URE club 2008

RETAILERS

31 ТРАВНЯ > КВЦ ПАРКОВИЙ

NEW COMERS

Форум нової торговельної нерухомості

/ нові обличчя

/ нові технології

/ новий бізнес

CORE SERVICES IN REAL ESTATE

- Full legal support in real estate and land transactions
- Lease and property management
- Retail
- Real estate and pre-investment due diligence
- Public sector projects
- Construction and engineering
- Sea ports and infrastructure
- Agribusiness
- Industrial Assets and Manufacturing sector

Key clients include: Billa, Bomond Group, DCH, EBRD, Immochan, Inditex (TM Zara, Massimo Dutti etc.), InterContinental Hotels Group, Leroy Merlin, Louis Dreyfus Commodities, McDonald's, Starwood, Syngenta.

Real estate practice and personally Natalia Kochergina ranked in **No. 1 for Real Estate and Construction Services in Ukraine (2013-2017)**

The LEGAL 500 · WHO'S WHO LEGAL WWL · UKRAINIAN LAW FIRMS · EXPERTGUIDES · CHAMBERS EUROPE

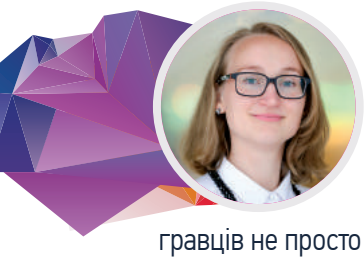
Natalia Kochergina
Partner and Head of Real Estate in Ukraine

T +380 44 490 9563
natalia.kochergina@dlapiper.com

DLA PIPER

www.dlapiper.com

Copyright © 2017 DLA Piper. All rights reserved. | MAY17 | 3020942

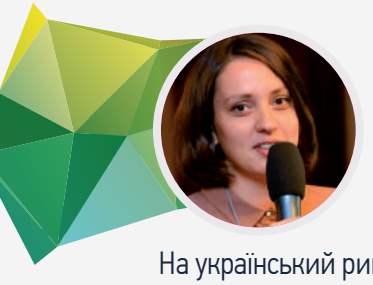


Ольга Соловей,
керуючий партнер
Ukrainian Real Estate Club

IT-технології та безмежний інформаційний простір дозволяють інноваціям проникати в усі сфери нашого життя, незважаючи на географію й особливості країни. Ми маємо можливість читати новини з усього світу, міжнародні бренди і трендсеттери задають тон, і більшість українських гравців не просто сторонні спостерігачі процесу, а й активні учасники.

Те, що сьогодні відбувається в сфері торговельної нерухомості й рітейлу за океаном, бурхливо обговорюється і в Україні. Тому ми і запросили спікерів з різних куточків світу – США та Китаю, Центральної Європи та ОАЕ – не стільки для того, аби почути щось нове, скільки для того, щоб спільно розібратися, куди ми рухаємося. Нові формати і міксування напрямків, бурхливий розвиток e-commerce, громадського харчування, розваг і ресторанної культури – це далеко не всі тренди, про які ми будемо говорити. Ми також поговоримо про технології, які допомагають бути більш ефективними і скорочувати витрати.

І хоча ми зробили все можливе, щоб програма форуму цього року була максимально насиченою і корисною, найважливіше, звичайно ж, чергова можливість для найактивніших учасників ринку торговельної нерухомості й рітейлу зустрітися та поспілкуватися.
До зустрічі!



Юлія Белінська,
видавець і головний
редактор Retailers.ua

У 2017 році ми вже вдруге проводимо форум NEW COMERS і вирішили назвати його «Нові обличчя. Новий бізнес. Нові технології». Це місце зустрічі, натхнення й обміну думками між рітейлерами та девелоперами.

На український ринок впливають як загальносвітові тенденції, так і внутрішні чинники.
Світові тенденції - це стрімка діджіталізація. Технології змінюють способи отримання інформації, взаємодії один з одним і з брендами, способи покупки. І цей тренд не можна ігнорувати. Люди залишаться людьми і продовжать їсти, розважатися, відпочивати та робити покупки. Але канали продажу та способи комунікацій кардинально зміняться.

Найбільша проблема нашого ринку - це низький темп зростання економіки і, як наслідок, доходів місцевих покупців. Загальна проблема для девелопменту та рітейлу – висока вартість капіталу, це призводить до високої вартості будівництва і високих орендних ставок. Багато українців ще не оговталися від стрімкої девальвації і скорочення реальних доходів. Ринку рітейлу доводиться боротися за кожну вільну гривню збіднілого українського покупця. Радує, що український ринок не здається і продовжує боротьбу, незважаючи на всі внутрішні складності. Ми запросили місцевих спікерів з числа нових облич в рітейлі і девелопменті, які вірять в ринок і продовжують розвиток. Організація форуму New Comers – це наша віра в цей ринок, в те, що, ми обов'язково прорвемося.

Складові успіху: як фуд-корти та зони розваг підтримують конкурентоспроможність ТРЦ

Розваги та фуд-зони продовжують відігравати важливу роль в успіху торговельних центрів, що змушені конкурувати з інтернет-торгівлею, частка якої постійно зростає. Рада ULI з торговельно-розважальних продуктів підготувала доповідь, де з кількісної та якісної точки зору розглянула, як саме ці складові сучасних ТРЦ впливають на їх успішність.

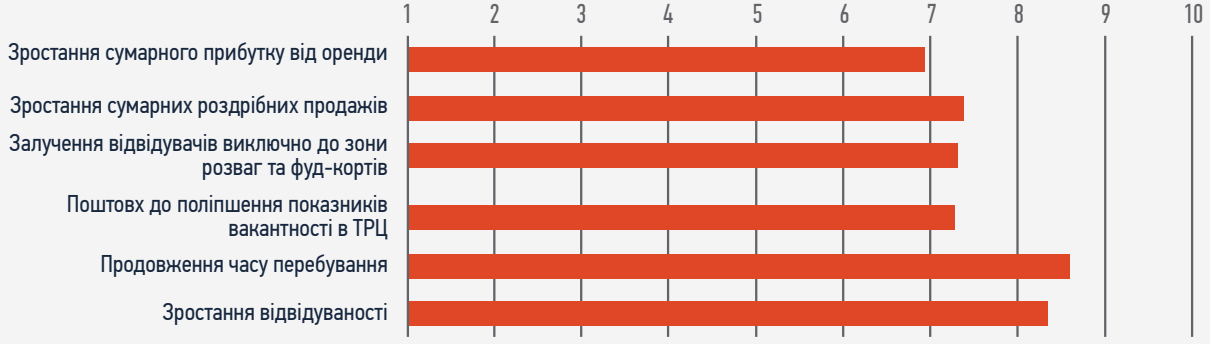
Автори дослідження підкреслюють, що необхідно усвідомлювати, чи має розширення зони розваг і фуд-кортів в торговельних центрах економічну доцільність та наскільки така стратегія допомагає зберегти рівень продажів на високо конкурентному ринку й забезпечити зростання значущості цих складових для ТРЦ.

Результати дослідження доводять, що фуд-зони є ключовим драйвером змін роздрібної індустрії, що дозволяє створити більше можливостей для дозвілля. Сфера харчування – більш безпечний варіант в порівнянні з іншими, складнішими концепціями відпочинку, і краще, ніж інші види дозвілля, стимулює продажі. Тепер ТРЦ вважається малоефективним, якщо в ньому немає фуд-зони.

«Торговельні центри повинні усвідомити своє значення для публіки. І ця публіка під впливом інтернету постійно змінюється», – говорить один з респондентів, які брали участь в опитуванні. – «Люди шукають враження в торговельних центрах, їм потрібні пропозиції їжі, тому фуд-зони зберігають актуальність в епоху інтернету».

Інший респондент припускає, що зони дозвілля й харчування змінюють поведінку покупців: «Це стосується їх запасу часу. Якщо дозвілля включене, вони знають, що можуть провести там більше часу, вони розслаблені при відвідуванні торгового центру і готові витрачати більше».

Таблиця 1. Відповіді на запитання: Який найважливіший внесок у розвиток ТРЦ можуть зробити центри дозвілля та фуд-зони за шкалою від 1 до 10



В умовах, коли торгові центри шукають, що протиставити інтернет-торгівлі, фуд-зони перестають бути бажаним елементом – вони сприймаються як необхідний атрибут збереження конкурентоспроможності.

«Дозвілля тримає вас у грі. Ви бачите, що найбільш помітні ТРЦ вже використовують цей інструмент, а ті, що не використовують, переживають складний період», – сказав один з опитаних.

/ Як зони розваг і фуд-корти впливають на прибуток

Під час аналізу даних також врахована оцінка зростання кошторисної вартості оренди (КВО) і мінімальної гарантованої орендної плати (МГОП) для зон розваг і фуд-кортів, які можуть дати певне уявлення про продуктивність і майбутній вплив на прибутковість.

Цифри показують значне збільшення для обох показників: КВО до 11,3% і МГОП до 15,8%. Це означає, що зони розваг та харчування впливають на загальну продуктивність і, відповідно, прибутковість інвестицій.

/ Час перебування, відвідуваність і вакантність

Також в аналізі даних враховані зміни в тривалості перебування, відвідуваності й вакантності. Лише деякі ТРЦ можуть надати інформацію про час перебування на їх території, але отримані дані свідчать про те, що він таки збільшився.

Деякі респонденти вважають, що збільшення відвідуваності важливо, враховуючи загальну для багатьох ТРЦ тенденцію до її зниження.
У деяких випадках центри могли відчувати спад відвідуваності до реконструкції. Хоча розваги та фуд-зони впливають тільки в сукупності з іншими факторами, аналіз доводить, що такі поліпшення позитивно позначилися на часі перебування й відвідуваності. «Ми бачимо це в наших цифрах і досить швидко. Вже в перший рік ми відзначаємо зростання оборотів і відвідуваності. Це варто інвестицій. Це сприяє відвідуваності й тому, щоб люди затримувалися довше», – сказав один з респондентів.

Таблиця 2. Як змінилася відвідуваність та вакантність після додавання розваг та фуд-зон

	Зміни
Відвідуваність	Зростання на 5%
Вакантність	Зменшення на 95 процентних пунктів

/ Різниця між зоною розваг і фуд-зоною

Загалом у дослідженні зони розваг та фуд-зони розглядаються як взаємозалежні. Проте, результати дослідження свідчать, що їх роль і потенційний внесок відрізняються.

Це стало очевидним в ході опитування: на думку респондентів, фуд-зони більше впливають і на такі показники, як час перебування, і на цільові показники – підтримку або збільшення рентного доходу і суму роздрібних продажів. Відносна сила фуд-зони була підкреслена в інтерв'ю, де респонденти описували її як «новий якір» для торговельних центрів.

Це частково може бути пов'язано з цілою низкою доступних видів дозвілля та різними цілями, які вони переслідують. Наприклад, ключові атракціони будуть приваблювати натовп, але повторних відвідувачів буде небагато. У той же час, більш дешеві атракціони – ігрові майданчики або батути в приміщенні – можуть продовжувати час перебування та заохочувати повторні відвідування.

Результати опитування членів Ради з продуктів демонструють різні очікування від фуд-зон та зон відпочинку. В обох випадках сектори були високо оцінені респондентами за їх внесок у час перебування й відвідуваність. За шкалою важливості від 1 до 10, фуд-зони отримали 8,4 за часом перебування і 7,8 з відвідуваності, тоді як оцінки для зони дозвілля були 7,1 і 6,7 відповідно.

Фуд-зони також демонструють вищі показники щодо їх внеску в цілі ТРЦ. Значення фуд-зон для підтримки успіху рітейлерів в ТРЦ оцінені в 7,7 пунктів, а зон дозвілля - в 5,6. Внесок фуд-зон в прибуток від оренди респонденти оцінили у 6,4, зон відпочинку – в 4.9.

Bolero
AUDIO EXPERT

+38(044) 331 43 36
www.bolero.kiev.ua
orders@bolero.kiev.ua

КОМПЛЕКСНАЯ ОЗВУЧКА РИТЕЙЛ СЕТЕЙ, ТРЦ, МАГАЗИНОВ, БАНКОВ

АВТОРСКИЕ ПРАВА НА МУЗЫКУ (РОЯЛТИ)

МОНТАЖ ЗВУКОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

АРЕНДА ЗВУКОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

велика кишеня · Ашан · NOVUS · OCEAN PLAZA · ОККО · skymall · NEW WAY ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР · Сільпо · АТБ · Аладдін · LG · GULLIVER · MOYO МАГАЗИНИ ЦИФРОВИХ РІШЕНЬ · SAMSUNG · SilverBreeze · ЕКО МАРКЕТ

ПРОГРАМА NEW COMERS 2017

9:30 -10:00 Реєстрація. Вітальна кава

10:00 -10:10 Вітальне слово організаторів

10:10 -10:40 2016 Review: як працюють торговельні центри після відкриття

Дмитро Грильберг, директор ТРЦ Lavina Mall
Сергій Овчинніков, директор з інвестицій ТРЦ Victoria Gardens

10:40 -11:10 Digital-платформи для торговельних центрів – досвід реалізації у понад 200 ТРЦ Китаю та США

Том Ґонґ, співзасновник AliExpress, засновник і CEO AllDragon International та Wanda eCommerce (Китай, США)

11:10 -11:25 Оптимізація умов орендних відносин: практичні приклади використання occupancy cost ratio

Надія Соколова, старший консультант відділу консультаційних послуг в сфері нерухомості компанії EY в Україні

11:25 -11:45 Актуальні юридичні аспекти договорів між орендарями та ТРЦ

Наталія Кочергіна, партнер і керівник практики нерухомості DLA Piper Україна

11:45 -12:15 Якими будуть шопінг-молли в майбутньому

Хуссам Рауф, екс-виконавчий директор Emaar Properties PJSC (Dubai Mall, Burj Khalifa), керуючий директор Mont Hill (OAE)

12:15 -12:45 Нові технології: IT-рішення для ТРЦ та рітейлу

Євген Глузов, Agency 21
Артем Шевченко, Hubber
Рафаль Шилянський, Rent Roll plc
Дмитро Богодухов, CardService

12:45 -13:00 Дизайн ТРЦ: залучити, захопити, затримати

Андрій Войтко, власник групи компаній AVG

13:00 -14:00 Ланч і нетворкінг

14:00 -14:30 Досвід роботи з клієнтами: що використовує сучасна рітейл індустрія?

Джон Ібботсон, керуючий директор Retail Vision Management Consultants, розробник ряду стратегічних проектів для компаній Фокстрот, Космо, Алло

14:30 -15:00 Рітейлтеймент майбутнього

Жан Джерардо Апріле, генеральний директор WeArena International Ltd (Італія)

15:00 -15:30 Поєднання традиційних і digital-каналів в сфері рітейлу - можливості і виклики

Нік Холройд-Доутен, product & delivery директор Omnifi (Великобританія)

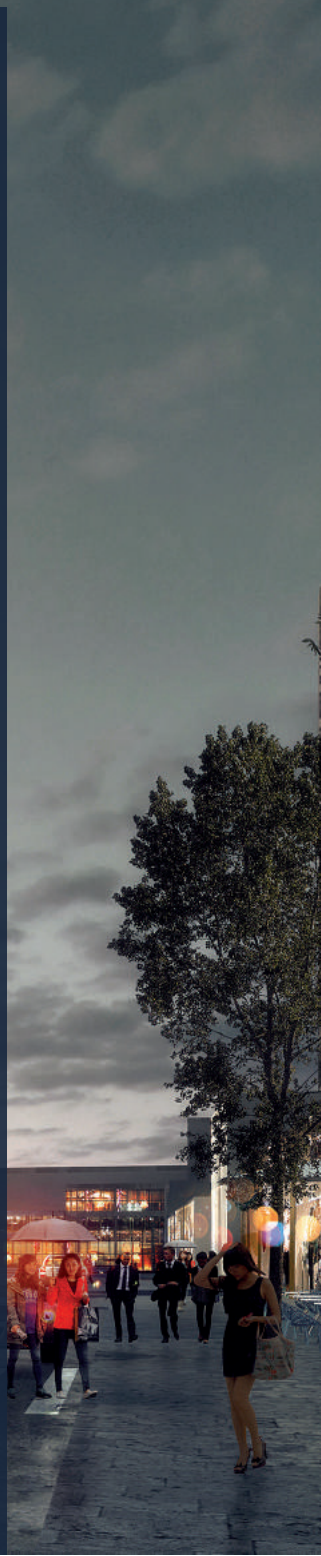
15:30 -17:00 Нові обличчя: презентація нових рітейлерів

Дмитро Сенніченко, Ukrposhta
Світлана Тімохова, Little House
Тимур Близнюк, Souperia
Тетяна Лідерман, Miracle me
Ярослав Заблоцький, Dental Care Office

17:00-17:30 Новий бізнес: презентація нових ТРЦ

Віталій Бойко, NAI Ukraine
Михайло Нечипорчук, ТРЦ River Mall
Ганна Корягіна, Immochan Ukraine (Rive Gauche)

17:30 -19:00 Підведення підсумків та святковий коктейль



АЗБІ

СЕРВИСНАЯ СЛУЖБА

Надежный сервис повышающий прибыльность недвижимости

- Решения по закрытию проемов
- Решения по логистике
- Обслуживание ворот, дверей и автоматики
- Технический консалтинг
- Обслуживание инженерных систем
- Реконструкция и строительство
- Клининговые услуги
- Охрана

03680, Украина, г. Киев
пр–кт Ак. Палладина, 32, оф. 402
+38 |044| 498–88–82
www.azbi–service.com.ua

RETAILERS

ПРОСПЕКТ
ЦУМ
КИЇВ
LAVINA
WITTCHEN
UTG

NEW COMERS
RETAILERS

RETAILERS
Сделать фото

U Retail

SAMSUNG
UTG
Bolero

UTG
SAMSUNG
smart
Bolero

NEW COMERS

Том Ґонґ,
співзасновник AliExpress, засновник і CEO AllDragon International та Wanda eCommerce (Китай, США)

Digital-платформа для торговельних центрів – досвід реалізації у понад 200 ТРЦ Китаю та США

- Відмінності ринку торговельної нерухомості та рітейлу в Китаї і США: активний молодий ринок проти зрілого ринку
- ТРЦ майбутнього: невід'ємні атрибути
- Як працює digital-платформа для ТРЦ: стратегія і тактика успішного розвитку бізнесу
- Реалізація програм лояльності нового покоління, корисні сервіси, багаторівнева клієнтська аналітика в режимі реального часу

Джон Ібботсон
керуючий директор Retail Vision Management Consultants, розробник ряду стратегічних проектів для компаній Фокстрот, Космо, Алло (Великобританія)

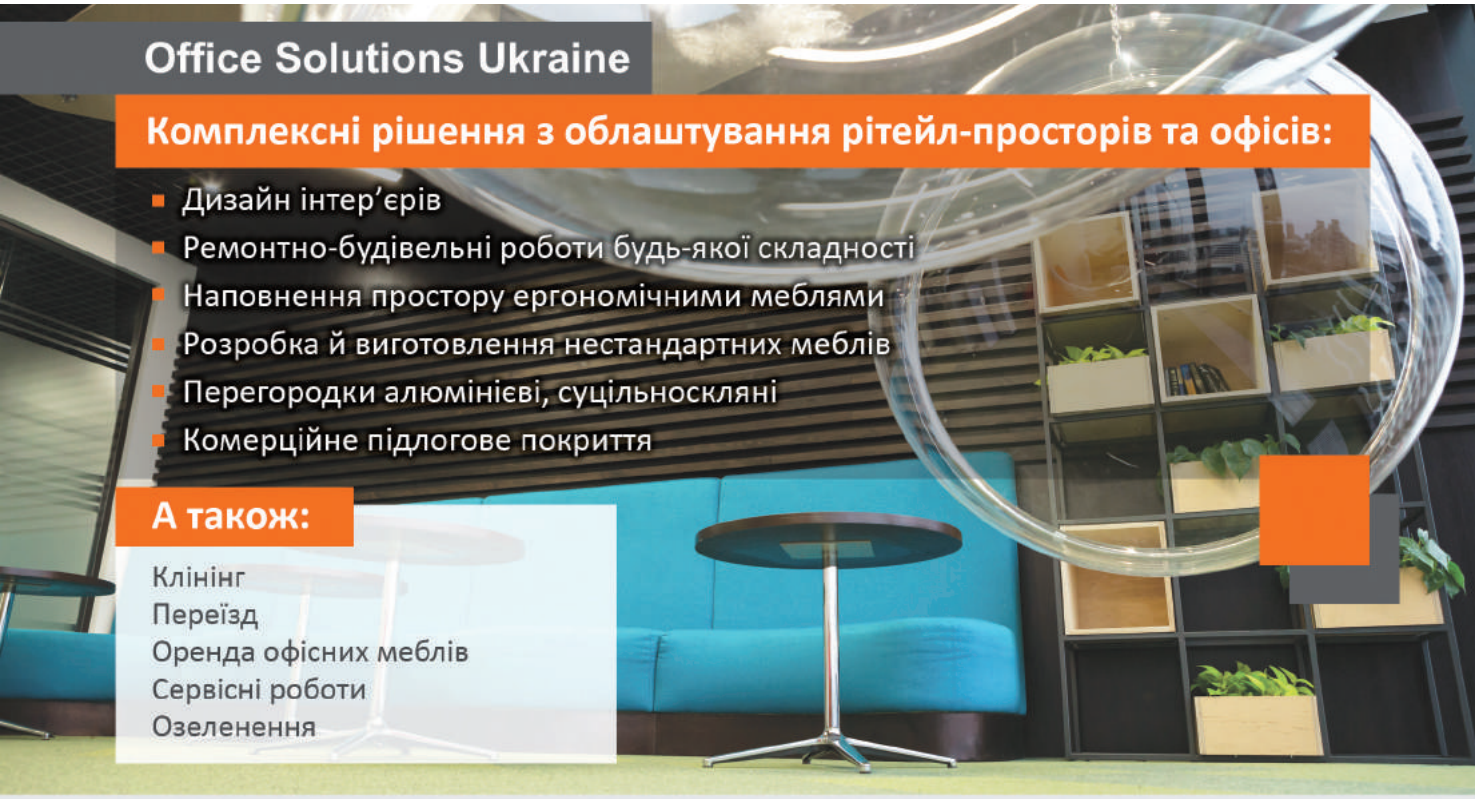
ЩО ВИКОРИСТОВУЄ СУЧАСНА РІТЕЙЛ-ІНДУСТРІЯ?

- Математика рітейлу: емоційний дизайн від Джона Ібботсона
- Трендові розробки та рішення для рітейлу за останні 10 років
- Новий виток XXI століття: технологічний рітейл змінює світ
- Голосові інтерфейси (VUI) та штучний інтелект (AI), всемогутній смартфон
- Інтернет речей: фінальний крок?

Хуссам Рауф,
екс-виконавчий директор Emaar Properties PJSC (Dubai Mall, Burj Khalifa), керуючий директор Mont Hill (OAE)

ЯКИМИ БУДУТЬ ШОПІНГ-МОЛЛИ В МАЙБУТНЬОМУ?

- Історія успіху: Burj Khalifa, Dubai Mall
- Тренди сучасних торговельних центрів
- Покупки як невід'ємна складова життя
- Торговий центр майбутнього
- Кращі технологічні рішення для ТРЦ



Office Solutions

website: www.office-solutions.com.ua
fb: Office Solutions Ukraine

Джан Джерардо Апріле
генеральний директор WeArena International Ltd (Італія)

РІТЕЙЛТЕЙМЕНТ МАЙБУТНЬОГО

- Сучасний світ розважальних подій: віртуальна реальність, розумний одяг, програми лояльності, кіберспорт і багато іншого
- Емоційний шопінг – нова ера рітейл-бізнесу?
- Рітейлтеймент як новий механізм залучення уваги покупців
- Гнучкий рітейл формат: які проекти та технології достойні інвестицій
- Якими будуть тематичні digital-парки розваг у найближчому майбутньому?

Нік Холройд-Доутон,
product & delivery директор Omnifi (Великобританія)

ОБ'ЄДНАННЯ OFFLINE І ONLINE-КАНАЛІВ В СФЕРІ РІТЕЙЛУ: МОЖЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ

- Чи сприяють сучасні digital-технології поліпшенню взаємин B2C і B2B?
- Ривок у невідомість: оцінка і тестування нових технологій
- Топ-менеджери нового рівня: чи маємо ми потрібних людей і добре налагоджені процеси, щоб впровадити сучасні технології?
- Що робимо зараз, що плануємо на майбутнє

URE club 2008

RETAILERS

До зустрічі через рік

NEW COMERS

Форум нової торговельної нерухомості

30 ТРАВНЯ 2018 > КВЦ ПАРКОВИЙ

III ANNUAL EEA REAL ESTATE FORUM AND PROJECT AWARDS 2017

23 November

URE club 2008 EuropaProperty.com

Fairmont Grand Hotel Kyiv

Heralded as the market benchmark for real estate success in Eastern Europe and Asia covering Azerbaijan, Kazakhstan, Georgia, Belarus, Moldova and Ukraine

www.eeaawards.com

Partners 2016

DLA PIPER
mk ILLUMINATION
Fairmont GRAND HOTEL KYIV
URBAN EXPERTS
cityone DEVELOPMENT
GEOS
EY Building a better working world
NAI Ukraine
Alfa-Bank
DEOL Partners REAL ESTATE DEVELOPMENT
LA PEONIA
PROF ESTATE
MEDIATRADE
IN-JAZZ
AZERNEWS www.azernews.az
UBR
UKRAINIAN JOURNAL OF BUSINESS LAW
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ
KAZadvancement
5
business ukraine
БИЗНЕС
NB.BY Недвижимость Беларуси
BUSINESS WEEK
CONOMY TODAY
ГОЛОС UA
Uif 2017
Property Times
ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ ТЕЛЕКАНАЛ
ACC THE CHAMBER OF COMMERCE
EBA
Companion
ЛІГА.net
ДС dsnews.ua
СтройОбзор
ДЕЛО
Prof Build
British-Ukrainian Chamber of Commerce
RealTimes
MIM-KYIV
PROPERTY

URE club 2008

RETAILERS

КОНГРЕСС-ХОЛЛ ПАРКОВЫЙ

DLA PIPER

EuropaProperty.com

aksonova & associates® audit company

GENEVA GROUP INTERNATIONAL

ЛУН UA

Office Solutions

Property Times

amp

interfax-UKRAINE UKRAINE NEWS AGENCY

OneBox

smart

DENKA LOGISTICS

АЗБІ СЕРВІСНА СЛУЖБА

WOLF ДРУКАРНЯ

Bolero AUDIO EXPERT

ДМ UA Українська асоціація директ маркетингу Ukrainian direct marketing association

UKRAINIAN E-COMMERCE EXPERT