

18 | Формат и размер торгового центра не влияют на объем выручки провайдеров, предоставляющих в нем услуги связи

23 | Якорный арендатор особенно важен для микрорайонных торговых центров — он задает планку всему комплексу

Развитие рынка торговых помещений рождает и спрос на услуги управляющих компаний. Пока значительная часть комплексов управляется фирмами, аффилированными с девелоперами, строившими торговые центры. Но со временем, полагают эксперты, ситуация будет меняться — это произойдет, когда на рынок придут институциональные инвесторы.

В ожидании институциональных инвесторов

— управляющие компании —

Перед управляющей компанией обычно стоит три вида задач: первое — это маркетинг (реклама, регулирование арендных ставок, анализ текущего состояния рынка), второе — ведение бухгалтерской отчетности и третье — facility management (управление коммунальным хозяйством объекта). Зачастую первая и вторая задачи могут находиться в ведении одной управляющей компании, в то время как facility management выполняется отдельной управляющей компанией.

Сергей Богданчиков, управляющий директор Origin Capital, добавляет, что сегодня наиболее востребованными становятся две услуги: постановка деятельности и аудит деятельности компании. «Мы наблюдаем растущий спрос на эти услуги и поэтому начали ими заниматься. Многие собственники развивают несколько проектов, а некоторые даже ведут бизнес из-за границы. Поэтому им приходится уходить от непосредственного управления объектами. Постановка деятельности ком-



АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВ
Главным минусом внешней управляющей компании является ограниченная возможность «ежеминутно» контролировать ее деятельность. Именно поэтому владельцы торговых центров предпочитают управлять комплексом «своими» силами

пании подразумевает то, что управляющая компания устраивает весь бизнес-процесс компании и затем передает готовое дело собственнику. Вторая услуга связана с тем, что собственнику сложно контролировать свой бизнес без объективной оценки ее деятельности. По-

этому привлекается управляющая компания, которая осуществляет внешний аудит деятельности. Мы прогнозируем, что спрос на эти услуги будет расти», — рассказывает он. Профильная управляющая компания с компетентной командой менеджеров

вполне может значительно увеличить трафик и, соответственно, доходность торгового центра за счет эффективного маркетинга, оптимального в каждом конкретном случае выбора арендаторов и других механизмов управления и оптимизации бизнеса.

«Для уже существующих центров это прежде всего разработка единой концепции, ценовой политики, наиболее точно отвечающей требованиям локального рынка, формирование гибкой системы арендных ставок и формирование пула якорных объектов, генерирующих высокий трафик, а также использование традиционных инструментов продвижения — рекламы, PR, кобрендинговых и дисконтных программ», — рассуждает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Плюсы и минусы

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований петербургского офиса Colliers International, полагает, что для крупных единичных проектов, где у собственника нет задачи держать проект на протяжении долгого периода времени (более пяти лет), вариант с управлением проектом сторонней компанией выглядит более предпочтительным. При этом она полагает, что для сетевых игроков вариант с собственной управляющей компанией может стать гораздо выгоднее.

Столице нашлось место в тройке

— мировые рынки —

По данным нового исследования, проведенного международной консалтинговой компанией в области недвижимости CBRE, пять городов Германии впервые вошли в десятку самых привлекательных в Европе рынков для инвестирования в недвижимость. Москва же занимает третье место в Европе по привлекательности инвестиций.

В то время как в первом полугодии 2013 года покупатели, находящиеся за пределами Европы, стали проявлять большую активность, основные объемы инвестиций все равно сконцентрированы в небольшом количестве европейских городов. Такие развитые рынки, как Лондон и Париж, продолжают лидировать на европейском рынке по объему инвестиций, занимая первое и второе места соответственно, в то время как Москва сейчас находится на третьем месте. Повышенный интерес со стороны международных и локальных инвесторов в недвижимость привел к росту активности в нескольких немецких городах: Дюссельдорф (+210%), Франкфурт (+72%), Гамбург (+52%) и Берлин (+24%) демонстрируют существенный рост по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. Мюнхен (+2%) продолжает оставаться привлекательным городом для инвестирования в недвижимость в Германии и одним из наиболее привлекательных рынков в Европе в целом.

В последние годы немецкие инвесторы полностью концентрируются на внутреннем рынке; в первом полугодии 2013 года такая тенденция стала особенно заметной после того, как 76% сделок, осуществленных ими в Европе, пришлось на внутренние рынки (по сравнению с 53% в 2007–2009 годах). Количество иностранных покупателей, выбирающих немецкий рынок в качестве рынка для инвестирования, также увеличилось; так, за прошедший период 2013 года сделки по приобретению недвижимости в Германии были заключены инвесторами из 21 страны.

РАУД | ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА

МЫ ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ

АРБИТРАЖ БАНКРОТСТВО РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

www.raud.spb.ru