



Коммерческая недвижимость и стрит-ритейл в жилом комплексе

Денис Колокольников
Управляющий партнер компании RRG



ДЕНИС КОЛОКОЛЬНИКОВ

- Персона года CRE Federal Awards 2023
- Управляющий партнер RRG
- 4-е место в рейтинге CRE100
- 29 лет на рынке недвижимости
- Визионер, корпоративный предприниматель
- Председатель жюри престижных премий в торговой недвижимости
- Амбассадор коммерческой инфраструктуры ЖК

НАМ ДОВЕРЯЮТ



Зачем нужна **коммерческая инфраструктура ЖК**

- **ЛИЦО ВАШЕГО ЖК:** НА УРОВНЕ ГЛАЗ И ОЩУЩЕНИЙ
- **Важная часть продукта:** вы можете настраивать маркетинг и УТП на вашу ЦА
- **Удобство жителей:** размещение необходимых магазинов и сервисов
- **Красота:** разнообразие архитектурного облика района, влияние на входную группу и класс ЖК
- **Здоровая городская среда:** урбанистическая концепция 15-минутного города
- **Магнит для жителей района и города:** «якорь» в организации пространств и благоустройства
- **Социальная функция:** места приложения труда, образование, спорт и тд
- **Безопасность:** коммерция формирует «очаги безопасности» на территории ЖК
- **ESG:** позволяет реализовать повестку устойчивого развития в полной мере

5% — средняя доля коммерции в ЖК

**20% — роль коммерции в общем продукте
девелопера**

ДВИЖЕНИЕ



Методики расчета функциональной программы коммерческой инфраструктуры

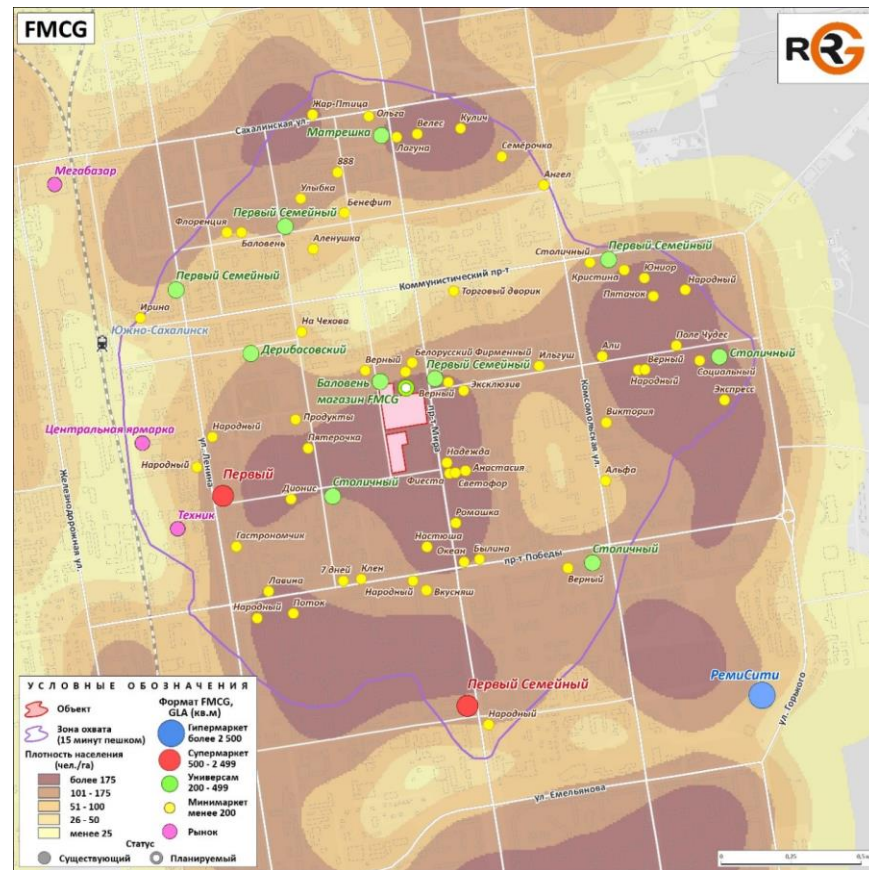
Использование геомаркетинговых технологий



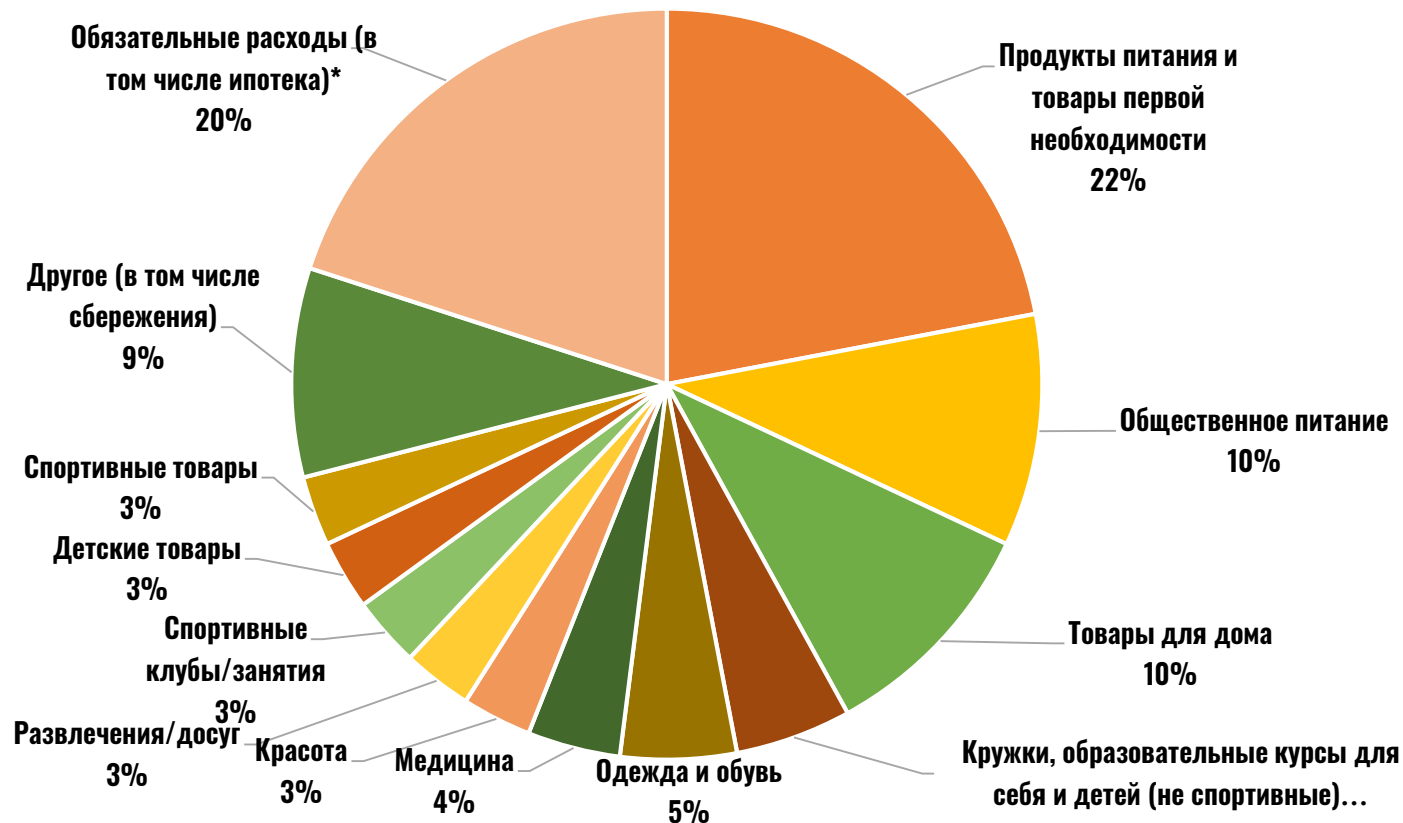
Формат	Количество, шт.	Обеспеченность FMCG (сетевые, кв.м/1000 чел.)
Супермаркет	2	23
Универсам (магазин у дома)	10	56
Минимаркет	58	26
Итого	70	110

Обеспеченность «ночного» населения магазинами FMCG составляет **110 кв.м/1000 человек**, что является относительно невысоким показателем с учетом наличия **большого количества «дневного» населения** в локации.

Учитывая вышесказанное и целевую аудиторию планируемого ЖК мы видим потенциал в реализации супермаркета. По результатам проведенного предброкериджа операторы подтвердили высокую заинтересованность в открытии магазина сети в проекте.



Структура расходов представителей ЦА покупателей новостроек в Южно-Сахалинске



* Структура расходов включает все домохозяйства, в том числе и те, что покупали квартиры без привлечения кредитных средств.

Пример расчетов

Всего доходы населения ЖК в месяц	Доля в структуре расходов	Совокупные расходы по категориям	Доля расходов на территории ЖК	Емкость рынка	Доля в товарообороте	Общий арендный доход	Ставка аренды средняя	Всего емкость кв.м
Общественное питание	*	73 892 045	60%	44 335 227	15%	6 650 284	2 200	3 023
Красота и здоровье	*	66 509 519	60%	39 905 711	20%	7 981 142	2 000	3 991
Кружки, образовательные курсы для себя и детей (не спортивные)	*	69 250 000	30%	20 775 000	10%	2 077 500	700	2 968

Принципы ценообразования(методология)

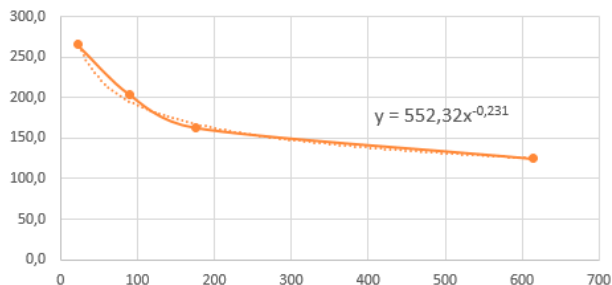


- По данным Заказчика средняя цена за кв.м жилья составит 170 тыс. рублей за кв.м.
- При оптимальном уровне обеспеченности средняя цена коммерческих помещений площадью 80-100 кв.м на 20-25% выше цены квартиры, то есть для средней площади 90 кв.м цена составит 204 тыс. рублей за кв.м
- Для получения степенной функции зависимости были выбраны следующие значение по площади: минимальное, базовое максимальное, площадь универсама.



	Площадь, кв.м	Цена, тыс. руб. за кв.м
Минимум	22	265,2
Среднее/базовое	90	204,0
Максимум	175	163,2
Универсам	614	125,0

Функция зависимости цены от площади помещений



- На цену помещений также влияет местоположение. Были выделены следующие зоны и коэффициенты (экспертно):

Зона	Коэффициент
1	1
2	0,95
3	0,9

- Дополнительным фактором является функциональное назначение. Определены 4 типа и их коэффициенты (экспертно):

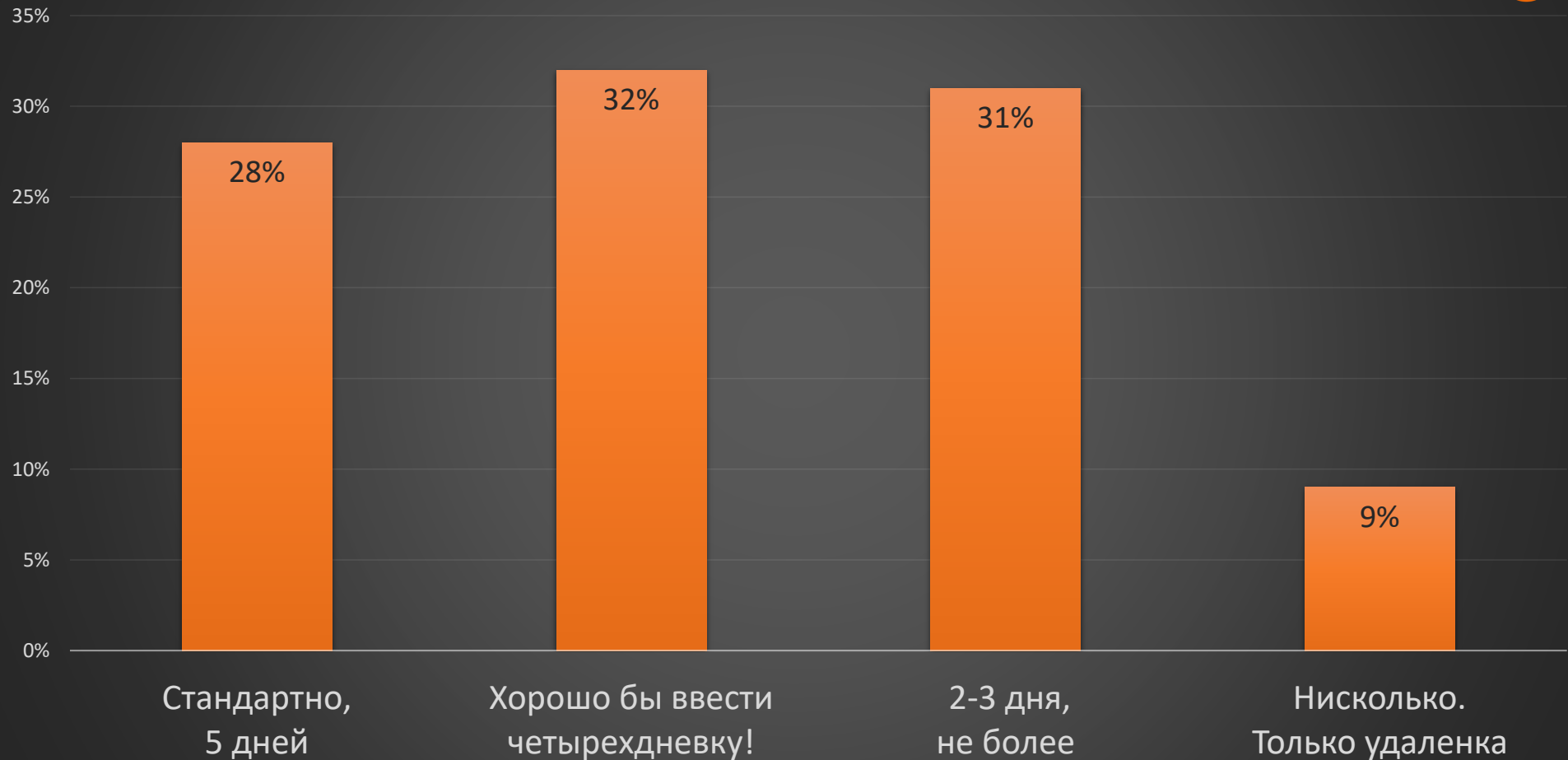
Функциональное назначение	Коэффициент
FMCG	1,1
Общепит	1,08
Социальное	0,9
ПСН	1

ЧАСТЫЕ ОШИБКИ

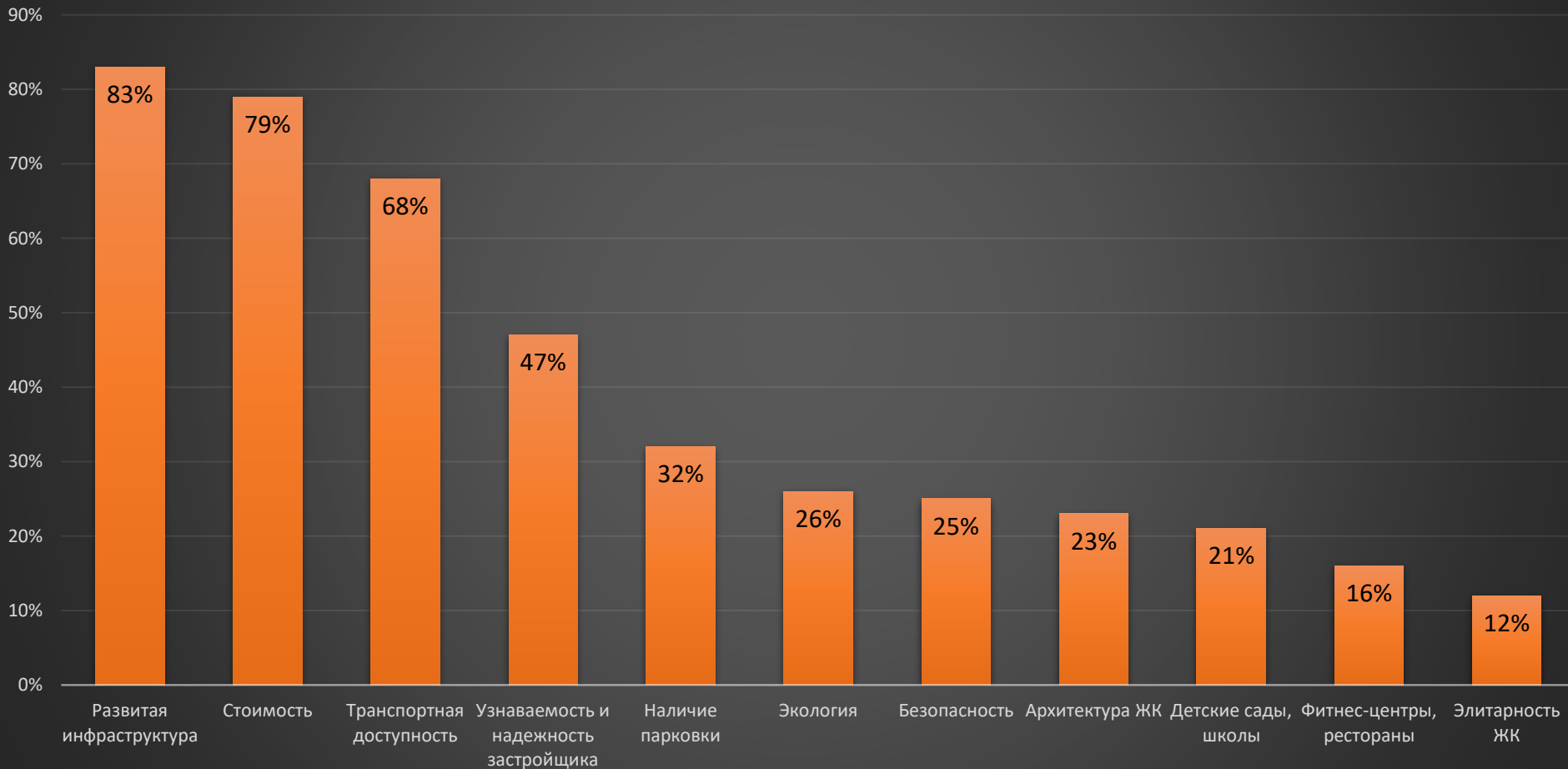
- 1 Переизбыток коммерческих площадей
- 2 «Неправильные», неформатные помещения
- 3 Ограничение доступа, закрытая территория
- 4 Неверное ценообразование
- 5 Отсутствие потенциальных арендаторов
- 6 Нет функциональной программы и концепции потоков потребителей
- 7 Не выстроены каналы продаж
- 8 **Несовпадение желаемого и действительного**

Результаты исследований покупателей жилья на предмет востребованной инфраструктуры

Сколько дней в неделю вы готовы работать в офисе?

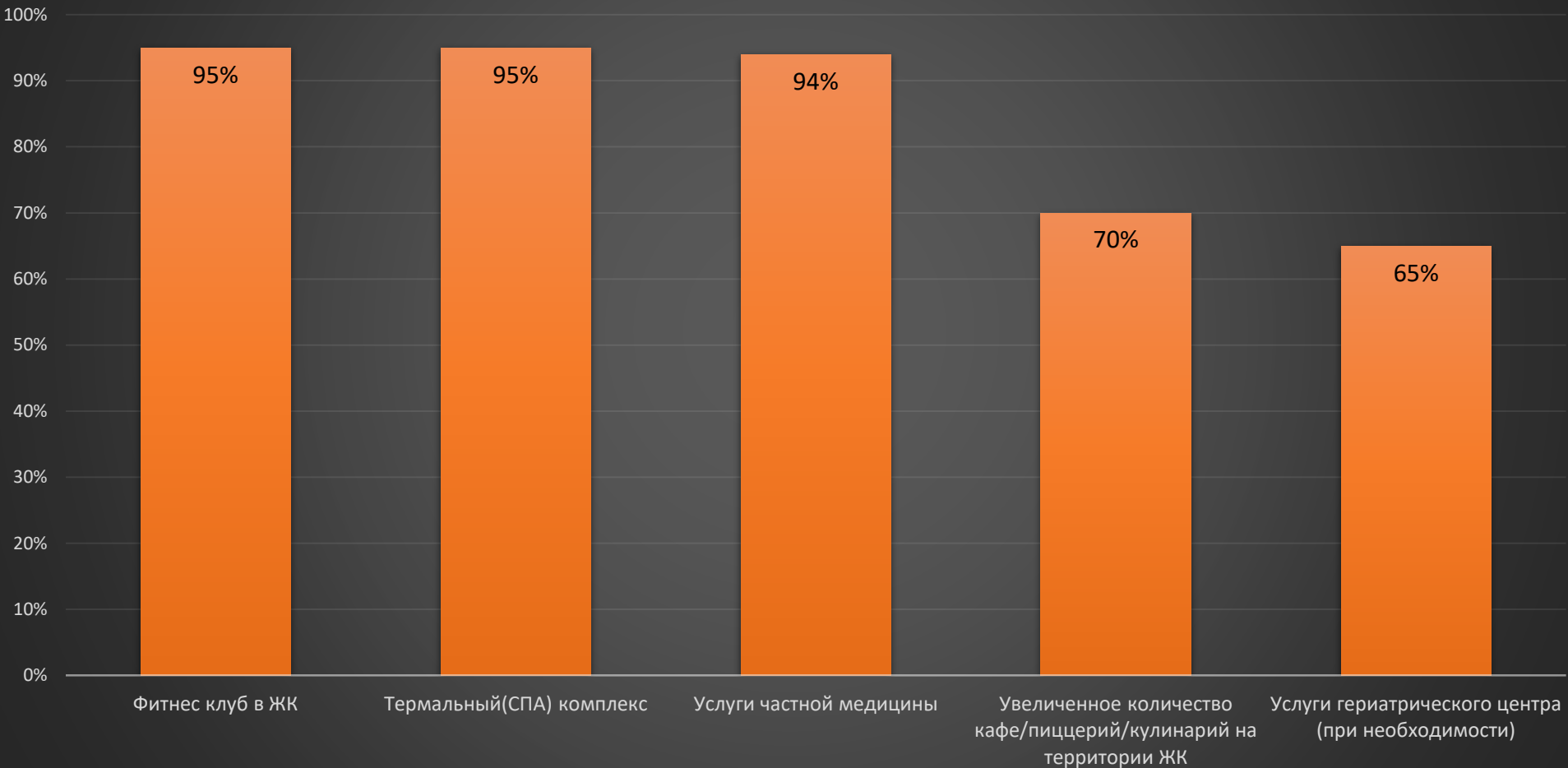


Наиболее значимые факторы выбора квартиры в новостройке



В какой инфраструктуре наиболее заинтересованы жители новостроек

(% от опрошенных в 2023 году жителей ЖК Самолет)



Все уровни пирамиды Маслоу (трактовка RRG)



Курсы, образование для взрослых, возможности для создания бизнеса, библиотеки, коворкинг

Интерьерные салоны, художественные салоны, шоурумы, дизайн-студии, эстетическая медицина и косметология

Театр, кинотеатр, концертный зал, музыкальная школа, творческие студии, выставочное пространство, туристические агентства

Косметология, СПА, салоны красоты, медицина, стоматология, ювелирные украшения, банковские услуги, общественное питание, места для организации бизнеса, курсы дополнительного образования, спорт

Общественное питание, соседские клубы, МФЦ, салоны красоты, образование, спорт, общественные пространства, магазины для детей, канцелярия, зоотовары и др.

DIY, товары для дома, автозапчасти, электроника и бытовая техника, медицинские услуги, бытовые услуги

FMCG, аптеки, медицина, одежда, бытовая техника, товары для дома, парикмахерская

Социокультурное программирование

- Стимулирование социальной активности в городских пространствах и содействие развитию в них различных форм досуга
- При программировании территории учитываются все аспекты: общественные пространства, функциональные зоны, социальные объекты, внутридворовые территории и т.д. В рамках данной работы, мы используем социокультурное программирование для формирования качественного инфраструктурного каркаса с точки зрения коммерческой составляющей.



Жена/мама



- Женщина – менеджер семьи, берет на себя решение бытовых вопросов, вопросов образования, медицины и т.д.
- Важно максимально полно покрывать все потребности близко к дому
- Фокус на развитии детей
- Фокус на саморазвитие, собственное дело
- Важность внешнего вида
- Основные приоритеты: качество сервиса, близость к дому

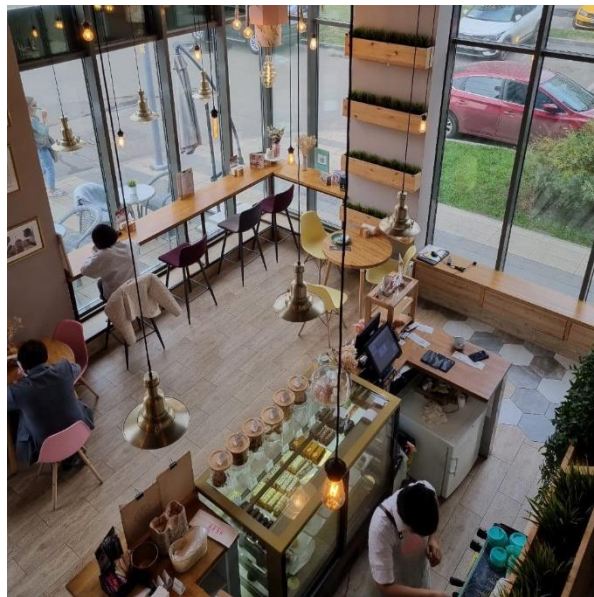


Потребность	Решение
Питание дома	Покупка продуктов в 5-10 минутной доступности, широкий выбор
	Свежие качественные продукты
	Готовые блюда/кулинария
	Доставка продуктов
	Доставка готовых блюд
Питание вне дома	Свежая выпечка
	Экомаркет
Встреча с друзьями	Ресторан/кафе
	Ресторан/кафе/семейный формат с детской зоной
	Кофейня
	СПА пространство
Рутинa	Бар, шампанерия, винотека
	Покупка кофе во время прогулки с детьми/по дороге в том числе в парке
Товары	Пункты выдачи заказов
	Создание уюта (интерьер, посуда, шторы, постельное белье)
Спорт	Хозтовары
	Силовые тренажеры
	Монопрограммные студии (йога, пилатес, растяжка, бассейн)
Здоровье	Зона для самостоятельной работы/с персональным тренером
	Аптека
	Пункт сдачи анализов
	Медицинский центр
	Стоматология
Красота	Косметолог
	Массаж/СПА
	Фитнес-бар
Услуги	Салон красоты
	Маникюр/педикюр
	Аппаратная косметология (уход за телом, эпиляция и т.д.)
Развитие	Ателье
	Ремонт обуви
Работа	Химчистка
	Мастер-классы, творческие студии, образование для взрослых
	Помещения для развития собственного дела
	Переговорные коворкинг

Трехэтажная коммерция – риски и возможности



ПОСМОТРИМ ИНФРАСТРУКТУРУ ЖК

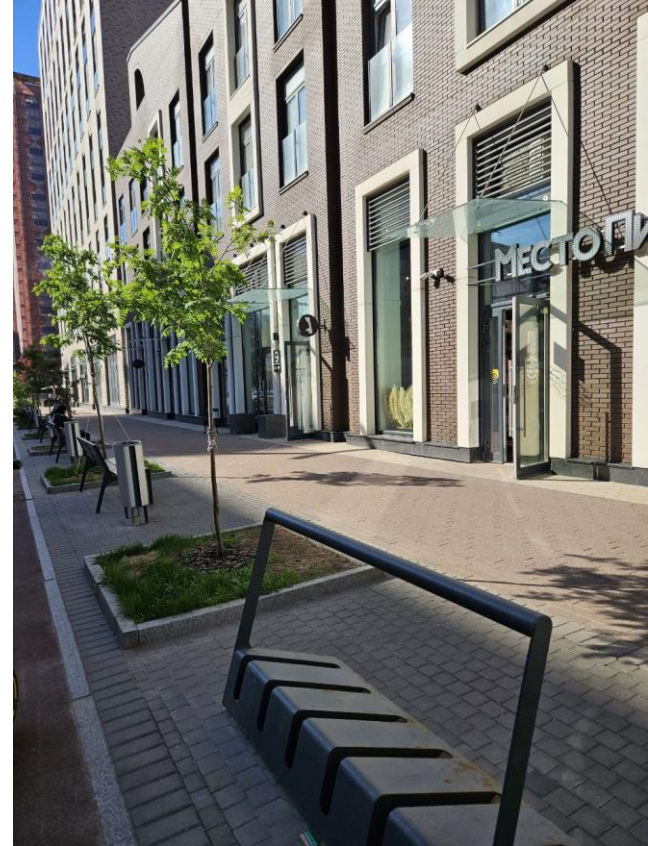


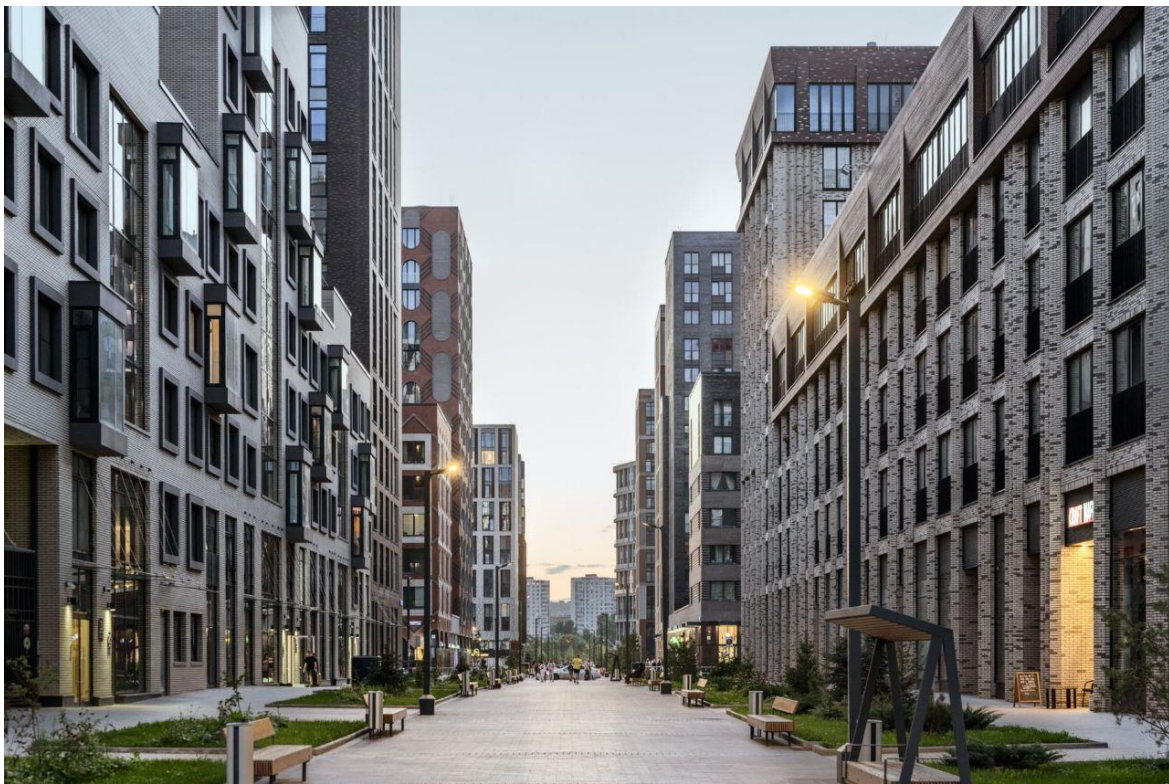




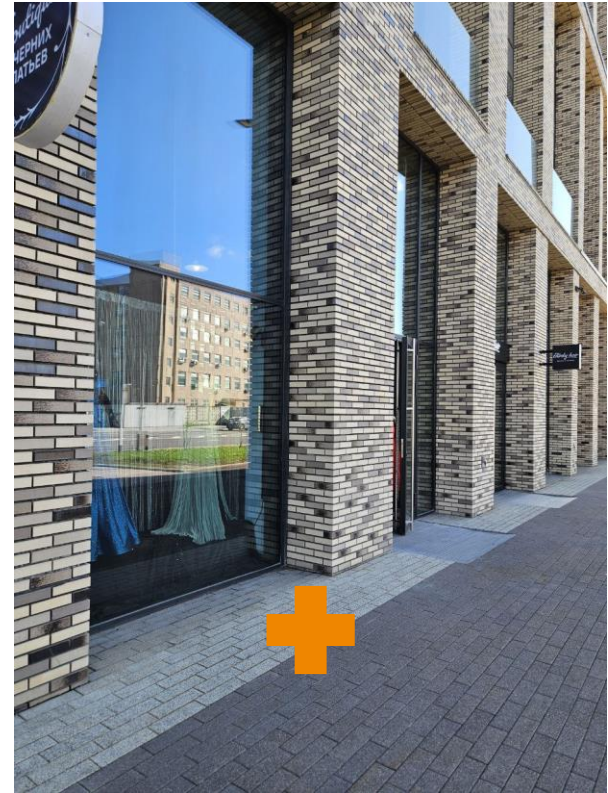
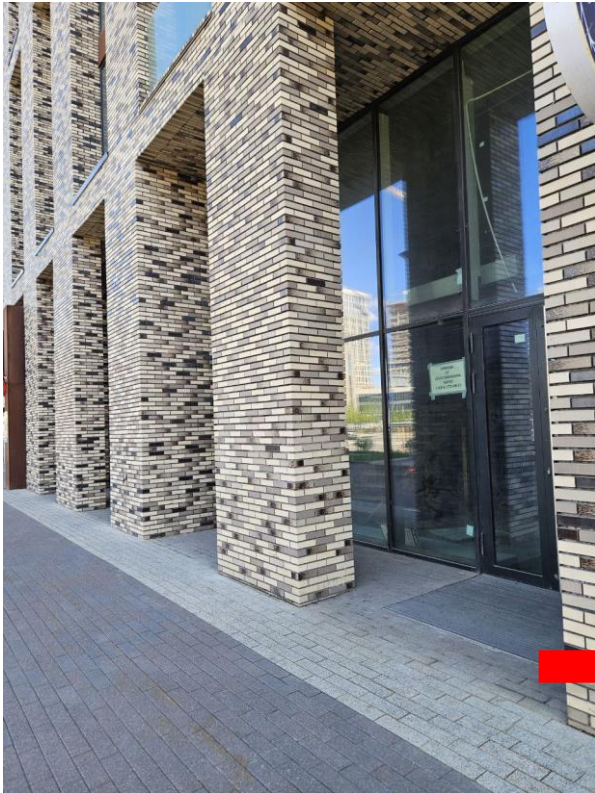
Атмосферные места повышают класс ЖК

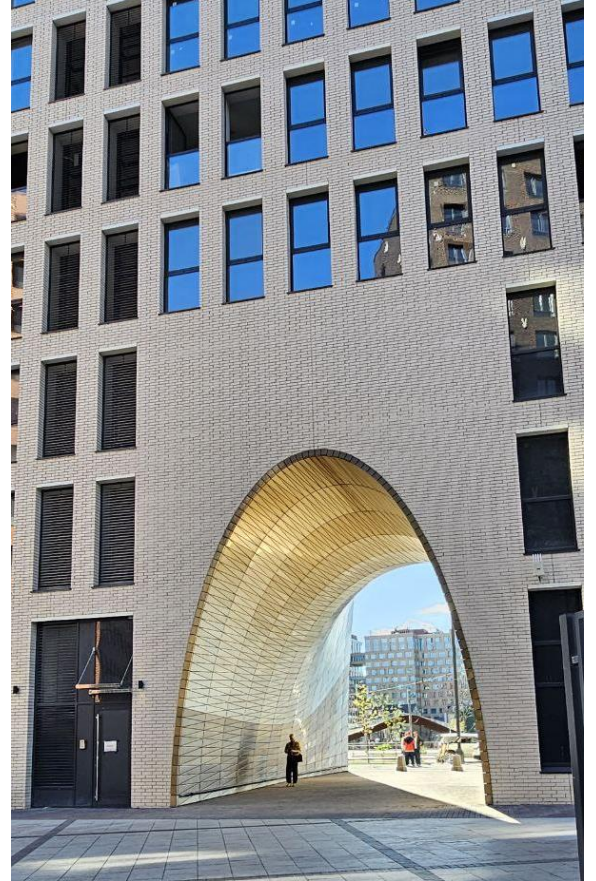


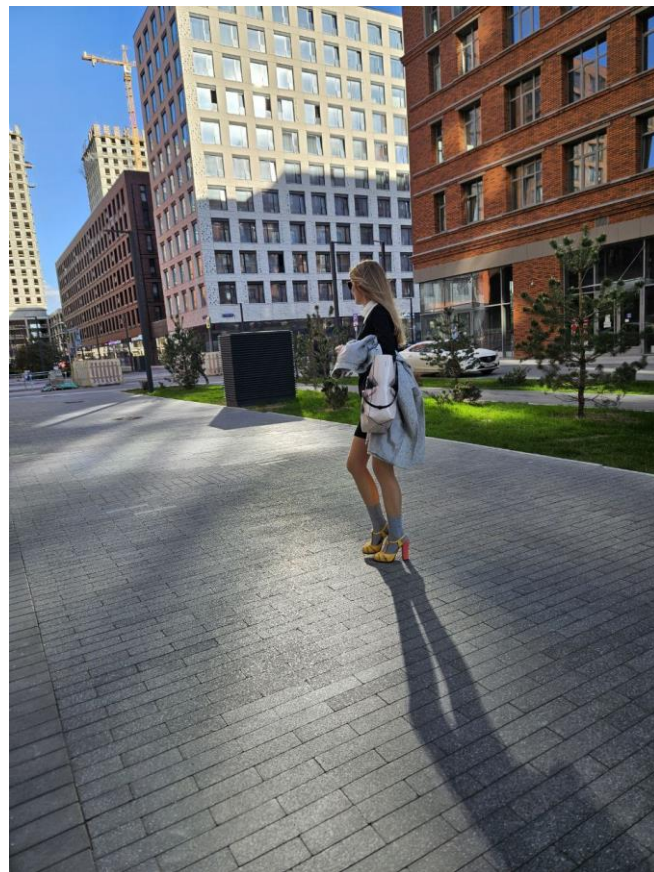
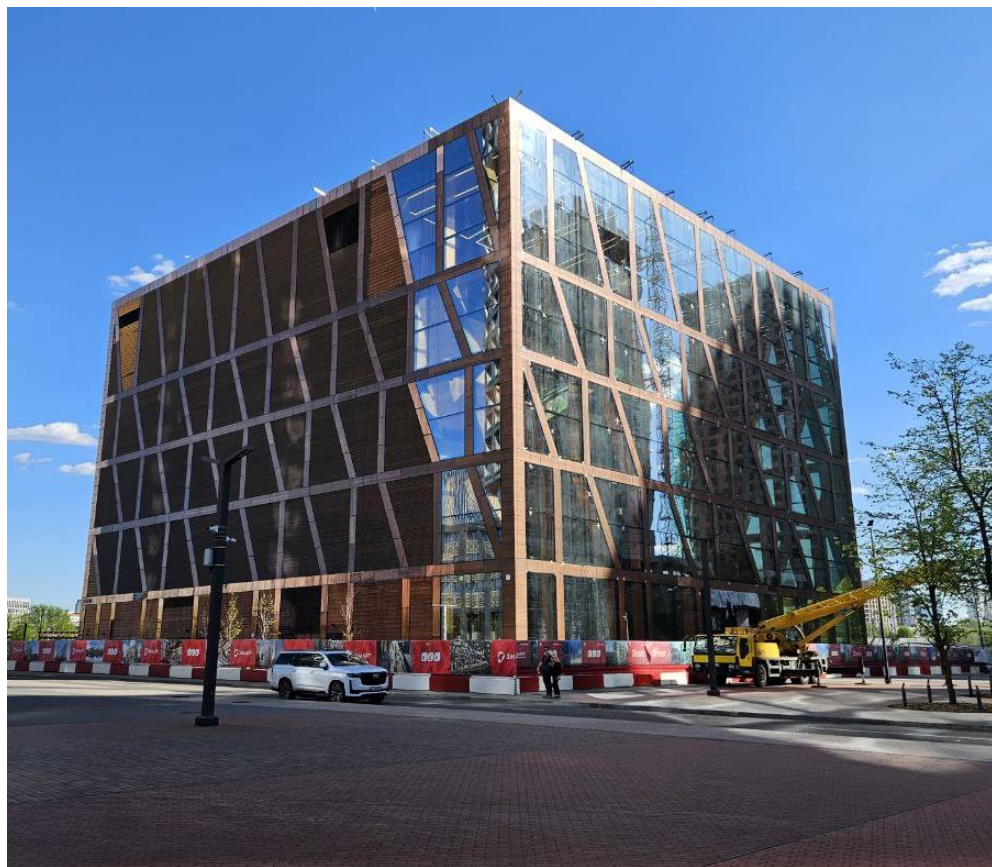




Как не надо делать







Структура коммерческих площадей по профилям ЗИЛАРТa



- Данный жилой комплекс является наглядным примером развития коммерческой инфраструктуры по мере наполнения локации жителями и изменениями потребностей целевой аудитории.
- Так к примеру, еще год назад полностью отсутствовали спортивные и образовательные концепции при наличии помещений, выделяемых Застройщиком под частные детские сады. Сейчас, данная категория представлена 2 частными детскими садами (SmileFish и Парус), школой английского языка и детским клубом раннего развития.
- На сегодняшний момент в Зиларте успешно функционирует сразу несколько сетевых (Вкусвилл, Фасоль, Пятерочка и т.д.) и один не сетевой супермаркет Я!Маркет, пользующийся популярностью у жителей и гостей комплекса.
- Как и в других жилых комплексах с наличием пешеходных бульваров/центральных променадов фокусирующих вокруг себя высокую долю общепита, так и в ЖК Зиларт на долю общественного питания приходится самый большой процент (22%) всех открытых торговых точек. Причем, присутствуют все форматы от небольших пекарен, кофеен, пиццерий, баров до полноценного ресторана грузинской кухни.



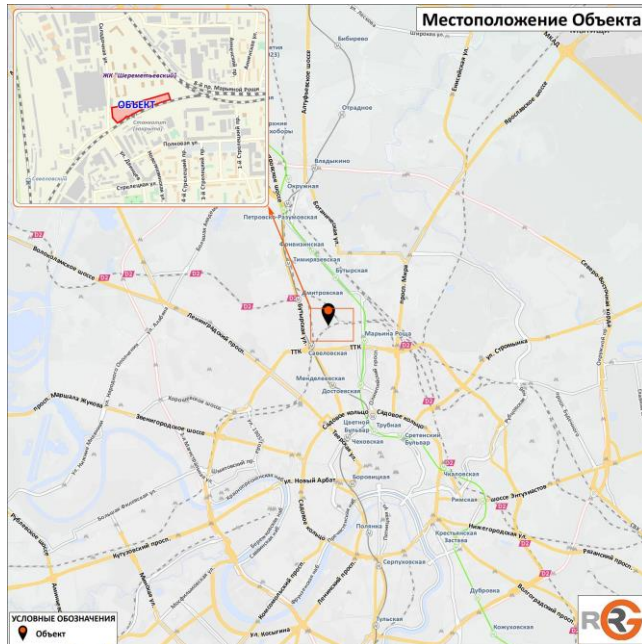


Инклюзивная среда

МФК нового поколения



2021

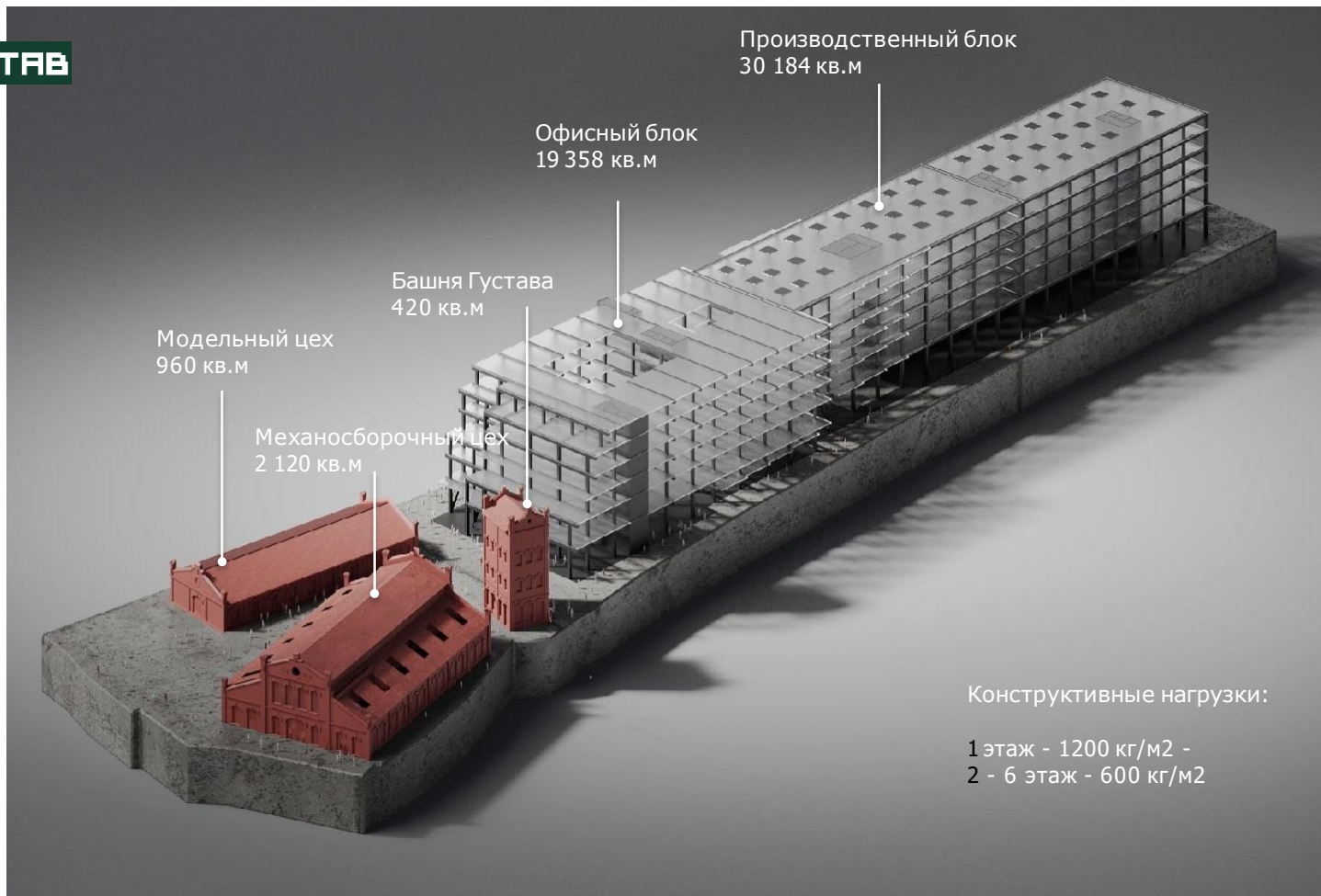


Разработка концепции для ПИК

2024



Начало реализации, презентация проекта



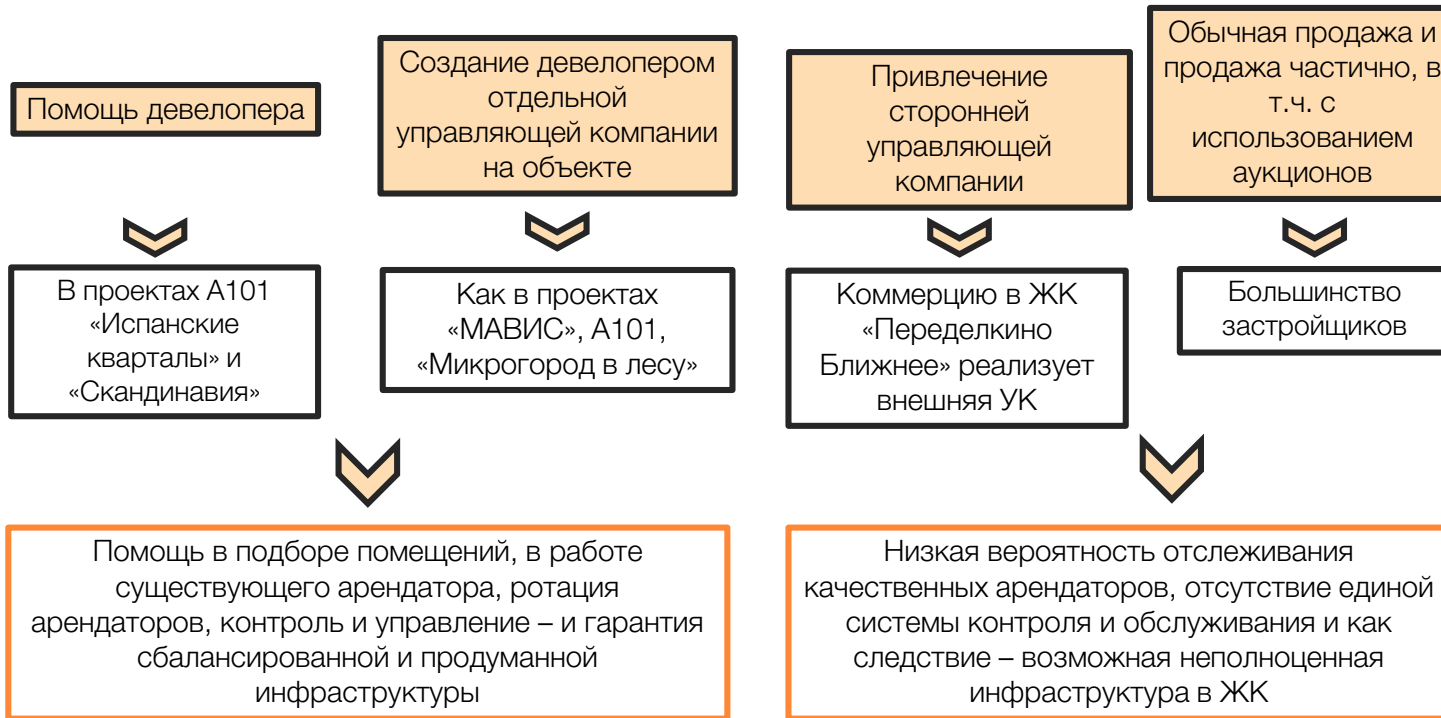


Часть помещений технопарка доступны для объединения 1 000 + кв.м.

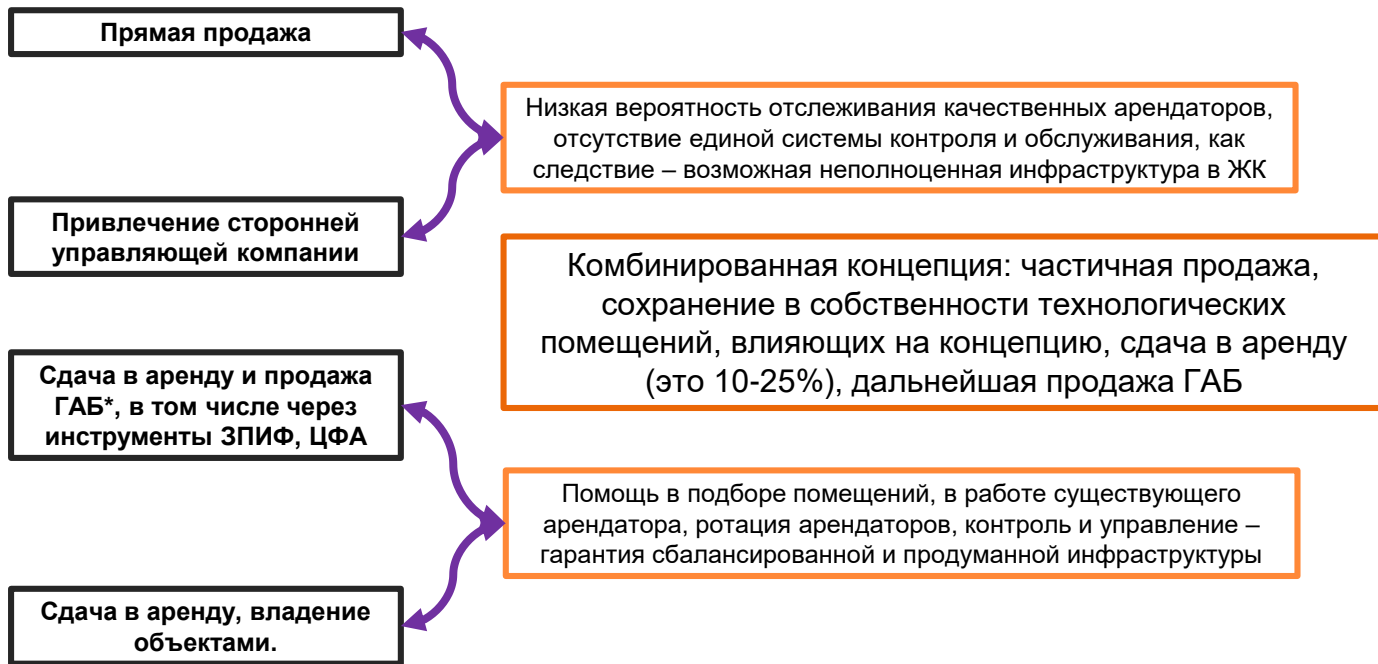
Стратегия владения и управления коммерческими помещениями

Рекомендации

Возможные схемы реализации коммерческих площадей



Возможные схемы реализации коммерческих площадей

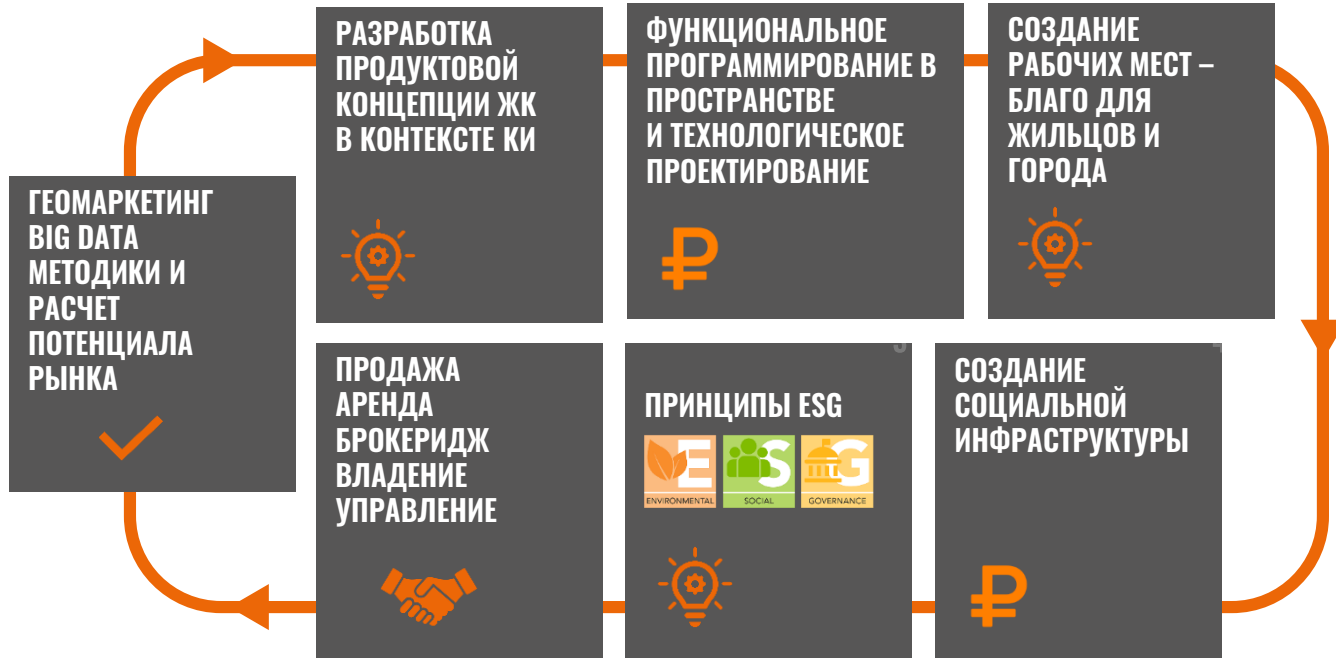


* Прим.: ГАБ – готовый арендный бизнес

Проблема

**У многих застройщиков отсутствует система
создания, продаж и управления
коммерческой недвижимостью**

СТРАТЕГИЯ СОЗДАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ



Дополнительные функции в многоэтажных паркингах и альтернатива использования первых этажей

Гипотезы

Паркинг. Эффективное использование



Паркинг. Эффективное использование



Общественные пространства «на высоте» в жилых комплексах



СПА комплекс на крыше

Появление на внутренней территории концептуальных решений, которые могут стать «фишками» проекта повысят стоимость кв.м жилья и увеличат темпы продаж как жилой, так и коммерческой недвижимости.

Мы рекомендуем рассмотреть возможность создания бассейна с банным комплексом на крыше здания, доступ к которому будет у всех жителей квартала.

Уникальность в его расположении, возможности частичного выплыва и видовых характеристиках из бассейна и бани на город. Все это позволяет достичь дополнительной ценности продукта – а именно сопричастности к принципиально иному lifestyle-опыту.



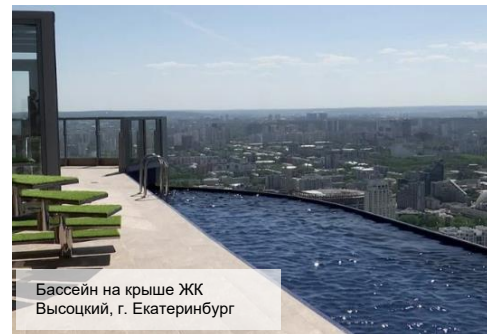
Бассейн на крыше
ЖК Дыхание, г. Москва



Банный комплекс «На
Высоте», г. Санкт Петербург



Сауна BathHouse 54, ЖК
Высоцкий, г. Екатеринбург



Бассейн на крыше ЖК
Высоцкий, г. Екатеринбург

Трендовые запросы и
рекомендации по КОТ

КОТ/ИНФРАСТРУКТУРА ЖИЛЬЯ



ТЦ/МФК/ТПУ/БИЗНЕСЦЕНТРЫ



МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР/БИОХАКИНГ



Что строить?
Какой будет доход?
Создание рабочих мест, льготы
Придумать креативное/ликвидное
Поиск инвестиционных идей

ТЕХНОПАРКИ/LIGHT INDUSTRIAL

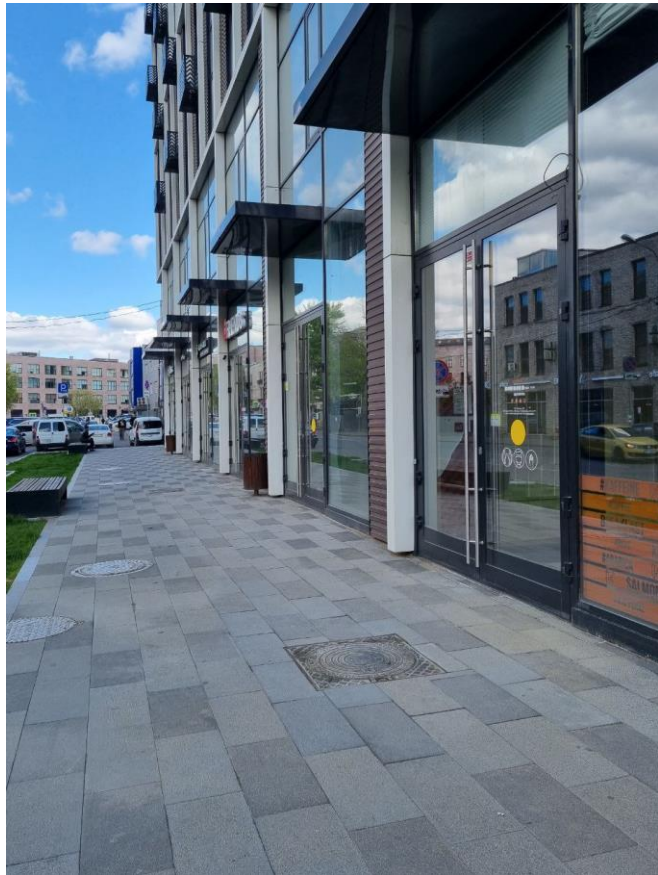


РЕДЕВЕЛОПМЕНТ / РЕКОНЦЕПЦИЯ



НЕСТАНДАРТНЫЕ ПРОЕКТЫ (ЭКО, ГОРОДСКОЙ КУРОРТ, ТЕРМЫ, СПОРТ)





**Какое лицо
у ЖК?**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Управляющий партнер RRG
+7 985 922 2941
dk@rrg.ru

