

**Алексей Хегай**

Партнер, генеральный директор TSPM.

**«ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА  
РИТЕЙЛА КАЗАХСТАНА»**



**TSPM.**



## **Алексей Хегай**

Партнер, генеральный директор TSPM.

# TSPM.

Компания по оценке, анализу и управлению  
коммерческой недвижимостью.

Опыт в строительстве и девелопменте  
более 20 лет.



## TSPM.

01.

Тренд №1 - информационная прозрачность.

02.

Тренд №2 – новые методики взаимоотношений с арендаторами.

03.

Тренд №3 – цифровизация и переход в онлайн, как противовес большим площадям.

04.

Тренд №4 – автоматизация процессов.

05.

Тренд №5 – потребность в информации по рынку (анонс пилотного выпуска «Дайджеста ретейла РК и стран СНГ»).

06.

Тренд №6 – курс на экологические программы.

07.

Общие рекомендации по позиционированию ТРЦ.



## TSPM . ТРЕНД №1 - ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ.

По данным Transparency.org был составлен общий рейтинг прозрачности ТЦ. Самый высокий балл по 10-балльной шкале оказался **всего 5,7**. Более 65-ти московских ТЦ набрали **только 4,43** балла!

Следуя общемировым трендам, TSPM. регулярно делится ключевыми экономическими показателями на web-сайтах своих объектов.



### ТРЦ Dostyk Plaza, 2021 г.

GLA – **115 000 кв. м.**

Средний чек за 9 месяцев - **30 USD**

Среднемесячный товарооборот за 9 месяцев - **12 482 598 USD**

Среднемесячная посещаемость за 9 месяцев - **736 115**

Средняя конверсия за 9 месяцев - **57%**

Заполняемость на конец 2019 года – **90%**

Заполняемость в 2021 году – **89,6%**



### ТРЦ Shymkent Plaza, 2021 г.

GLA – **48 400 кв. м.**

Средний чек за 9 месяцев - **16,78 USD**

Среднемесячный товарооборот за 9 месяцев - **4 264 042 USD**

Среднемесячная посещаемость за 9 месяцев - **409 168**

Средняя конверсия за 9 месяцев - **62%**

Заполняемость на конец 2019 года – **100%**

Заполняемость в 2021 году – **99,97%**



## TSPM . ТРЕНД №1 - ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ.

По инициативе TSPM. создан Стратегический Союз Торгово-Развлекательных Центров РК, в основу которого был положен мировой тренд на обмен прозрачными и легитимными финансовыми показателями.

В состав организации на сегодня входят: ТРЦ Dostyk Plaza, MEGA Alma-Ata, MEGA Park, MEGA Silk Way, Sputnik Mall, Shymkent Plaza, TSPM., заявка принята от ТРЦ Green Mall (BI Group), рассматривает участие ТД «Москва» и др.

Торговые центры и управляющие компании сотрудничают между собой с целью создания открытой и конкурентной системы ранжирования ТРЦ по ряду ключевых показателей. Подобный подход позволит приблизить рыночные реалии Казахстана к международным стандартам и сделать наши объекты ретейла привлекательными для иностранных инвесторов.

Помимо прочего, мы ведем сотрудничество с аналогичными организациями в регионе, такими, как: Российский Совет Торговых Центров и Китайский Союз Торговых Центров.



# TSPM . ТРЕНД №2 - НОВЫЕ МЕТОДИКИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С АРЕНДАТОРАМИ.

По данным прогноза оператора в первый год оборот составит по объединенному проекту 1 071 429 000 тг., при арендной ставке \$270 за кв. м в год OCR (соотношение аренды к обороту) составит 12 %.

Окупаемость - 2 года 3 месяца. Расчетный IRR: 39 %.

Форма отчета о прибылях и убытках

Процент с оборота 12%

Сумма инвестиций	375 000 000	тенге	872 093	долларов	902	долларов на кв.метр
Планируемая площадь магазина	967	кв.м.				

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	ИТОГО
<b>в тыс.тенге</b>						
<b>Доход от продажи</b>	<b>1 071 429</b>	<b>1 125 000</b>	<b>1 181 250</b>	<b>1 240 313</b>	<b>1 302 328</b>	<b>5 920 319</b>
Себестоимость товаров (закуп, логистика, таможня и т.д.) / в тыс.тенге	334 286 31%	351 000 31%	368 550 31%	386 978 31%	406 326 31%	1 847 140 31%
<b>Валовая прибыль / в тыс.тенге</b>	<b>737 143</b>	<b>774 000</b>	<b>812 700</b>	<b>853 335</b>	<b>896 002</b>	<b>4 073 180</b>
Фонд оплаты труда / в тыс.тенге	300 000 28%	315 000 28%	330 750 28%	347 288 28%	364 652 28%	1 657 689 28%
Аренда помещения / в тыс.тенге	128 571 12%	135 000 12%	141 750 12%	148 838 12%	156 279 12%	710 438 12%
Затраты на рекламу / в тыс.тенге	16 071 2%	16 875 2%	17 719 2%	18 605 2%	19 535 2%	88 805 2%
Общие и административные расходы / в тыс.тенге	107 143 10%	112 500 10%	118 125 10%	124 031 10%	130 233 10%	592 032 10%
<b>Итого расходы / в тыс.тенге</b>	<b>551 786</b>	<b>579 375</b>	<b>608 344</b>	<b>638 761</b>	<b>670 699</b>	<b>3 048 964</b>
<b>Операционная прибыль / в тыс.тенге</b>	<b>185 357</b>	<b>194 625</b>	<b>204 356</b>	<b>214 574</b>	<b>225 303</b>	<b>1 024 215</b>
Финансовые расходы / в тыс.тенге	22 500 17%	12 729 17%	1 815 17%	- 17%	- 17%	37 043 17%
КПН / в тыс.тенге	-	996	40 871	42 915	45 061	129 843
<b>Чистая прибыль</b>	<b>162 857</b>	<b>180 900</b>	<b>161 670</b>	<b>171 659</b>	<b>180 242</b>	<b>857 329</b>
Рентабельность	15%	16%	14%	14%	14%	14%

Расчет IRR

CF	Инвестиции	CF 1 год	CF 2 год	CF 3 год	CF 4 год	CF 5 год
CF	- 375 000 000	185 357 143	193 628 571	163 485 000	171 659 250	180 242 213

IRR 39%

# TSPM . ТРЕНД №2 - НОВЫЕ МЕТОДИКИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С АРЕНДАТОРАМИ.

При применении прогноза оператора и OCR (% с оборота) **16%**.

Окупаемость - **2 года 11 месяцев. Расчетный IRR: 26 %**

Форма отчета о прибылях и убытках

Процент с оборота **16%**

Сумма инвестиций	375 000 000	тенге	872 093	долларов	902	долларов на кв.метр
Планируемая площадь магазина	967	кв.м.				

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	ИТОГО
<b>в тыс.тенге</b>						
<b>Доход от продажи</b>	<b>1 071 429</b>	<b>1 125 000</b>	<b>1 181 250</b>	<b>1 240 313</b>	<b>1 302 328</b>	<b>5 920 319</b>
Себестоимость товаров (закуп, логистика, таможня и т.д.) / в тыс.тенге	334 286 31%	351 000 31%	368 550 31%	386 978 31%	406 326 31%	1 847 140 31%
<b>Валовая прибыль / в тыс.тенге</b>	<b>737 143</b>	<b>774 000</b>	<b>812 700</b>	<b>853 335</b>	<b>896 002</b>	<b>4 073 180</b>
Фонд оплаты труда / в тыс.тенге	300 000 28%	315 000 28%	330 750 28%	347 288 28%	364 652 28%	1 657 689 28%
Аренда помещения / в тыс.тенге	171 429 16%	180 000 16%	189 000 16%	198 450 16%	208 373 16%	947 251 16%
Затраты на рекламу / в тыс.тенге	16 071 2%	16 875 2%	17 719 2%	18 605 2%	19 535 2%	88 805 2%
Общие и административные расходы / в тыс.тенге	107 143 10%	112 500 10%	118 125 10%	124 031 10%	130 233 10%	592 032 10%
<b>Итого расходы / в тыс.тенге</b>	<b>594 643</b>	<b>624 375</b>	<b>655 594</b>	<b>688 373</b>	<b>722 792</b>	<b>3 285 777</b>
<b>Операционная прибыль / в тыс.тенге</b>	<b>142 500</b>	<b>149 625</b>	<b>157 106</b>	<b>164 962</b>	<b>173 210</b>	<b>787 402</b>
Финансовые расходы / в тыс.тенге	22 500 13%	15 300 13%	7 241 13%	- 13%	- 13%	45 041 13%
КПН / в тыс.тенге	-	-	14 846	32 992	34 642	82 480
<b>Чистая прибыль</b>	<b>120 000</b>	<b>134 325</b>	<b>135 020</b>	<b>131 969</b>	<b>138 568</b>	<b>659 881</b>
Рентабельность	11%	12%	11%	11%	11%	11%

Расчет IRR

	Инвестиции	CF 1 год	CF 2 год	CF 3 год	CF 4 год	CF 5 год
CF	- 375 000 000	142 500 000	149 625 000	142 260 000	131 969 250	138 567 713

IRR **26%**



## **TSPM . ТРЕНД №2 - НОВЫЕ МЕТОДИКИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С АРЕНДАТОРАМИ.**

При рассмотрении потенциальных арендаторов TSPM. изучает прогнозную финансовую модель оператора.

Предметом анализа является окупаемость проекта, IRR, срок возврата инвестиций и арендная нагрузка при различных моделях прогнозирования, расходы (инвестиции) оператора на 1 кв. м. площади для определения соответствия уровню потребителя и классу сегмента целевой аудитории. Сроки окупаемости проекта рассматриваются в зависимости от площади, размера первоначальных инвестиций и сегмента бизнеса, в котором работает оператор.

### **Расчет фиксированной арендной ставки:**

При применении **12%** OCR : **\$270** за кв. м. в год

При применении **16%** OCR : **\$412** за кв. м. в год

При этом предлагаемое решение: фиксированная ставка как при применении 12% OCR : \$270 за кв. м. в год и процент с оборота в размере 16 %.

Обязательным условием при долгосрочных договорах является реинвестирование в новые концепты торговых точек для удержания постоянного интереса конечного потребителя.

Таким образом, определяются достаточно справедливые условия аренды, при которых оба бизнеса могут эффективно сосуществовать.





# TSPM . ТРЕНД №3 – ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ПЕРЕХОД В ОНЛАЙН В ПРОТИВОВЕС БОЛЬШИМ ПЛОЩАДЯМ.

## Текущее положение

Современные бренды запрашивают все большее количество площадей, применяя экологическое оформление:

- Дерево.
- Светлые тона.
- Объёмное пространство.
- Крафтовые цвета.



## Прогноз

ТРЦ необходимо быть готовыми, что в ближайшее время может произойти переход к онлайн-торговле и сокращению площадей магазинов.

### Мужская верхняя одежда 28 599 товаров

Одежда

Верхняя одежда

Сортировать по: Популярности Рейтингу Цена Скидке Обновлено

Категория

Я ищу...

- Анорак (411)
- Бомбер (725)
- Ветровка (2 216)
- Дафлкот (24)
- Дождевик (846)
- Дубленка (170)
- Косуха (104)

Бренд

Я ищу...

- ! А ДОЖДЕВИК ПЛОТНЫЙ! (2)
- ! ОХО tourist (1)
- ! Натали (5)
- ! Удар по ценам! (1)
- !Ликвидация остатков! (1)
- &UO (8)
- (ERIK&SONS) (6)

Цена, Р

От До

105 239249

Изображение	Цена	Скидка	Бренд	Рейтинг
	10 466 Р	-33%	KELME / Пуховик	88
	7 213 Р	-30%	VIZANI / Куртка	236
	9 790 Р	-17%	Nikolom / Куртка	419
	5 212 Р	-53%	Город Горький / Анорак	1649
	8 273 Р	-33%		
	9 717 Р	-34%		
	9 790 Р	-17%		
	9 790 Р	-17%		



## TSPM . ТРЕНД №4 – АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ.

### Автоматизация технических процессов

Автоматизации подлежат постоянно повторяющиеся многоитерационные процессы.



### Творческие задачи – для сотрудников

Творческие процессы и несистемные подходы оставляем за людьми.



## TSPM • СОБСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ - TS ONLINE И SMART PLAZA

### ts online - многозадачная платформа:

01. Автоматическая система сбора информации по товарообороту арендаторов, общего товарооборота ТРЦ.
02. Система подсчета посетителей ТРЦ.
03. Система подсчета автомобильного трафика.
04. Актуальные отчеты по ключевым и якорным арендаторам ТРЦ.
05. BCG-матрица арендаторов.
06. Формирование детальных отчетов по товарообороту: средний чек, конверсия, оборот на кв. м, средний чек по категориям товаров.
07. Система CRM — организация взаимоотношений с арендаторами.



### Smart Plaza — система лояльности.

01. Программа лояльности — система поощрения постоянных покупателей. Она повышает привлекательность магазинов, помогает брендам справляться с конкуренцией.
02. Возможность оплаты паркинга online-бонусами или же картой через приложение.
03. Возможность покупки билетов в Cinemax online-бонусами или же картой в приложении.
04. Marketplace — торговая площадка в Smart Plaza, которая помогает нашим партнёрам совершать продажи online, т.к. отсутствует зависимость от графика работы ТРЦ.
05. Кросс-акции с партнерами. Пример: паркинг и Cinemax: при покупке билетов, 3 часа паркинга бесплатно.



# TSPM. ТРЕНД №5 – ПОТРЕБНОСТЬ В ИНФОРМАЦИИ ПО РЫНКУ.

Все чаще ТРЦ сталкиваются с проблемой нехватки профессиональных данных, новостей, аналитики, экспертных мнений в узкоспециализированных областях. TSPM. предлагает решение для рынка Казахстана. С октября 2021 года ежеквартально выходит новый проект «Дайджест рынка ретейла Казахстана и стран СНГ», разработанный специалистами отдела аренды и коммуникаций компании. В дайджесте будут представлены новости об открытиях брендов, экспертная оценка рынка, инновационные разработки в ретейле соседних стран.



выпуск №1 | октябрь 2021

## ДАЙДЖЕСТ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КАЗАХСТАНА  
И СТРАН СНГ

**TSPM.**  
КОМПАНИЯ ПО ОЦЕНКЕ, АНАЛИЗУ И УПРАВЛЕНИЮ  
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

## TSPM.

*Вступительное слово генерального директора TSPM.*

*Уважаемые читатели!*

Предлагаем вашему вниманию пилотный выпуск «Дайджеста рынка ретейла Казахстана и стран СНГ», подготовленный для вас специалистами департамента аренды и развития ТОО TSPM. – компании по оценке, анализу и управлению объектами коммерческой недвижимости республики.

Идея создания дайджеста продиктована потребностями рынка Казахстана в систематизации обновлений от игроков ритейл-индустрии (главным образом, торгово-развлекательных центров и ключевых арендаторов).

Мы надеемся, что информация о брендах, новых открытиях, советы экспертов индустрии о последних трендах дизайна и оформления ТРЦ окажутся полезными и для широкой аудитории заинтересованных лиц.

*Алексей Казайев,  
генеральный директор TSPM.*

*Обращение руководителя  
подразделения аренды и развития TSPM.*

*Дорогие коллеги!*

В процессе управления ТРЦ мы сталкиваемся с ежедневной необходимостью сбора актуальной информации о брендах и их владельцах, планами развития известных марок как в республике Казахстан, так и за ее пределами.

Долгое время этот процесс был достаточно трудоемким ввиду отсутствия единого источника достоверной информации. Эту роль специалисты нашей компании решили взять на себя, чтобы облегчить поиск нашим коллегам.

Мы всегда рады обратной связи и открыты новым предложениям! Ваши замечания, вопросы и предложения о сотрудничестве вы можете отправлять на [retaildigest@tspm.kz](mailto:retaildigest@tspm.kz)

*Марина Шашкина,  
руководитель департамента аренды и развития TSPM.*

ОКТАБРЬ 2021

## TSPM . ТРЕНД №5 – ПОТРЕБНОСТЬ В ИНФОРМАЦИИ ПО РЫНКУ.

### ОПРОС

### «Дайджест рынка ретейла Казахстана и стран СНГ»

Просим сканировать QR-код и ответить  
на три вопроса.

Это поможет сделать дайджест TSPM.  
полезнее и интереснее для читателей.



## TSPM . ТРЕНД №6 – КУРС НА ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ.

### ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА ТРЦ DOSTYK PLAZA СОСТОИТ ИЗ ЧЕТЫРЕХ КОМПОНЕНТОВ:



1. Модернизация оборудования системы ТХС, позволяющая сохранить температурный режим в ТРЦ не выше +25 С в жаркое время. Позволила существенно сэкономить потребление электроэнергии на 1 759 150 кВт/ч - экономия **35 957 026 тенге** и потребление холодной воды на 12 434 куб. метров (**экономия 1 899 915 тенге**).

В силу того, что арендаторы оплачивают примерно 96 % коммунальных затрат (а ТРЦ остальное), мы заботимся не только о выполнении своих условий по сохранению температурного режима в ТРЦ, но и о минимизации затрат наших арендаторов. Экономия 1 759 150 кВт/ч электроэнергии означает, что мы не сожгли (в эквиваленте) за летний период **451 064 кг. древесины** (а это **300! деревьев** весом по 1500 кг).

Снижение потребления ресурсов (воды и энергии) важно и как элемент сокращения затрат ТРЦ, и как вклад в улучшение глобальной экологии.



## TSPM . ТРЕНД №6 – КУРС НА ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ.



2. Внедрение фандоматов по сбору вторсырья ТРЦ Dostyk Plaza запустил ЭКО-программу по отдельному сбору отходов как внутри компании, так и для посетителей ТРЦ. Помимо этого, на территории ТРЦ были установлены 4 фандомата по приему алюминиевой и пластиковой тары.
3. Также на территории ТРЦ и в офисе компании TSPM. выставлены боксы дня сотрудников по сбору пластика, бумаги, стекла.
4. Помимо прочего, арендаторы ТРЦ входят в программу отдельного сбора вторичного сырья.



## TSPM . ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЮ ТРЦ.

### Рекомендации:

В сложившихся рыночных условиях все чаще клиенты воспринимают торговый центр не как утилитарный объект, где можно получить товары первой необходимости.

**Современный ТРЦ – это центр притяжения, место сбора людей с общими ценностями и культурой.**

Сегодня становится критичной детальная проработка позиционирования торгового центра, создание уникальных ценностей, характеристик, концепции, атмосферы.



**TSPM .**

**СПАСИБО!**

A.Khegay@tspm.kz

+7 (727) 225 50 05

+7 (700) 375 55 55

**Technological .**

**Smart .**

**Professional .**

**Major .**