





Стратегия развития проекта

Новые яркие арендаторы

В рамках реализации стратегии запланировано усиление состава арендаторов ТРЦ в сторону ценовой категории «средний» и «средний +» пулом международных и российских брендов. Размещение первых в регионе магазинов новых международных операторов для создания уникального пула операторов.



Расширение предложений кафе и ресторанов

В планах развития одна из основных задач -это расширение популярного предложения Food&Beverages, открытие ресторанов и кафе ценовых категорий «средний» и выше. Увеличение доли Food&Beverages в проекте позволит вывести ТРЦ на лидирующую позицию вэтом сегменте.



Уникальная гастрономическая зона



Формирование уникальной 2-х уровневой гастрономической зоны. В планах развития проекта размещение на 3-ем этаже зоны новых концепций ресторанов или зоны фудхолла. На 2-м этаже размещение классического фудкорта с популярными концепциями Макдональдс, Бургер Кинг, КФС идр. с зоной посадки на 500 мест.

Развлекательный якорь



Привлечение крупного якорного арендатора детских развлечений на 3-й этаж, объединяющий всебе обучение, интерактив, спорт и развлечения для всей семьи всформированную зону детства.



ТРЅ

Пять причин быть с нами

1. Большой объём жителей в зоне охвата

Расположен на пересечении центральных улиц города с населением более 1 млн чел.

Деловой центр и основная транспортная артерия города.

250 000 чел. в сутки - ежедневный автомобильный и пешеходный трафик

Более 6 км - уникальная зона охвата без конкуренции.

В пешей доступности расположены объекты жилой недвижимости премиального класса -ЖК

«Центральный», ЖК «Большой», ЖК «Адмирал» и т.д.

2. Эффективная концепция Торгового Центра

Эффективное зонирование торговых профилей по этажам (одежда, обувь, детские магазины и фудкорт) 300 магазинов, включая якорных арендаторов - лидеров своего сегмента: «Семейный Магнит», «М.Видео», «Детский мир», «КИНОМАКС», «Спортмастер», НОFF, а также более 40 ресторанов и кафе. Удобная и понятная планировка, современный дизайн, разумное наполнение общих зон 97-99% - заполняемость площадей

1 100 парковочных мест на многоуровневой крытой парковке

3. Сформированный целевой потокпосетителей

Более 49 000 чел.- ежедневный поток посетителей Равномерное распределение потока в будние и выходные дни.

76% посетителей совершают покупки.

4. Удобство и комфорт совершения покупки

Уникальное местоположение - отличная пешеходная и транспортная доступность Оптимальный размер торгового центра позволяет насквозь проходить 2 центральные улицы города и останавливаться для покупок

Эффективный состав арендаторов

Рост товарооборота арендаторов - более 15% вгод

5. Профессиональное управление

«ТПС Недвижимость» - профессиональная управляющая компания, 900 000 кв.м качественных торговых площадей вуправлении

Торговые центры компании посещают более 55 млн человек в год

Эффективный маркетинг

Аналитическая поддержка арендаторов

Уникальные рекламные возможности для арендаторов внутри ТРЦ









Параметры проекта

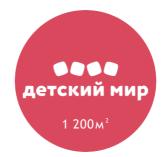


Якорные арендаторы















ТР\$

Местоположение и зона охвата

Количество посетителей из первичной и вторичной зон охвата (%)

План 2019 **85% 279 тыс. чел.**

План 2020 90% 292 тыс. чел.

Знание в первичной и вторичной зон охвата

Текущее знание 88%

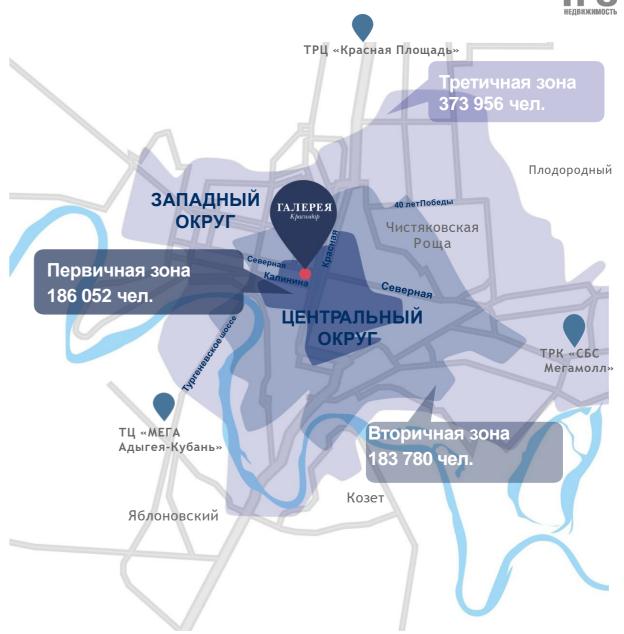
План на 2020 г 95%



27 Маршрутов общественноготранспорта

Q 250 000

Уникальное местоположение - пересечение основных транспортных магистралей по ул. Красная и ул. Северная (пешеходный и пассажирский трафик чел. в сутки).







Транспортная доступность



27

Маршрутов общественного транспорта



194811

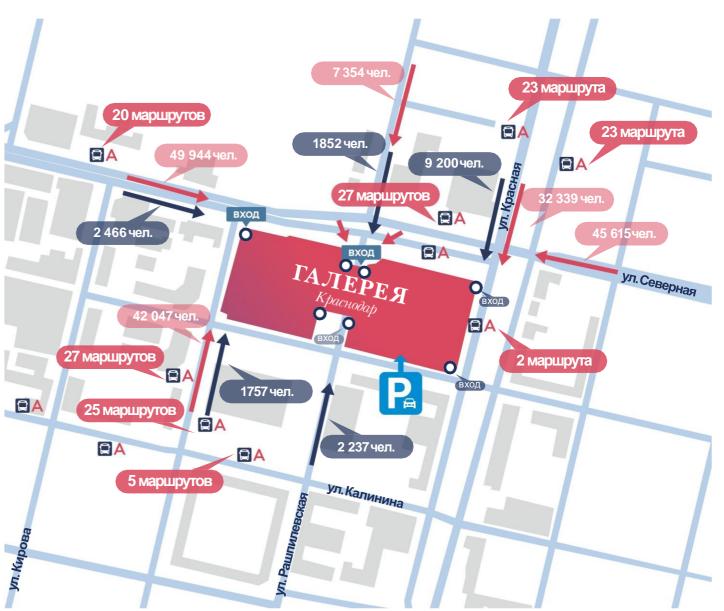
Ежедневный автомобильный и пешеходный трафик (за 12 час.)



Транспортные потоки за 12 часов (чел.)



Пешеходные потоки за 12 часов (чел.)

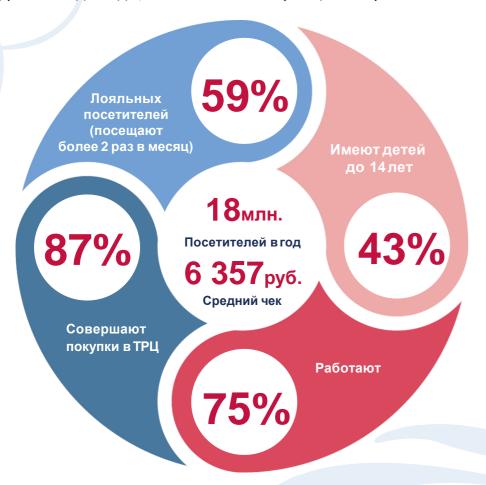






Портрет целевой аудитории

В стратегии проекта: увеличить долю аудитории с более высоким уровнем дохода, повысить конвертацию и траты за посещение



Посещаемость чел. на 100 м2

Галерея Краснодар	72	
Красная площадь	27	
SBS	44	

У ТРЦ оптимальноераспределение посещаемости в будни и выходные

будни	43 230 чел.
выходные	53 296чел.

Средний возраст

18-24 лет	21%	
25-34 лет		36%
35-44 лет	25%	
45-54 лет	20%	

Цели посещения



Четко сформированная целевая аудитория - высокая конвертация



Перспектива развития района

В первичной и вторичной зоне охвата в 2021 - 2022 гг.



2 280

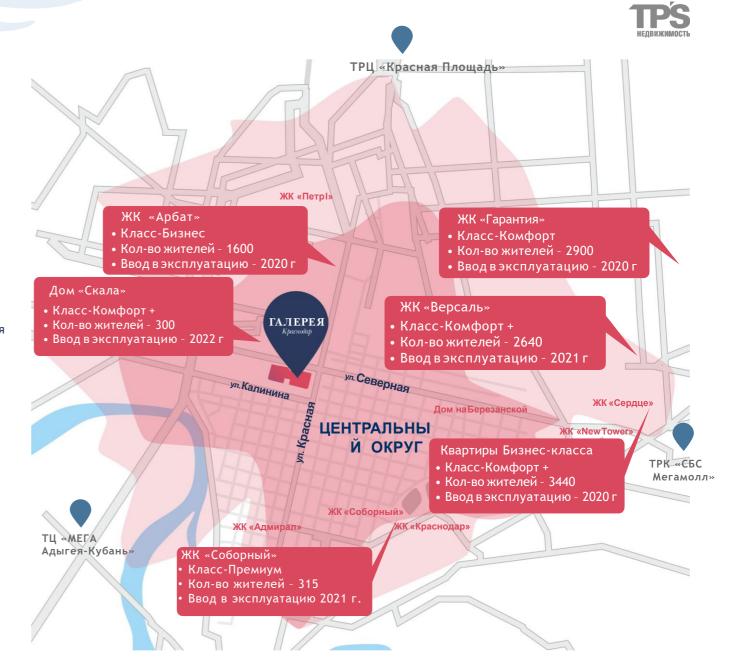
Квартирбудет сдано



6840

Ориентировочный прирост численности населения

- Первичная зонаохвата
- Вторичная зонаохвата







Мероприятия



60 000 чел.

Увеличение посещаемости до 200%, в день проведения мероприятия увеличение товарооборота на 40%



Партнерских мероприятий

Увеличение товарооборота партнеров на 40%



45 000 чел.

Увеличение товарооборота в день проведения мероприятия в категории «Дети» до 10%



чел.

50 000

товарооборота мероприятия до 20%

Семейных мероприятий

Увеличение в день проведения













Рекламная кампания

Ежемесячное размещение

3 млн. Охват за месяц (чел.)

1 200 000

1.2 млн

Средний охват рекламной кампании за акцию (чел.)

Средний охватрекламной кампании заакцию (чел.)

> Конструкций на оживленных транспортных и пешеходных магистралях

150 тыс.

Подписчиков в социальных сетях

2000

рейтинговых каналах (Первый, СТС, Россия1, ТНТ, Пятница)

Рекламных акций на

Рекламных акций с ежемесячной реклам ной поддержкой в год













Арт-объекты как точка притяжения

Башня Шухова

Башня Шухова - ажурная стальная гиперболоидная конструкция, сетчатая водонапорная башня, построенная в 1935 году по проекту В. Г. Шухова. Конструкция находится в Краснодаре у здания ТРЦ на пересечении улиц им. В. Головатого и Рашпилевской. В настоящее время башня используется как архитектурный объект и популярное среди горожан место встречи.



Достопримечательность

Достопримечательность городского масштаба, отдельная программа маркетингового продвижения объект (20+ массовых мероприятий, реклама, PR-акции), находится в самом центре города Краснодара.



Архитектурная особенность

«Шуховская башня», включенная впроект



Визитная карточка

Визитная карточка Краснодара



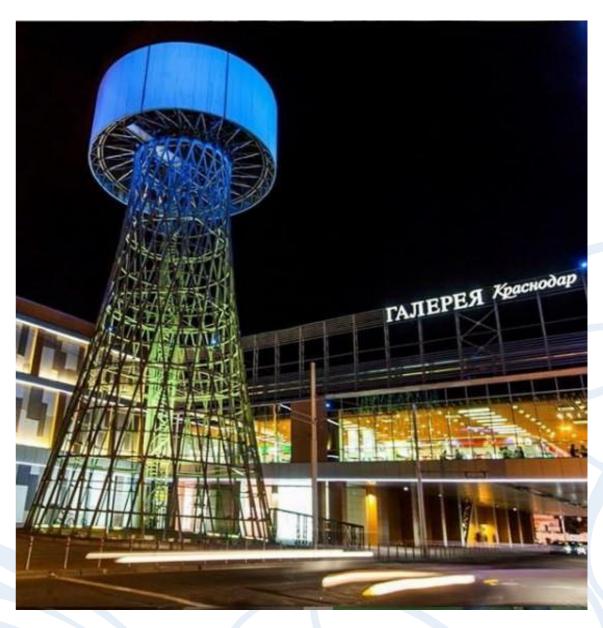
Уникальная локация

идеальное место для встреч и шопинга



Точка притяжения

Точка притяжения для жителей и гостей города - обеспечивает стабильно высокий поток посетителей









Девелопмент иуправление Более 10 лет на рынке коммерческой недвижимости 6 региональных и супер-региональных ТРЦ площадью 900 тыс. м2



Консультант по сдаче торговых площадей в аренду

Сайт: <u>www.cbre.ru</u> Тел. + 7 (495) 258-39-90



Консультант по сдаче торговых площадей в аренду

Сайт: <u>www.knightfrank.ru</u> Тел. +7(495) 151-9090

