

Будущее ритейла

Инфраструктура — как основа
успеха проекта

RETAIL
DAN!





ОБО МНЕ

Корытный Валентин Маркович

Сертифицированный эксперт в сфере коммерческой недвижимости.

2012-2015 — председатель государственной экзаменационной комиссии УИУ РАНХиГС.

Экс-президент Региональной Гильдии Риэлторов «Южный Урал».

ОБРАЗОВАНИЕ



Два высших образования:

- «Юриспруденция», ЧелГУ.
- «Менеджмент предприятий», УИУ РАНХиГС. Красный диплом, единственная защита на английском языке.

Дополнительное образование:

- Обучение по образовательной программе «Управление недвижимостью» от Института IREM: «Маркетинг и сдача в аренду: офисные здания»; «Управление персоналом для управляющих недвижимостью»
- Yes education centre, Великобритания.

УЧРЕДИТЕЛЬ

- 2004** ○ Агентство недвижимости «Дан-Инвест»
- 2009** Лучший молодежный предпринимательский проект в городе Челябинске
- 2014** Лучший интернет-сайт риэлторской компании России
- 2014-2016** Риэлторская компания года
- 2015** Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости, Credo
- 2016** Лучшая брокерская компания на рынке нового и строящегося жилья, Credo
- 2013** Лучший партнер по ипотечному кредитованию банка ВТБ24
- 2007** ○ СК «Дан-Строй»
- 2016** ○ «Дан-девелопмент»
- 2017** ○ «Дан-ритейл»



В новостройках нет инфраструктуры

Дом сдали, заезжают первые жители. Вот, что их встречает:



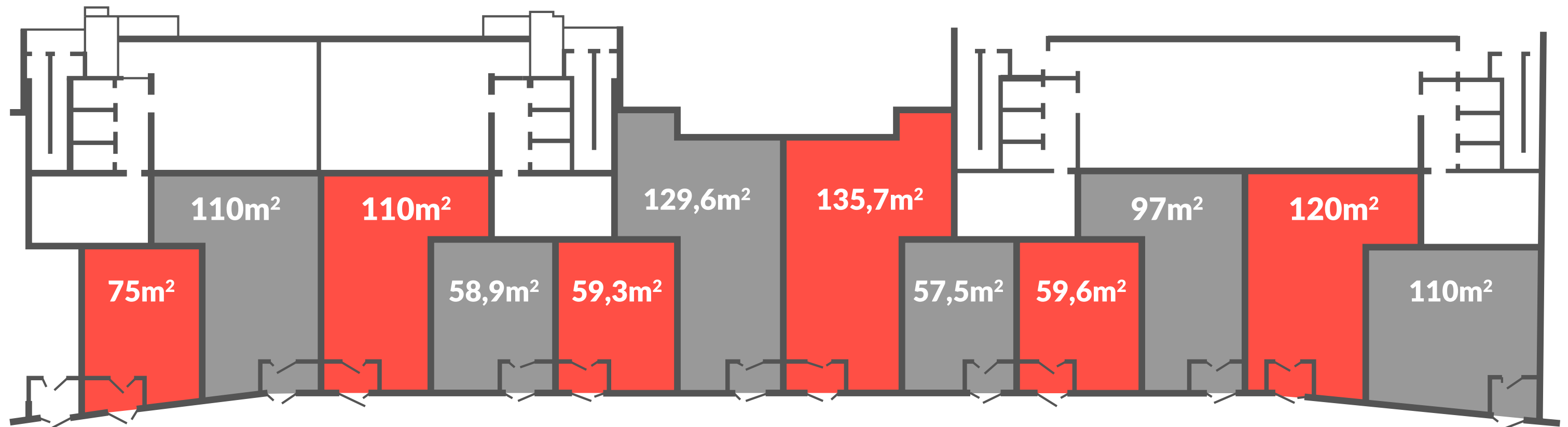
Как должно быть

Дом сдан. Заезжают первые жители и сразу идут в магазин за покупками, записываются в салоны красоты, отдают детей в секции.



ПРОЕКТИРУЕМ ПОД АРЕНДАТОРОВ

На этапе проектирования мы уже знаем, какой бизнес займет первые этажи зданий. Нарезку коммерческих помещений делаем в соответствии с тем, что им нужно.





Петр

- 33 года
- Зарплата 100 000 рублей в месяц
- Женат, есть ребенок

ПОРТРЕТ ЖИЛЬЦОВ

Нужно понимать, кто будет жить и тратить деньги в ЖК. Только так инфраструктура будет максимально удобной для жильцов, соответственно прибыльной для инвестора и застройщика.

ВОЗРАСТ

0-2 года



медцентр

- педиатрия
- ортопедия
- осмотры специалистов



аптеки



продуктовый ритейл

2-5 лет



медцентр



аптеки



беби-клубы



частные детские сады



парки развлечений



иностранные языки



продуктовый ритейл

5-7 лет



медцентр



аптеки



подготовительные курсы к школе



ОФП



иностранные языки



продуктовый ритейл

7-12 лет



медцентр



аптеки



образовательные центры



спортивные секции








иностранные языки








продуктовый ритейл

ВОЗРАСТ







12-17 лет

-  аптеки
-  продуктовый ритейл
-  автошколы
-  репетиторы
-  подготовка к вузу / ЕГЭ / дополнительное образование








18-23 года

-  бары
-  фитнес-центры
-  кинотеатры
-  аптеки
-  продуктовый ритейл

24-45 лет

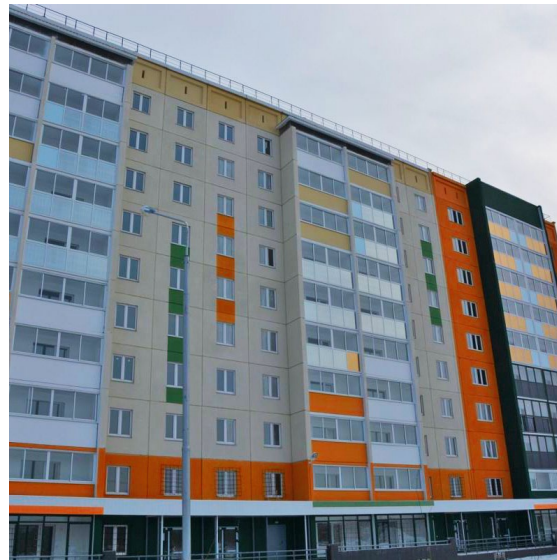
-  аптеки
-  медцентры
-  пекарни
-  беби-клубы
-  частные детские сады
-  парки развлечений
-  стоматологии
-  продуктовый ритейл

45+ лет

-  аптеки
-  медцентры
-  продуктовый ритейл
-  фитнес-центры
-  парки развлечений
-  стоматологии
-  пекарни

КЛАСС ЖИЛЬЯ

В спальном районе на окраине города бессмысленно открывать дорогой продуктовый магазин. А вот в дискаунтер ходить будут. Все зависит от концепции ЖК и достатка целевой аудитории:



Эконом



Эконом+

Повышенная
комфортность

Бизнес

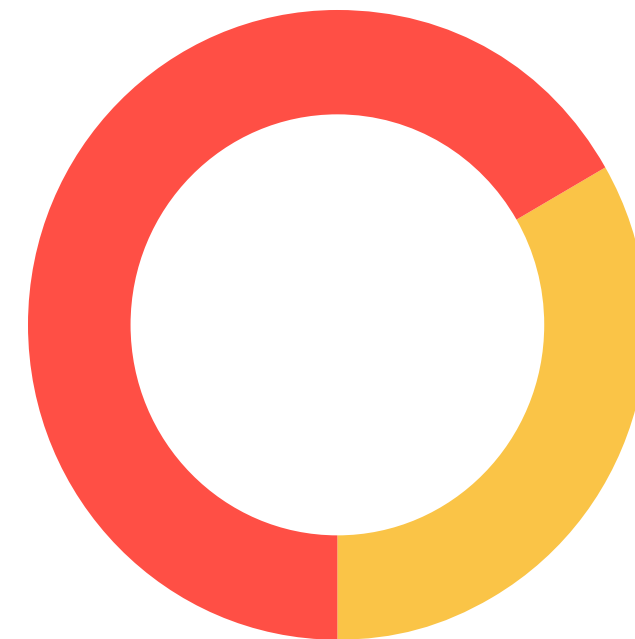


Элитное

ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

65% семей
купили квартиру
в ипотеку

Отремонтировать и обставить — тоже в кредит. В итоге, семья с доходом в **150** тысяч рублей только на кредиты тратит **50** тысяч рублей.



- — весь доход семьи
- — выплаты по кредитам

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ

50 тысяч —
это кредиты



40 тысяч —
продукты
и бытовые расходы

30 тысяч —
сбережения

30 тысяч —
парикмахерские,
фитнес-клубы,
кафе, обслуживание
автомобиля



70 тысяч всего
Наша задача — чтобы
как можно больше из
этих 70 тысяч тратились
в инфраструктуре
ЖК, а не за ее пределами.

КОЛИЧЕСТВО РАБОТАЮЩИХ И ДЕТЕЙ



У Александра и Виктории родился ребенок. Александр работает, Виктория занимается домом. Их доход на семью — **100 000** рублей. Родители могут тратить на себя **20 000** рублей.



Ребенка отдают в детский сад, Виктория выходит на работу. Доход на семью вырос до **130 000** рублей. Родители могут тратить на себя **20 000** рублей.

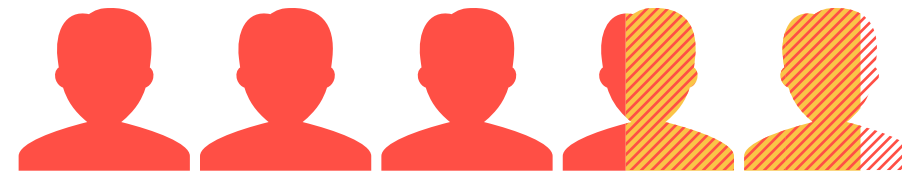


Ребенок закончил вуз, нашел работу и обеспечивает себя сам — у родителей стало еще больше свободных денег.

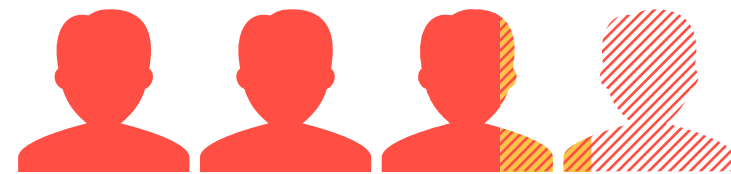
СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЖИВУЩИХ В КВАРТИРЕ



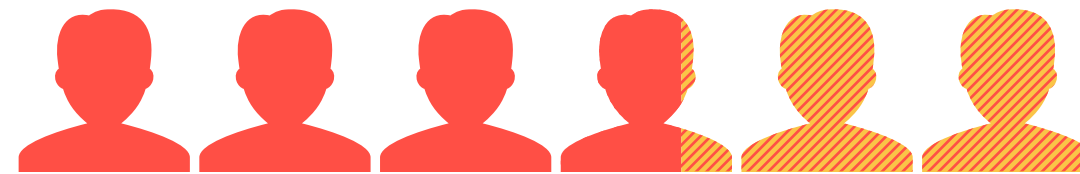
Однокомнатная — 1,7-2,2 человека



Трехкомнатная — 3,4-4,7 человека



Двухкомнатная — 2,7-3,2 человека



Четырехкомнатная — 3,7-6 человек

Как правило, в однокомнатной квартире живет:

- 1 молодой человек (мужского или женского пола)
- молодая пара
- молодая пара с ребенком
- 1 пенсионер
- пара пенсионного возраста

Если в однокомнатной квартире живет пара с ребенком, то они копят на двухкомнатную — это самое неплатежеспособное население.

МИГРАЦИЯ

В зависимости от концепции ЖК привлекаем определенную аудиторию.

- 1 — Новое поле
- 2 — Рощино
- 3 — Есаульский
- 4 — Мирный
- 5 — Кременкуль
- 6 — Кайгородово
- 7 — Малышево



ТЕПЕРЬ МЫ ЗНАЕМ, КТО БУДЕТ ЖИТЬ В ЖК



Петр, 33 года.
Работает с 10 до 20,
зарплата 150 000 рублей
в месяц.



Юлия, 31 год.
Домохозяйка, воспитывает
дочь. Тратит зарплату Петра.



Тамара Ивановна, 63 года.
Пенсионерка. Помогает Юлии
воспитывать дочь и тратит
деньги Петра.

КТО БУДЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

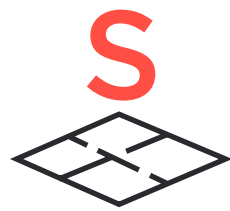


Большую часть утреннего и дневного трафика генерируют молодые мамы и бабушки. Вечерний трафик обеспечивается возвращающимися с работы мужьями.

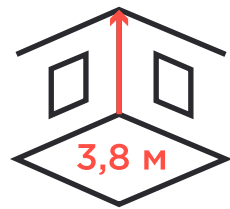
ТЕПЕРЬ – НАРЕЗАЕМ ПОМЕЩЕНИЯ ПОД РИТЕЙЛ



ОПРЕДЕЛЯЕМ ПРАВИЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОМЕЩЕНИЙ



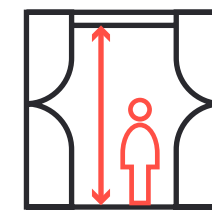
Площадь помещений



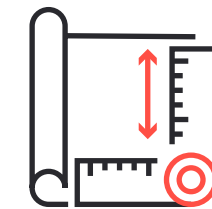
Высота потолков (3,8 м)



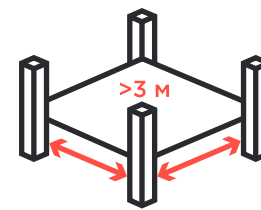
Входящая мощность
электричества (0,3 кВт/м²)



Панорамные окна



Свободная планировка



Шаг колонны не менее 3 метров

САМОЕ НЕОБХОДИМОЕ — В РАДИУСЕ 100 МЕТРОВ

Определить потребности — это полдела. Нужно спроектировать инфраструктуру так, чтобы ею пользовались. По моему опыту, человек не хочет идти дальше 100 метров. Всё, что ему нужно, должно быть рядом с местом, где он припарковался.



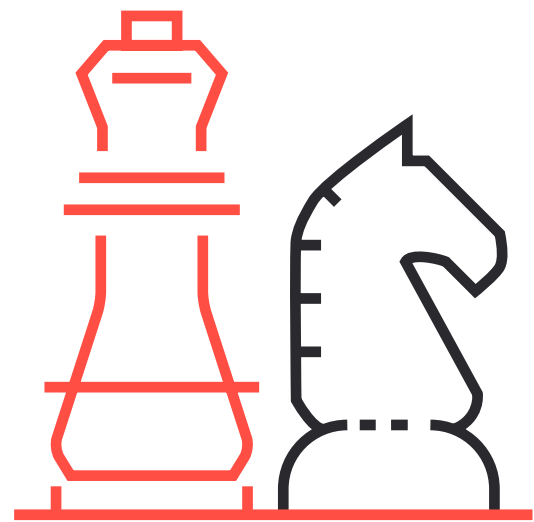
КАЖДАЯ МЕЛОЧЬ – ВАЖНА



Пивной и рыбный магазин стоят друг напротив друга — между ними 20 метров. Их разделяет только дорога. Но если рядом нет пешеходного перехода, Петр после работы зайдет только в один из этих магазинов — зависит от того, с какой стороны его дом.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РИТЕЙЛА

**НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
УВЕЛИЧИВАЮТ КОНВЕРСИЮ
РИТЕЙЛА: ГРАМОТНЫЕ
ЗАСТРОЙЩИКИ ДОЛЖНЫ
ДУМАТЬ НАПЕРЕД.**

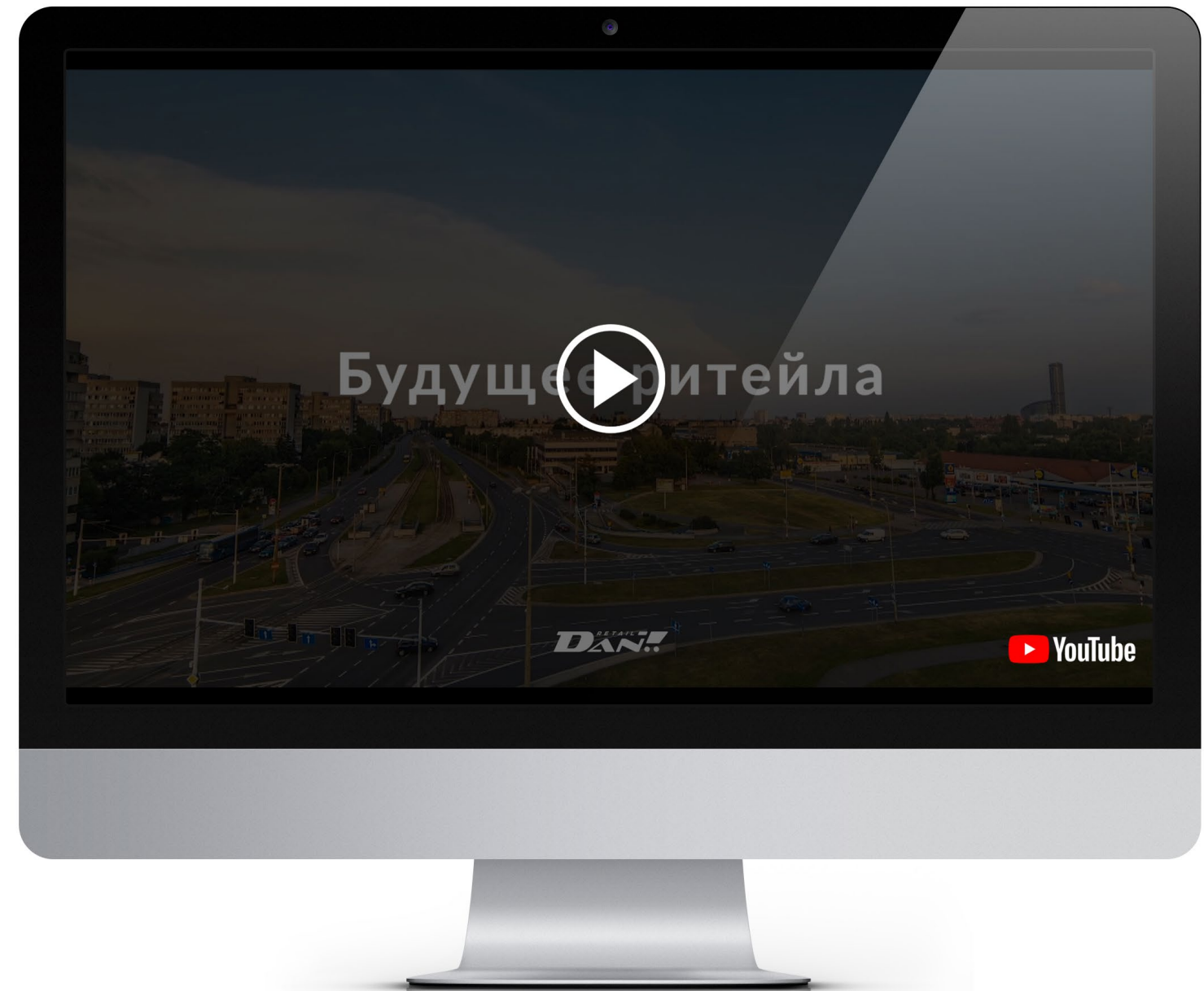


ПО-ДРУГОМУ — НИКАК



**КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ
ПРИДЕРЖИВАЮТСЯ ИНОГО
ПОДХОДА, НЕ ВЫДЕРЖАТ
КОНКУРЕНЦИИ. У НИХ НЕТ
БУДУЩЕГО.**

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РИТЕЙЛА



ПЛАНИРОВАНИЕ НА РАННЕЙ СТАДИИ

- 1 Увеличивает стоимость жилья.
- 2 Повышает статус ЖК.
- 3 Улучшает репутацию застройщика.
- 4 Способствует продажам будущих ЖК застройщика.

—
**Спасибо
за внимание!**



С удовольствием отвечу на ваши вопросы:

✉ V.Koritny@dan-invest.ru

☎ 8 (919) 310-04-44