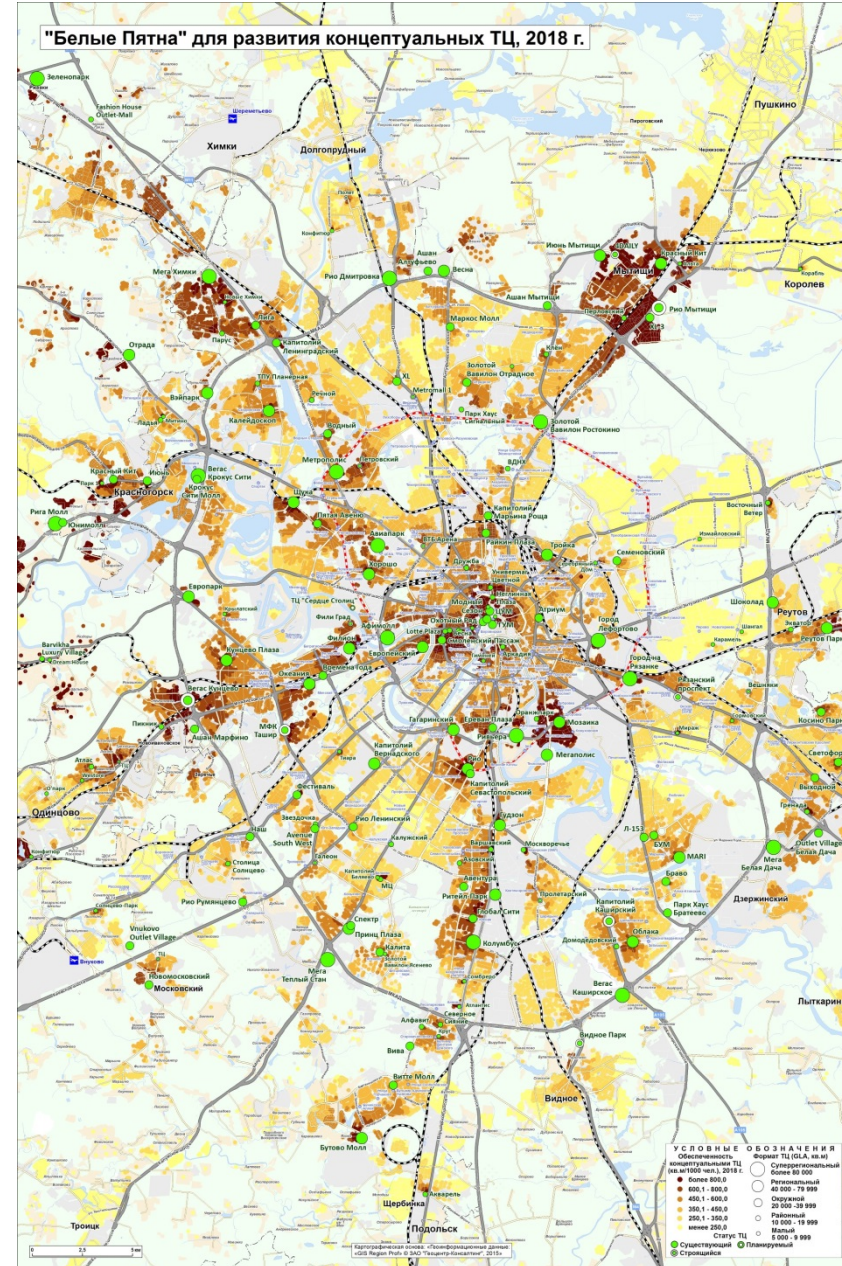
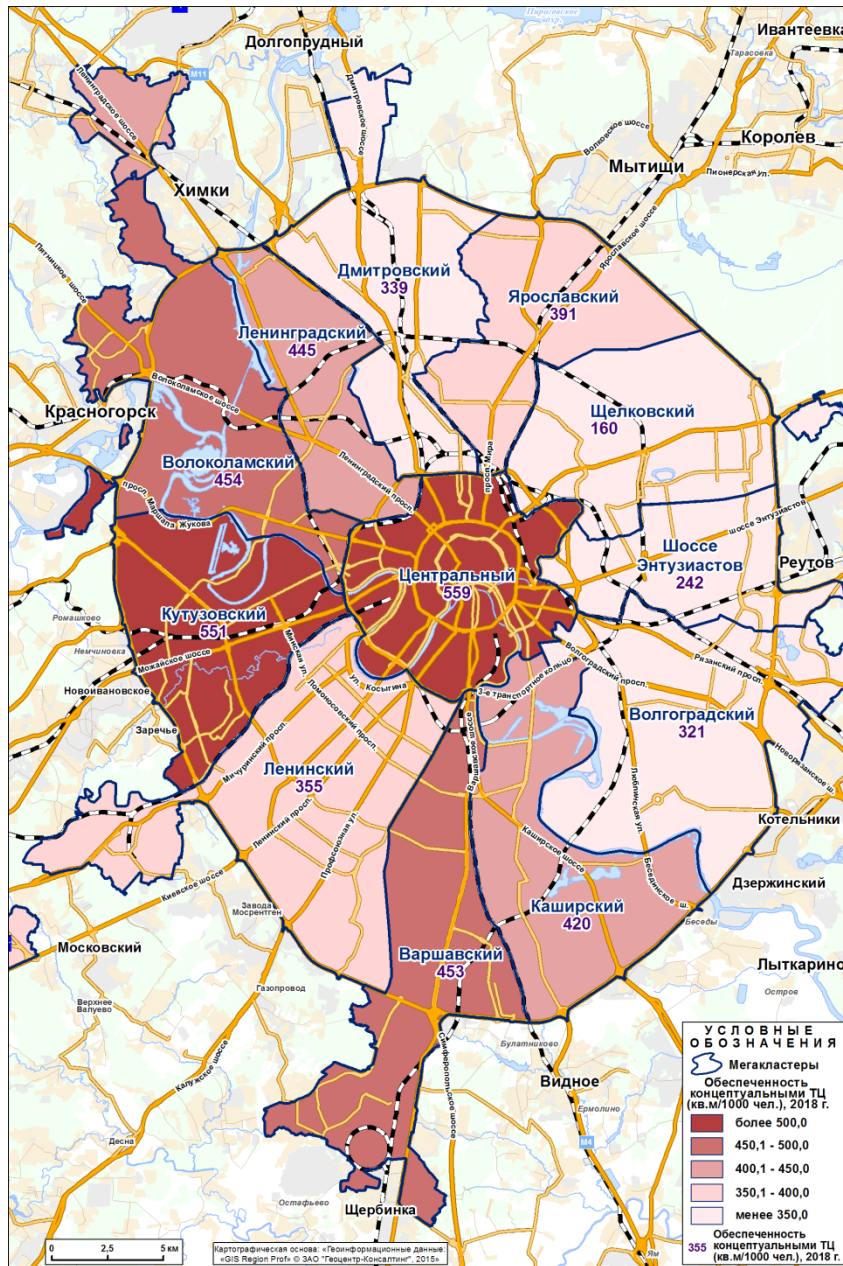
**ЗОНА РИСКА: средние торговые центры, удаленные от метро и ЦА, с периодом реализации до 2010 года**





- **Реконцепция/редевелопмент/ребрендинг в новую концепцию или специализацию**
- Склад (логистика, магазин-склад, self storage, light industrial, производство, датацентры и тд)
- Рабочие пространства (коворкинг, сервисные офисы, кабинеты, мастерские, бьюти коворкинг и т.д.)
- Универсальные залы (проведение конференций, мастер-классов, презентаций, выставок, лекций, студии, образовательные центры)
- Спортивный коворкинг (спортивные секции, сквош, танцевальные школы, йога и т.д.)
- Центры рекреации (термы, банные комплексы, капсульные отели, парк, ботанический сад, вертикальные фермы)
- Развлекательные центры по концепции платишь за время
- Медицинские центры и центры здоровья, стационар, зона биологической безопасности
- ... снести и построить МФК)

# «Белые пятна» для строительства новых торговых центров



## Роль брокера-консультанта при реконцепции ТЦ

- Проанализировать зону охвата, ЦА, потоки, окружение
- Понять каких неторговых или смежных сегментов не хватает в локации
- Изучить спрос, понять формат и технические требования
- Сформировать маркетинговую концепцию
- Сделать новые планировки
- Провести переговоры по перемещению текущих арендаторов в рамках концепции
- Сформировать новый арендный план
- Оценить потенциальные затраты на реконцепцию
- Утвердить концепцию
- Составить дорожную карту
- Реализовать проект, сделать сделки, получить комиссию и профессиональное удовольствие)

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Аналитика

Инвестиционный  
консалтинг

Менеджмент

Исследования



Денис Колокольников  
Управляющий партнер компании RRG  
Председатель Экспертного Совета  
по редевелопменту при РГУД  
+79859222941



Геомаркетинг

Управление

Консалтинг

Брокеридж

Девелопмент