



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ 2022



НАСТУПИЛО ВРЕМЯ «ИНДИВИДУАЛЬНОГО» ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ

генеральный директор
управляющей компании Profit Management
Евгений Гуменюк

– С какими показателями Profit Management начинает 2022 год?

– 2021 год стал знаковым для Profit Management. Компания вышла на принципиально новый уровень. В настоящее время под нашим управлением находятся 7 объектов с общими параметрами GBA более 60 000 кв. м и 6 проектов на стадии реализации GBA более 100 000 кв. м. Все они расположены в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

В основном портфеле управляющей компании Profit Management — торгово-развлекательные комплексы и мебельные центры.

Первым можно назвать ТК «Солнечный» на пр. Ветеранов, д. 169, корп. 4. В 2021 году мы осуществили реконструкцию третьего этажа. На смену 20 арендаторам мебельного сегмента открылись первый в ЖК «Солнечный город» фитнес-клуб Evergest, первый в Санкт-Петербурге музей инoplanетной жизни «Галактиориум» и магазин обуви и аксессуаров федеральной сети Kari.

Компания Profit Management также выступила эксклюзивным консультантом инвестиционной сделки по продаже ТРК «Пилот» в Гатчине, с июня 2021 года осуществляет коммерческое управление, техническое обслуживание и маркетинговое сопровождение проекта.

В настоящее время ведется активная работа по реконцепции комплекса. Основная задача в том, чтобы ТРК «Пилот» стал местом любимого шоппинга и семейного времяпрепровождения, «третьим местом» для жителей и гостей Гатчины. Для этого на прилегающей территории открыли первый в Гатчине уличный фудхолл, привлекли международный польский бренд SiNSAY (магазин стал первым в Ленинградской области), в новом формате открылись DNS и второй в Ленинградской области «Kari Гипер», в течение четырех дней сформировали догово-

ренности и 8 декабря 2021 года открыли новый супермаркет сети «Вкустер». На 2022-й запланирована частичная реконструкция комплекса для более комфортного взаимодействия с посетителями. Параметры проекта: GBA — 20 790 кв. м, GLA — 15 830 кв. м.

Я бы хотел выделить новый мебельно-выставочный центр на пр. Буденного, д. 1, его уникальный современный дизайн интерьеров и экстерьеров с панорамным остеклением, зонирование этажей по товарным группам, лифты и эскалаторы, современное технологическое обеспечение — все вместе образуют комфортное место для совершения покупок. На сегодняшний день на 30% площадей подписаны BTS. Параметры проекта: GBA — 30 170 кв. м, GLA — 17 173 кв. м.

– Как Вы охарактеризуете текущую ситуацию на рынке управления коммерческой недвижимостью в Петербурге и Ленобласти?

– COVID значительно приостановил темпы прироста качественных торговых площадей в Петербурге и Ленобласти. Есть надежда, что в 2022 году начнется «оттепель».

Некоторые объекты сменили своих собственников. Отчетливо видны предпосылки для глубокой реконцепции ТК, открытых 7–8 лет назад. Объекты на стадии реализации трансформируются: корректируются концепции с учетом текущих реалий и запросов, пересматриваются планировки, девелоперы все чаще привносят «эмоциональную» составляющую.

Как показывает история, есть игроки рынка, которые рискуют в кризис, затем снимают сливки, мы из их числа.

– Как УК может выделиться среди конкурентов?

– У большинства крупных УК, в чьих портфелях сосредоточено большое количество объектов, как правило, сформирован стандартный и «укруп-

ненный» подход к управлению. Они менее мобильны и чувствительны к быстро меняющейся ситуации.

У средних игроков рынка применяемый инструментарий намного шире. Мы имеем возможность подойти индивидуально абсолютно к каждому проекту: учитывать его особенности, запросы посетителей, локально выстраивать маркетинговую политику.

– Как изменится рынок в 2022 году и к чему стоит готовиться собственникам?

– Пандемия обозначила вектор изменений, особенно среди ТРК, старые механизмы взаимодействия с посетителями в новых условиях уже не работают и требуют глубокой модернизации. Большое количество людей перешло на покупку товаров как первой необходимости, так и бытовой техники, и одежды в онлайн. Теперь, чтобы привлечь покупателя/посетителя, необходимо сформировать качественный пул арендаторов, обеспечить безопасность и комфортное нахождение в ТРК. Нужно дарить эмоции и впечатления, создать место для досуга даже в проекте районного формата, сделать так, чтобы посетитель чувствовал заботу о себе, быть с ним на одной волне и всегда на связи. И, конечно, улучшаться каждый день.

Наступило время «индивидуального» подхода к управлению. Чем быстрее на эти кардинальные изменения отреагируют собственники, тем меньше будут потери и тем устойчивее будут их проекты к изменениям в будущем.

Profit Management
8 (952) 249-55-66
www.profitmanagement.ru