

УПРАВЛЯЕМ ДОХОДНОСТЬЮ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Управляющая компания полного цикла: коммерческое
управление, эксплуатация, маркетинг и брокеридж

profitmanagement.ru



Управляющая компания полного цикла. С 2006 года превращаем торговые центры в устойчивые доходные активы: от концепции и стройки до ежедневной эксплуатации

О КОМПАНИИ

20 лет

опыта на рынке коммерческой недвижимости

200 тыс. м²

коммерческой недвижимости в управлении

165 тыс. м²

успешно реализованных проектов

120 тыс. м²

объектов на стадии проектирования и строительства

143

новых арендатора привлечено в проекты за 2025 год

7

побед в федеральных премиях CRE Awards и RCSC Awards

КАКИЕ ПОТРЕБНОСТИ СОБСТВЕННИКА МЫ ЗАКРЫВАЕМ

Индивидуальный подход к коммерческому управлению и маркетинговому сопровождению

01 Рост доходности

95-100%

заполняемость

- Максимизация арендных ставок с учетом рыночной конъюнктуры, коммерческого потенциала площади и товарооборота арендатора
- Контролируемый товарооборот
- Управляемая ротация арендаторов

02 Контроль расходов

90-93%

компенсация коммунальных услуг

- Экономически обоснованный уровень расходов
- Контроль исполнения расходной части бюджета

03 Трафик и лояльность

Событийный маркетинг, digital-каналы конвертируются в повторные визиты и рост товарооборота арендаторов

04 Постоянная актуализация концепции

Актуализация концепции и tenant-mix с учетом текущих рыночных реалий, изменения потребительского поведения и спроса

05 Эксплуатация и сервис

- Обеспечение безопасности и комфортного пребывания посетителей
- Бесперебойная работа инженерных систем

ИТОГ

Рост стоимости актива Модель управления ориентирована на максимизацию NOI и рост рыночной стоимости актива

КОММЕРЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

95 – 100% целевая
заполняемость

Арендные отношения

Автоматизация процессов взаимодействия с арендаторами, сопровождение договорных отношений, контроль исполнения условий договоров, обеспечение стабильности денежных потоков, снижение операционных рисков

Ставки и индексация

Мониторинг рынка, своевременная корректировка условий аренды, индексация арендной платы. Формирование экономически обоснованного максимального уровня арендных ставок с учетом рыночной конъюнктуры, коммерческого потенциала площади и товарооборота арендатора

Автоматизация

Автоматизация процессов взаимодействия с арендаторами через pro.rent

Ротация и tenant-mix

Управляемая ротация арендаторов с учетом текущих рыночных условий и изменений потребительского поведения, усиление tenant-mix, коммерциализация мест общего пользования — размещение торговых и сервисных операторов

Взаимодействие с арендаторами

Постоянный мониторинг ситуации с арендаторами, выявление потребностей, оперативное сопровождение рабочих вопросов, ведение деловой переписки от имени собственника, организация документооборота первичной бухгалтерии

Работы арендаторов

Координация строительно-монтажных работ, проводимых арендаторами, в том числе улучшения

КОМАНДА

- Управляющий объектом
 - Менеджер по аренде
 - Бухгалтерское сопровождение
- ФОТ персонала объекта компенсируется собственником отдельно

УПРАВЛЕНИЕ ПО ДАННЫМ

Решения по tenant-mix, ротации, арендным условиям и маркетингу принимаются на основе фактических данных товарооборота и посещаемости

ОФД

**Оператор
фискальных данных**

Организация доступа к данным ОФД. Контроль корректности предоставления данных арендаторами

OCR

Occupancy Cost Ratio

Анализ OCR, выявление отклонений и потенциала роста товарооборота

Footfall

**Shopping (Footfall)
Index**

Индекс динамики посещаемости объекта

ARPV

**Average Revenue
Per Visit**

Средняя выручка на одно посещение

РЕЗУЛЬТАТ

Управление показателями через маркетинговые и event-активности, включая генерацию пользовательского контента (UGC), направленные на рост трафика, вовлеченности посетителей и товарооборота арендаторов. Подготовка и реализация рекомендаций по повышению коммерческой эффективности арендаторов

ФИНАНСЫ И ОТЧЕТНОСТЬ

Бюджет объекта

- 01** Составление и контроль исполнения доходной и расходной частей Бюджета Объекта

Начисления и поступления

- 02** Начисление и обеспечение поступления арендной платы, эксплуатационных и коммунальных платежей, доходов от сдачи рекламных поверхностей и проведения промо-мероприятий

Дебиторская задолженность

- 03** Обеспечение своевременности арендных поступлений, контроль и работа с дебиторской задолженностью

Контроль расходов

- 04** Контроль исполнения расходной части бюджета и финансовых обязательств по объекту

Взаимодействие с государственными органами

- 05** Взаимодействие с государственными органами в рамках управления объектом

РЕГУЛЯРНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ СОБСТВЕННИКУ

ЕЖЕМЕСЯЧНО

Собственнику объекта направляются коммерческий, маркетинговый и технический отчеты

01 Коммерческий отчет

02 Маркетинговый отчет

03 Технический отчет

ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Техническая надежность объекта, бесперебойная работа инженерной инфраструктуры, безопасность и управляемый уровень эксплуатационных затрат

01 Инженерные системы

Обслуживание всех инженерных систем и оборудования на объекте, подготовка к предъявлению надзорным органам

02 Круглосуточный диспетчерский контроль

Своевременное выявление и оперативное устранение аварий и неполадок

03 Гарантийные обязательства

Взаимодействие с генеральным подрядчиком по устранению неисправностей в пределах гарантийных обязательств

04 Внутренняя уборка

Комплексная уборка мест общего пользования

05 Внешняя уборка

Комплексная уборка прилегающей территории и наземной парковки

06 Подрядчики

Организация и контроль работы привлеченных подрядных организаций

07 Безопасность

Организация внутриобъектового и пропускного режима, охрана мест общего пользования и прилегающей территории

08 Закупки

Организация закупок оборудования и иного имущества по заявкам

09 Оптимизация

Управление эксплуатационными и административными расходами

КОМАНДА

- Главный инженер
 - Технический персонал объекта
- ФОТ технического персонала объекта компенсируется собственником отдельно

МАРКЕТИНГ

СТРАТЕГИЯ И ОПЕРАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Собственный отдел маркетинга и SMM: от формирования стратегии и бюджетирования до локальных мероприятий на объекте

СТРАТЕГИЯ И ПЛАН

- Разработка стратегии продвижения
- Формирование годового плана маркетинга
- Формирование годового бюджета маркетинга
- Формирование event-календаря на год

B2B, PR И ПРЕМИИ

- Взаимодействие с B2B-сообществом: пресс-релизы, тематические статьи, профильные сообщества, мероприятия для ритейлеров
- Участие в профильных премиях и выставках
- Создание презентаций объекта под различные цели: премии, конкурсы, экспертные выступления, выставки

ОПЕРАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

- Рекламные договоры: формирование, сопровождение, согласование рекламных макетов
- Формирование технических заданий на дизайн. Дизайн-сопровождение
- Курирование работ по сайту и продвижения в социальных сетях

КОМАНДА

- Руководитель отдела маркетинга
- Менеджер по маркетингу — по совместительству
- SMM-сопровождение

ФОТ персонала маркетингового направления компенсируется собственником отдельно

Маркетинговый бюджет формируется и согласовывается отдельно

МАРКЕТИНГ

EVENT, СООБЩЕСТВА И КОЛЛАБОРАЦИИ

01 **Разработка концепции и организация мероприятий различного масштаба:** концепция, подрядчики, участники, бюджетирование, программа, администрирование

03 **Поддержка и администрирование** входящих мероприятий

05 **Подбор коллективов на музыкальные вечера,** формирование базы исполнителей, договорная работа

07 **Организация ярмарок:** база мастеров, коммуникация, договоры, расстановка участников

02 **Подготовка и сопровождение мероприятий:** техническая подготовка, служебные и информационные письма, съемка контента, взаимодействие с подрядчиками

04 **Интеграция арендаторов** в маркетинговые активности, совместные коллаборации

06 **Взаимодействие с локальными сообществами:** творческие коллективы, студии, спортивные секции, местные сообщества. Формирование комьюнити на базе ТРК

08 **Социальное сопровождение проекта:** экологические акции, эко-пункты, взаимодействие с приютами животных, сотрудничество со школами и детскими садами

МАРКЕТИНГ

АРЕНДАТОРЫ, РЕКЛАМА, DIGITAL И ОТЧЕТНОСТЬ

АРЕНДАТОРЫ

- Сопровождение арендаторов: контроль вывесок и витрин, консультации, рекомендации по акциям и продвижению, сопровождение открытий
- Получение и обработка обратной связи от арендаторов по результатам маркетинговых активностей
- Контроль актуальности информации внутри комплекса: навигация, технические таблички, объявления
- Курирование звукового сопровождения комплекса

РЕКЛАМА

- Продажа рекламы арендаторам: welcome-пакеты, рекламные места
- Работа со сторонними рекламодателями: участие в мероприятиях, спонсорство, коммерческие предложения, формирование рекламной базы

DIGITAL И SMM

- Digital-сопровождение: сайт, Яндекс Карты, 2ГИС, публикация новостей, событий, stories
- SMM: формирование контент-планов, фото- и видеоконтент, регулярная работа с арендаторами, курирование SMM-специалиста и таргетолога
- Репутационное сопровождение: работа с отзывами на Яндекс Картах и 2ГИС, коммуникация с гостями
- Регулярные подборки акций арендаторов и формирование событийного календаря

ОТЧЕТНОСТЬ

- Исполнение маркетингового бюджета: сбор закрывающих и отчетных документов, формирование отчетности
- Ежемесячная отчетность: бухгалтерия, арендаторы, посещаемость, рекламные договоры, реестр рекламных носителей и вывесок, эффективность мероприятий, эффективность ведения социальных сетей
- Годовой маркетинговый отчет

МАРКЕТИНГ В ЦИФРАХ

276

мероприятий за год — силами
собственной команды маркетинга
и **коллаборациями** с арендаторами и
локальными сообществами

1 - 3%* доля годового бюджета маркетинга
в доходной части ТРК

* в зависимости от параметров объекта

+21%

посещаемости в дни
событий

+19%

товарооборота в дни
событий

+69%

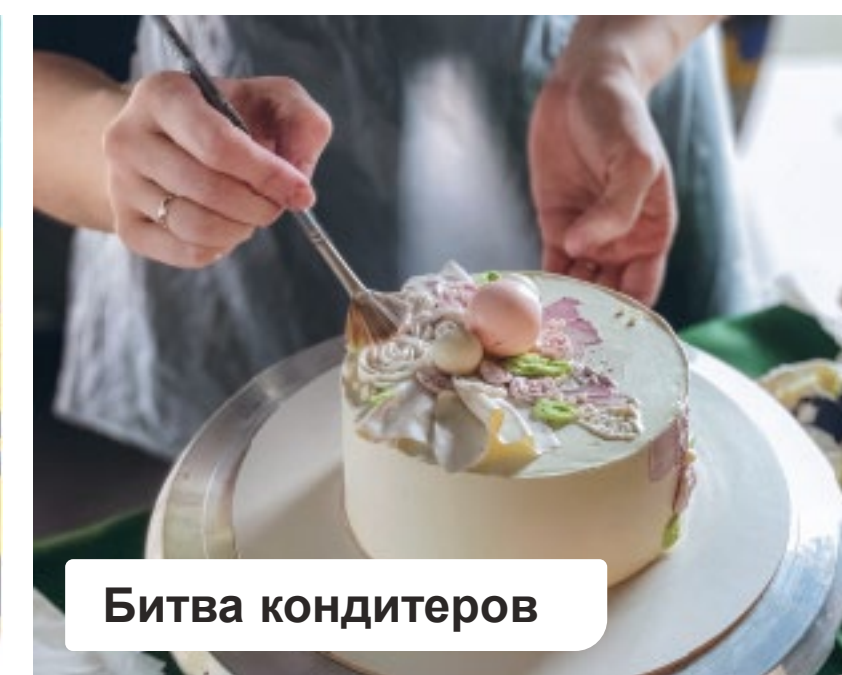
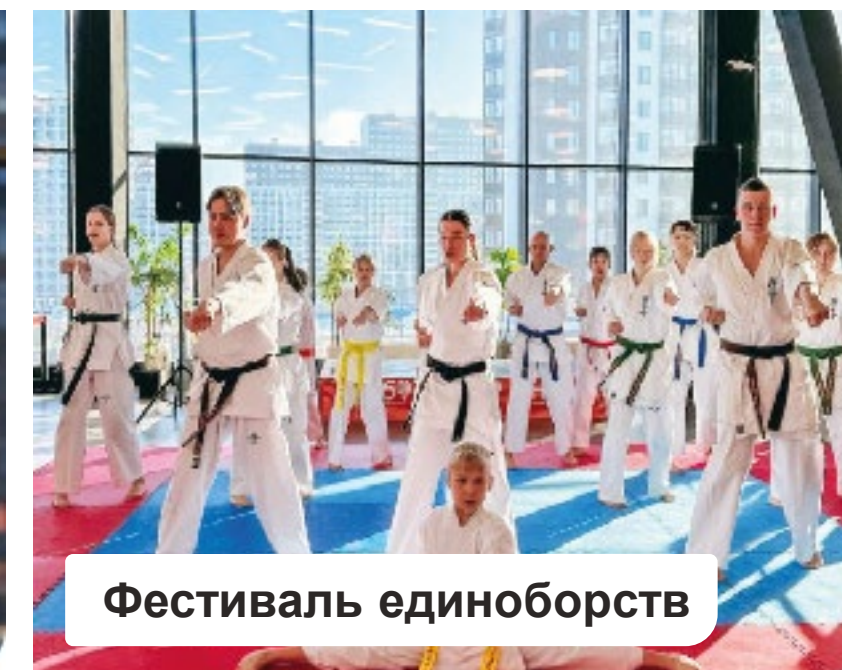
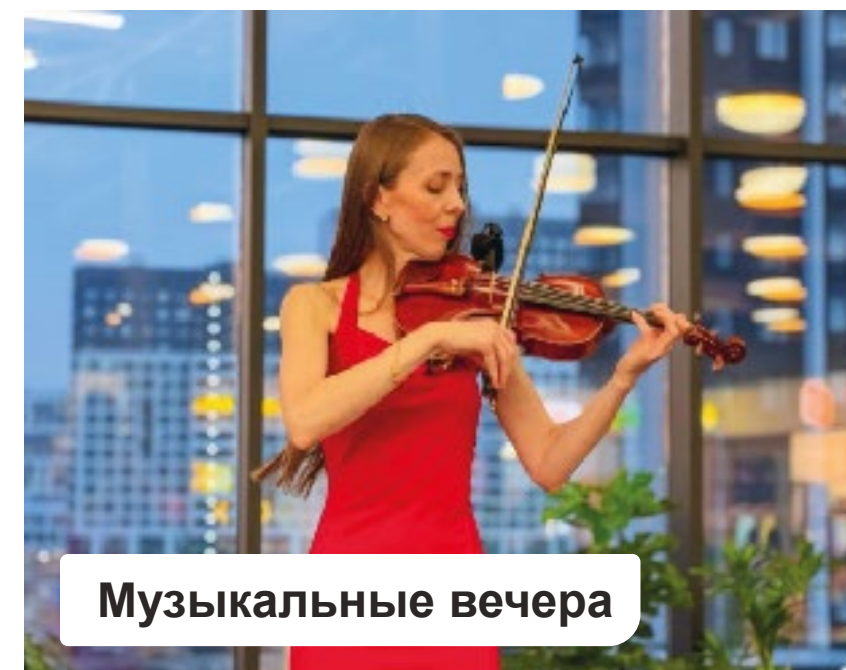
подписчиков в группах
ВКонтакте, 2025/2026

+55%

рекламных охватов
ВКонтакте, 2025/2026

МАРКЕТИНГ В КАДРЕ

События, которые создает собственная команда маркетинга:
музыка, спорт, мода, технологии и семейные праздники



БРОКЕРИДЖ

Собственный департамент брокериджа и большая база арендаторов, с которыми выстроено долговременное и взаимовыгодное сотрудничество

143

новых арендатора привлечено в проекты компании за 2025 год

- | | | |
|----|------------------------------|---|
| 01 | Привлечение арендаторов | Привлечение операторов на свободные площади в рамках утвержденной концепции |
| 02 | Tenant-mix | Усиление tenant-mix с учетом текущих рыночных условий и изменений потребительского поведения |
| 03 | Переговоры | Проведение переговоров с арендаторами по коммерческим условиям и параметрам размещения |
| 04 | Договорная работа | Заключение и перезаключение договоров аренды с собственным юридическим сопровождением |
| 05 | Координация работ арендатора | Координация строительно-монтажных работ, включая улучшения арендатора, сопровождение открытия |

КОМАНДА

- Директор департамента брокериджа
- Менеджер по аренде
- Юрист по аренде

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ **до 100%** от месячной арендной платы

СОБСТВЕННИКИ ДОВЕРЯЮТ НАМ ОБЪЕКТЫ ГОДАМИ



ПРОЕКТЫ В УПРАВЛЕНИИ

Объект	GBA, м²	GLA, м²	С года	Концепция	Управление	Эксплуатация	Маркетинг	Брокеридж
 ТРК «НЕБО» Мурино	38 600	25 727	2025	●	●	○	●	●
 ИМЦ «МЁБЕЛЬБУРГ» Санкт-Петербург	30 170	17 133	2023	●	●	●	●	●
 МЦ «КРУИЗ» Санкт-Петербург	22 000	16 000	2012	●	●	○	○	●
 ТРК «ПИЛОТ» Гатчина	20 790	15 304	2021	●	●	●	●	●
 ТРК «СКВЕР» Санкт-Петербург	11 401	5 706	2023	●	●	●	●	●
 ТК «СОЛНЕЧНЫЙ» Санкт-Петербург	9 908,7	7 295,2	2019	●	●	●	●	●

КЕЙС: ТРК «НЕБО»

Полный цикл со стадии покупки земельного участка до открытия ТРК с последующим управлением

01 ЧТО СДЕЛАЛА КОМАНДА



- Анализ локации, конкурентов и ЦА
- Работа с проектировщиками
- Координация строительства
- Предброкеридж и брокеридж
- Property и Facility Management

02 РЕЗУЛЬТАТ

15

арендаторов доплачивают %
арендной платы с
товарооборота

500 / 650

тыс. гостей в месяц через
6 / 12 месяцев после открытия

90%

заполняемость ТРК на
текущий момент

Актуальный tenant-mix в формате Lifestyle

>40%

площадей — развлечения,
общепит и спорт

03 ОСОБЕННОСТИ КЕЙСА

- ЧАЙХОНА и Burger King - первые рестораны в Мурино
- DDX Fitness площадью 3 000 м² с уникальной СПА-зоной
- Hoff – первый на севере Санкт-Петербурга
- РИВ ГОШ – единственный в Мурино
- ЧУДИ ПАРК – первый семейный развлекательный центр в Мурино
- КИНОПОЛИС – первый кинотеатр в Мурино

КЕЙС: ИМЦ «МÖБЕЛЬБУРГ»

Полный цикл со стадии покупки земельного участка до открытия ИМЦ с последующим управлением

01 ЧТО СДЕЛАЛА КОМАНДА



- Анализ локации, конкурентов и ЦА
- Работа с проектировщиками
- Предброкеридж и брокеридж
- Концепция поэтажного зонирования
- Координация строительства
- Property и Facility Management

02 РЕЗУЛЬТАТ

+12%

арендного дохода за счет договоров с доплатами от товарооборота мебельных арендаторов

90%

заполняемость через 6 месяцев после открытия

03 ОСОБЕННОСТИ КЕЙСА

Поэтажное зонирование

Кухни	3
Мягкая мебель	2
Корпусная мебель	1

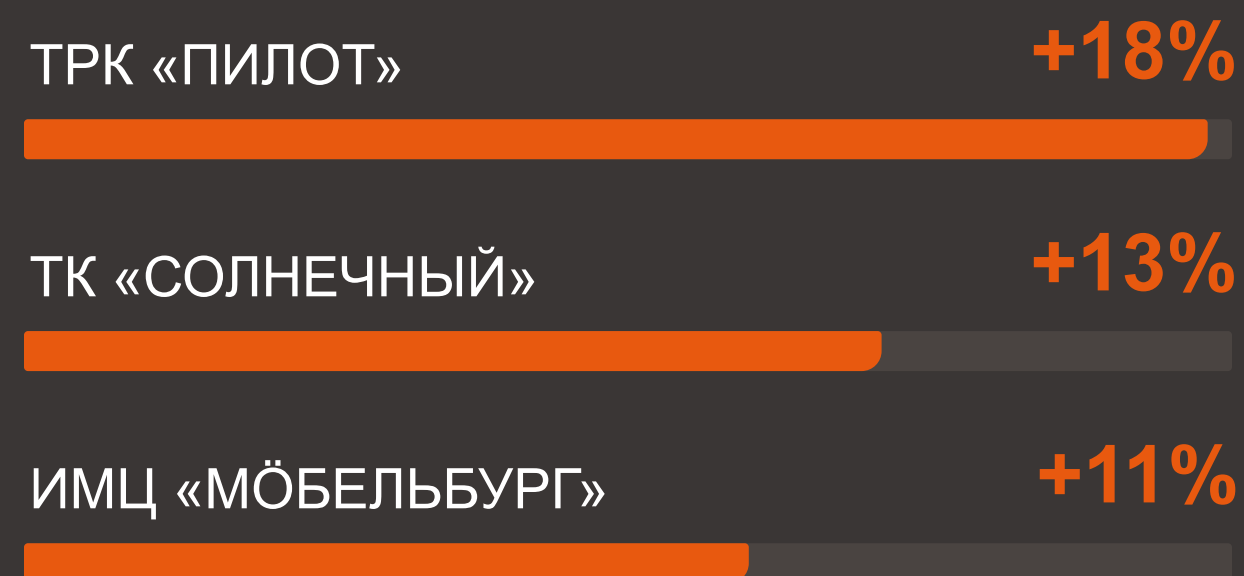
Уровень ставок третьего этажа превышает ставки второго этажа.

OPMATEK Askona MOON Lazurit
Обойкин Divan Boss Дядьково

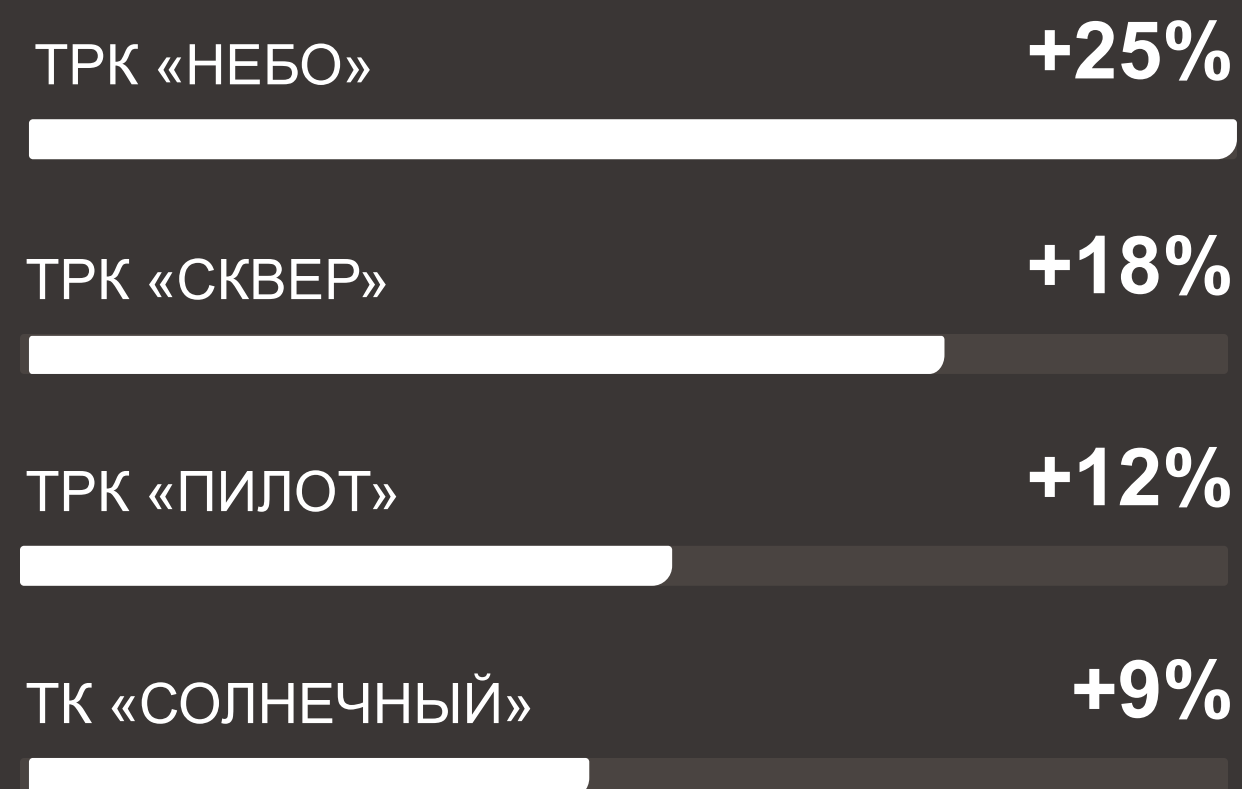
РЕЗУЛЬТАТЫ 2025 ГОДА

На фоне общего снижения трафика торговых центров РФ объекты под нашим управлением показали рост посещаемости, среднего чека и арендной выручки

РОСТ АРЕНДНОЙ ВЫРУЧКИ



РОСТ ПОСЕЩАЕМОСТИ



+13%

рост среднего чека

143

арендатора привлечено в проекты

ОТРАСЛЕВЫЕ НАГРАДЫ

Федеральные премии в сфере коммерческой недвижимости



7 побед в федеральных премиях за 2023–2026 годы

CRE Federal Awards 2026
ФИНАЛИСТ «Коммерческое управление объектами»

2026	CRE Federal Awards · ТПК «НЕБО» Средний торговый комплекс
2025	RCSC Awards · ТПК «НЕБО» Средний торговый центр РФ
2024	CRE Federal Awards · ИМЦ «МÖБЕЛЬБУРГ» Малый торговый центр РФ
2024	RCSC Awards · ТПК «СКВЕР» Малый торговый центр РФ
2024	RCSC Awards · ИМЦ «МÖБЕЛЬБУРГ» Общественное пространство в ТЦ
2023	RCSC Awards · ИМЦ «МÖБЕЛЬБУРГ» Новый торговый центр РФ
2023	RCSC Awards · ИМЦ «МÖБЕЛЬБУРГ» Мебельно-интерьерный центр РФ

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ

Регулярное ежегодное участие с проектами компании
в B2B среде

ЧЛЕНСТВО



ВЫСТАВКИ



МЕРОПРИЯТИЯ

Белые ночи РСТЦ
День Арендатора
Ночь Арендатора
Mallpic Sochi

ПУБЛИКАЦИИ

Новости об открытиях в проектах и
экспертные статьи



СПИКЕРСТВО

НАТМОЛЛ ЭКСПО
День Арендатора
Белые ночи РСТЦ
Форум «Дни Ритейла 2026»

И ДРУГИЕ: МАГАЗИН МАГАЗИНОВ, RETAILER.RU, MALLS.RU

УСЛУГИ И СТОИМОСТЬ

Гибкий формат сотрудничества с единой
ответственностью Profit Management за результат

Коммерческое управление

до 10%

от арендного дохода, но не менее
500 000 ₽/мес.

+

Маркетинговое сопровождение

300 000 ₽/мес.

+

Техническая эксплуатация

300 000 ₽/мес.

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ

Коммерческое управление +
маркетинговое сопровождение + техническая эксплуатация

- Единая команда на объекте
- Регулярная отчетность собственнику
- Единая ответственность за результат

до 10%

**но не менее
800 000 ₽/мес.**

■ ФОТ персонала объекта компенсируется
собственником отдельно

■ Маркетинговый бюджет формируется и
согласовывается отдельно

■ Брокеридж в пакет полного цикла не входит

КОМПАНИЯ В ЛИЦАХ



Гуменюк Евгений

Генеральный директор



Гуменюк Ольга

Управляющий партнёр



Климовицкая Инна

Директор департамента брокериджа



Округина Наталья

Руководитель отдела маркетинга

УВЕЛИЧИВАЕМ ДОХОДНОСТЬ ВАШЕГО АКТИВА

+7 (952) 249-55-66



profitmanagement.ru



pm_profitmanagement

Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4, к. 3, БЦ «Лахта-2», офис 412

