

Как продавать встроенные помещения сегодня

на примере проектов Setl Group

Светлана Московченко

РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ Setl Group
«КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»



АНАЛИТИКА

Обход торговых коридоров
несколько раз в год, анализ рынка
встроенных коммерческих
помещений



ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Наиболее ликвидные
планировки, визуальная
доступность, трафик

Setl 15'



ПРОДАЖА

Ценообразование,
способы покупки



УПРАВЛЕНИЕ

Свои помещения
Помещения инвесторов

Стрит-
ретейл



Полевой мониторинг

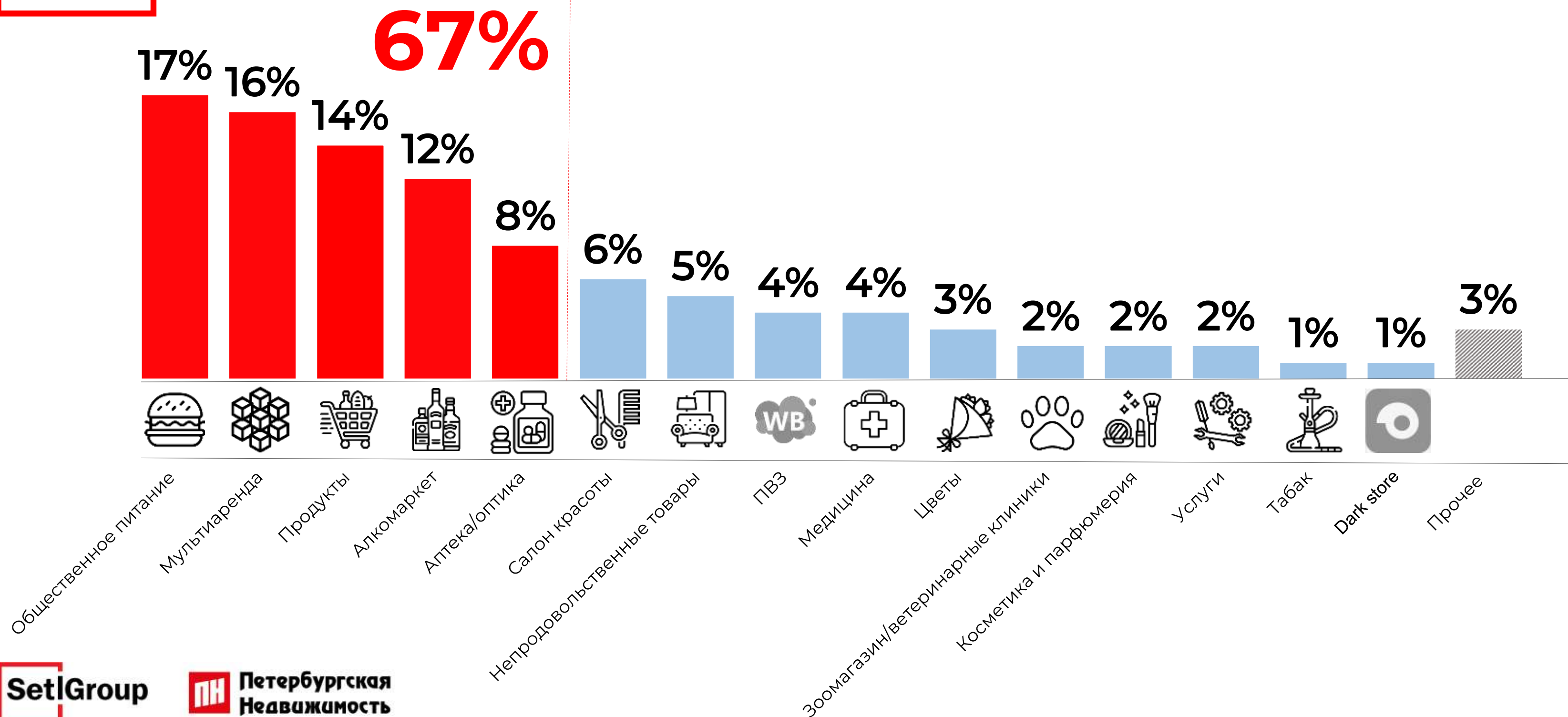


27 КМ

торговых коридоров SG



Основные профили арендаторов Setl Group



Портрет покупателя

Средний чек

25

МЛН РУБ.

Средняя площадь

50-60

М2

30%

*Ставки: 16-18%

18%

- Ипотека
- Рассрочка
- 100% оплата

52%

- Инвестор
- Сдает в аренду
- ИП или физ. лицо

Как рассчитать необходимый объем встроенных помещений?

- Прогнозное **количество жителей** в окружении и через год после сдачи Проекта в эксплуатацию, в радиусе пешеходной доступности
- **Уровень доходов** населения
- **Транспортные и пешеходные потоки** по всем дням недели и периодам времени в течение дня
- **Работающее население** в окружении
- Бизнес центры, а так же:
 - крупные предприятия
 - крупные образовательные заведения
 - общее количество работающего населения в радиусе пешеходной доступности
- **Конкуренция.** Расположение магазинов, общепита, организаций сферы услуг в зоне пешеходной доступности, средние чеки по видам деятельности



Какие помещения мы проектируем?

- Основной диапазон помещений – **30-150 м2**, крупные помещения под конкретную функцию
- Вход с уровня земли (без занижения/завышения уровня пола)
- Высота потолков **не менее: 3,7-4 м**
- **Окна: витринные** «от пола до потолка» максимально увеличенные по ширине
- **Входы: отдельные** в каждое помещение, с внешней стороны фасада
- В помещениях площадью от 90 м2 не менее 2 отдельных входов и зона погрузки/разгрузки **без окон жилых помещений сверху**
- **Дверь – стекло в составе витража** (единое световое пространство)
- **Не присваиваем назначения** коммерческим помещениям



Какие помещения мы проектируем?

- максимально **открытые планировки** в соотношении торговой площади к подсобным помещениям 70/30, и возможность объединения с соседними помещениями
- **Наличие собственных коммуникаций в каждом отдельном помещении:** отопление, водоснабжение, с/у, помещение уборочного инвентаря
- В помещениях менее 50 м² **тепловая завеса** вместо размещения тамбура
- **Отдельная вентиляция от жилья** с достаточным воздухообменом для каждого вида деятельности
- Места для вывесок и наружных блоков кондиционеров в каждом помещении
- **электрические мощности:**
 - до 40 м² – не менее 10 кВт на помещение
 - 40-80 м² – 0,25 кВт/м²
 - 80-150 м² и более - 0,2 кВт/м²



Примеры планировочных решений



Открытая планировка
помещение 78,5 м²



Сложная планировка
помещение 78,5 м²



Разработка концепции

Setl 15'

- обход помещений
- опрос клиентов
- анализ данных
- формирование структуры профилей арендаторов

Опрос

1. Насколько важно, чтобы нижеперечисленные объекты торговли, сервиса и услуг были в пешей доступности от вашего дома?
(1-совершенно не важно, 10-крайне важно)

Продукты (супермаркеты, продукты у дома)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Экспресс-доставка продуктов домой (Самокат, Яндекс-Лавка и т.д.)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Алкомаркет, табачный магазин

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Кофейня

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Шаверма

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Сетевой ресторан

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Пункт выдачи заказов (один или несколько)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Аптека

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Салоны красоты, барбершоп, ногтевая студия

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Медицинский центр (ДМС)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Стратегия

Ценообразование:

На основе потенциально достижимой арендной ставки и перспективного товарооборота

на 5-10% дороже жилья в проекте



Обычная практика рынка:

Выводить в продажу на уровне **готовности 1 этажа**



Трансформация стратегии:

Выводить в продажу на уровне **готовности 1 этажа**



Оставлять часть помещений на **высокой стадии строительства**



Каналы продаж

Агентства
недвижимости

20%

Прямой отдел
продаж

80%

Setl Group

Светлана Московченко

РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ
«КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

+7 921 390 56 35

moskovchenko_sv@pn.ru

consult.pn.ru

