

Уважаемые коллеги, добро пожаловать в уникальное профессиональное сообщество — Российский Совет Торговых Центров!

Российский Совет Торговых Центров (РСТЦ), основанный в 2002 году – общероссийское объединение специалистов торговой недвижимости: девелоперов, управляющих, проектных консультантов и брокеров, архитекторов и дизайнеров, операторов ритейла. В течение 10-летней истории своего существования Совет развивается вместе с рынком, постоянно расширяя круг возможностей для профессионалов торговой недвижимости.



Миссия РСТЦ — способствовать становлению, продвижению, совершенствованию торговых центров на российском рынке.



Направления деятельности

Тематические секции

**Международные туры
по торговой недвижимости**

**Школа профессионального
развития**

Рейтинг торговых центров

**Стандартизация торговых
центров**

Участие в выставках

**Отраслевые печатные
издания**

**Цикл конференций
«Энциклопедия торговой
недвижимости»**

Экспертная поддержка



Важнейшее направление
деятельности — выявление и решение
системных проблем отрасли

Тематические секции

Специализация секций Российского Совета Торговых Центров охватывает важнейшие направления в торговой недвижимости. Кураторы секций — члены РСТЦ. Длительность секции — 4–5 часов. В течение мероприятия рассматривается 1–2 базовых вопроса, оставшееся время отводится на общую дискуссию.

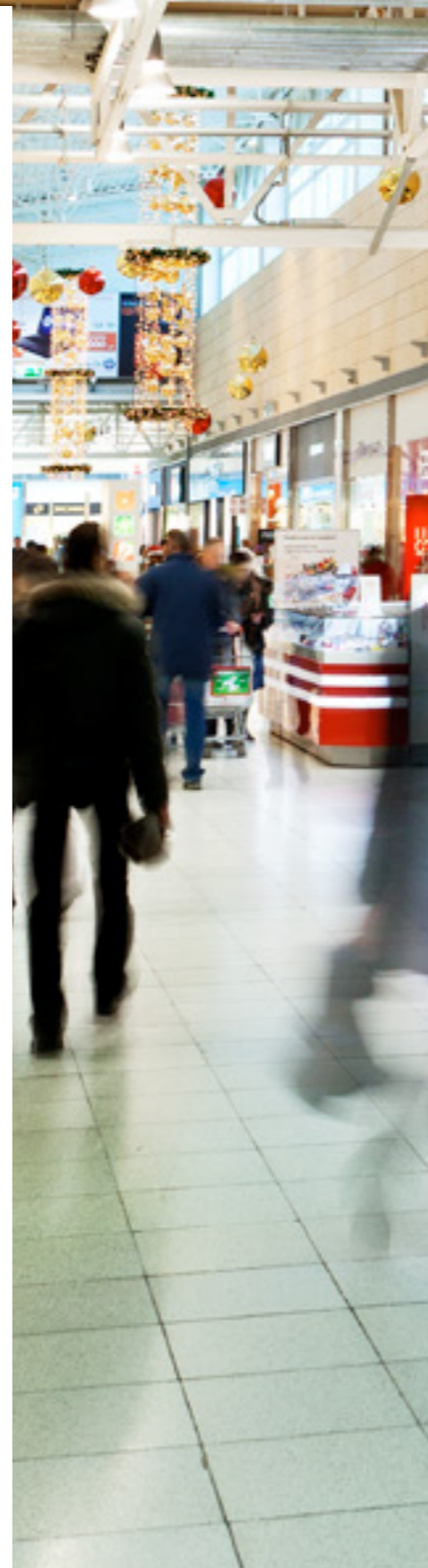
Секция Стандартизации. Миссия секции — разработка и продвижение в профессиональном сообществе единых отраслевых стандартов с целью повышения их качества и развития данной отрасли в целом, обеспечение выступления спикеров с данной темой на релевантных площадках, инициация публикаций в СМИ. Одна из ключевых задач секции — работа в рамках проекта СИСТЕМА СТАНДАРТОВ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — система сбалансированных индикаторов качества торговых центров, направленная на создание консолидированного профессионального и комплексного представления о понятии «качество» применительно к объектам торговой недвижимости России. Куратор секции Роман Скороходов

Секция Street Retail. Street retail — особый сегмент коммерческой недвижимости, из серии «вечных мест» или «голубых фишек». Это самый инвестиционно-привлекательный, «живой» и ликвидный сегмент для покупателей, и самый эффективный для многих арендаторов. При этом рынок достаточно закрытый. А ограниченный объем предложения и невосполнимость ресурса — особенно в центре — делает спрос на помещения street retail активным, независимо от общего состояния рынка.

Вопросы необходимости определения ключевых точек рынка, создание и разработки стандартов, терминов, классификации, критериев ценообразования, привели к идее создания общей площадки для всех участников рынка, — секция street retail в рамках РСТЦ. Куратор секции Денис Колокольников

Секция по работе с арендаторами в действующем торговом центре рассматриваются вопросы, непосредственно связанные с деятельностью арендаторов в торговом центре, начиная от разработки арендатором дизайн-проекта своего будущего магазина, организации отделочных работ, «вселения» и открытия для покупателей до регулирования коммерческой, маркетинговой и рекламной деятельности действующего арендатора и его субарендаторов. Мы рассматриваем конкретные примеры и разбираем типовые и нетиповые ситуации. Нам доступен опыт специалистов лучших торговых центров Москвы. Куратор секции Дмитрий Степовой

Рабочие Мастерские по торговым центрам — это традиционные встречи экспертов отрасли, заинтересованных в обмене практическим опытом по созданию, управлению и эксплуатации торговых центров. Мероприятие проводится на базе знаковых столичных или региональных объектов в формате аудиторной презентации, экскурсии по торговым, технологическим, служебным помещениям объекта и консультации с руководителями соответствующих подразделений. Куратор секции Дмитрий Бурлов



Секция Маркетинга — это экспериментальная площадка для диалога по всем вопросам, связанным со стратегией продвижения и рекламной политикой объектов торговой недвижимости b2c и b2b. В рамках секции мы выявляем очевидные и скрытые ресурсы торгового центра, прорабатываем методы повышения лояльности посетителей и увеличения суммарного чека покупателей, находим действенные подходы к рекламной кампании, планированию акций, индивидуальной настройке центров разных типов. Рассмотрение практических примеров — неотъемлемая часть формата секции.

Куратор секции Олег Войцеховский

Секция Управляющих является местом встреч и профессионального общения управляющих, генеральных директоров, и владельцев торговых и офисных центров. Секция является местом для открытого обсуждения всех проблемных вопросов отрасли, оценки, прогнозирования, а также обмена практическим опытом. Приглашаются со специальными докладами известные эксперты области коммерческой недвижимости. Встречи секции проходят в успешных торговых и офисных центрах, центральных офисах международных консультантов.

Куратор секции Булат Шакиров

Секция Концепций и Проектов направлена на развитие направления разработки концепции и функционального наполнения торговых центров, повышение технической квалификации специалистов и изучение эффективных методов, позволяющих увеличить конкурентоспособность

Объектов торговой недвижимости и их экономическую эффективность, в том числе за счет грамотного управления проектами на стадии реализации. Конференции, организуемые в рамках секции, позволяют участникам оторваться от стереотипов, мешающих проектированию трц и преуспеть в реализации эффективных решений.

Инвестиционная Секция. Работа инвестиционной секции будет сфокусирована на ключевых факторах инвестиционной привлекательности объектов торговой недвижимости в России: особенности привлечения финансирования, ключевые аспекты работы девелоперов с российскими и иностранными банками, структурирование договоров с арендаторами.

Куратор секции Максим Карбасникофф

Международные туры по торговой недвижимости

Study Tours по торговой недвижимости разных стран, организуемые Российским Советом Торговых Центров — это туры, проходящие в самых знаковых торговых центрах мира.

Программа туров позволяет в неформальной обстановке обменяться профессиональным опытом, познакомиться с решениями зарубежных компаний, оценить детали в сфере торговой недвижимости, которые на прямую влияют на рост прибыли от объекта.

Работа на объектах, предлагаемых к посещению участниками тура, состоит из двух блоков:

- > Обзорная экскурсия по торговому центру (маркетинг, технические характеристики, инженерные системы и т.д.)
 - > Дискуссия в офисе управляющей компании в формате круглого стола.
- Деловую программу встреч в торговых центрах дополняют встречи с профессионалами рынка и экскурсии по посещаемым городам.

Школа профессионального развития

Школа профессионального развития это: образовательный курс по специализации девелопмент торговой недвижимости

- > Международный стандарт подготовки специалистов
- > Команда ведущих преподавателей — практиков, экспертов, консультантов
- > Постоянная актуализация программ в соответствии с потребностями рынка

Программа Школы Профессионального Развития состоит из пяти блоков:

- > Маркетинг объектов торговой недвижимости
- > Экономика и концепция объектов торговой недвижимости
- > Экскурсия по торговым центрам Москвы
- > Стандарты управления торговой недвижимостью. Арендные отношения
- > Архитектура, брендинг, дизайн торгового центра

Энциклопедия Торговой Недвижимости

Цикл конференций «Энциклопедия Торговой Недвижимости» - проект РСТЦ 2013 года. «Энциклопедия Торговой Недвижимости» является дополнением к уже существующим проектам РСТЦ и выступает как базовая программа по теории и практике управления из 4 занятий по 8 часов каждое.

Прохождение теоретической программы завершается практикой участников в одном из знаковых российских торговых центрах. В рамках программы прорабатывается ряд системных вопросов по направлениям: управление, маркетинг, эксплуатация и арендная политика ТЦ, которые сочетаются с практической работой на объектах. Таким образом, предполагается повысить уровень управления не только в Москве, но и в регионах, в соответствии с современными требованиями расширить круг лиц, которые составят кадровый резерв для управляющих компаний.

Цикл конференций «Энциклопедия Торговой Недвижимости»:

- > Уникальная возможность получить системный подход к управлению современными ТЦ (теория и практика)
- > Уникальная возможность непосредственного контакта и взаимодействия с самыми известными специалистами отрасли
- > Уникальная возможность пройти практическую стажировку в крупном ТЦ

Рейтинг Торговых Центров России



Российский Совет Торговых Центров выступает организатором ежегодного Рейтинга Торговых Центров России. К настоящему времени Рейтинг прошли более 330 торговых центров России.

Участники Рейтинга проходят проверку по комплексу параметров с последующим присвоением категории «Участник», «Финалист», «Торговый центр года».

Номинации рейтинга:

- > «Новый ТЦ» (категория малый, средний, большой)
- > «Действующий ТЦ» (категория малый, средний, большой)

Специальные номинации:

- > Девелопер года; консультант года; персона года

Стандартизация Торговых Центров

Российским Советом Торговых Центров совместно с компанией Ватком разработана СИСТЕМА СТАНДАРТОВ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.

Стандартизация ТЦ позволяет объективно оценить уровень торгового центра соответствие отраслевым стандартам и степень его привлекательности для инвесторов, арендаторов и посетителей.

Главные цели:

- > Повышение прозрачности российского рынка торговой недвижимости, его структуризация
- > Развитие системы стандартов и всесторонней оценки качества объектов

Основные инструменты:

- > Прозрачность критериев
- > Использование только актуальных

и однозначно трактуемых показателей

- > Универсальность, возможность применения единой системы для присвоения категорий тц различных форматов
- > Учет зарубежных разработок, применение единого понятийного аппарата

Критерии оценки качества ТЦ:

- > Технологические параметры
- > Привлекательность для арендаторов
- > Привлекательность для посетителей
- > Инвестиционная привлекательность

Участие в выставках

Одним из важных направлений деятельности Российского Совета Торговых Центров является поддержка профессиональных мероприятий индустрии торговых центров.

Ежегодная международная выставка коммерческой недвижимости Real Estate Exhibition (REX)

Выставка проводится в Москве с 2004 года и является единственной в России специализированной площадкой по коммерческой недвижимости. Традиционно проходит в апреле в течение 3 рабочих дней и собирает более 250 ведущих игроков рынка коммерческой недвижимости в качестве экспонентов.

Экспозиция:

- > Девелопмент и управление: торговая, офисная, складская недвижимость
- > Сетевые операторы
- > Оборудование и услуги

Деловая программа:

- > 3 дня насыщенных конференций, дискуссий, круглых столов и мастер-классов, 18 сессий и дискуссий
- > Более 90 ведущих экспертов в составе спикеров. Самая насыщенная и посещаемая программа по торговой недвижимости РФ

Биржа площадей «коммерческая аренда» (КОМАР) — рабочая площадка по поиску аренды

и продажи объектов коммерческой недвижимости, деловая программа по темам

«арендные отношения» и «маркетинг торговых центров». Проводится ежегодно, начиная с 2009 года. Традиционный месяц проведения — октябрь. Представляет не менее 60 объектов по всей России, 700 потенциальных арендаторов и покупателей площадей.

Выставка MAPIC

Ежегодно с 2002 года объединенный стенд российской делегации Meeting Point Russia, организованный РСТЦ, становится уникальным местом встречи профессиональных участников российского рынка торговой недвижимости с представителями зарубежных компаний.

Участники экспозиции Meeting Point Russia имеют следующие преимущества:

- > Российский Совет Торговых Центров — исторический участник выставки mapic. Присутствие на стенде РСТЦ привлекает внимание большой аудитории к компании-экспоненту.
- > Экономичный формат участия в выставке MAPIC. Можно выбрать подходящий формат из нескольких вариантов: участие на стенде РСТЦ, участие без стенда, презентация компании на стенде, заочное участие.
- > Индивидуальное пространство в едином стиле экспозиции.
- > Нет необходимости в затратах на аренду и застройку стенда.

Отраслевые печатные издания

Словарь профессиональных терминов торговой недвижимости на русском языке. Словарь объединяет в одной книге около 2 000 определений, используемых специалистами торговой недвижимости во всем мире. Словарь прошел экспертизу у ведущих российских специалистов недвижимости и ретейла, которые дали ему высокопрофессиональную оценку и рекомендовали к использованию в кругу профессионального сообщества. Словарь профессиональных терминов торговой недвижимости станет незаменимым помощником в работе, как профессионалов, так и начинающих. Язык — русский и перевод на 5 языков: английский, немецкий, французский, испанский, португальский.

«Девелопмент торговой недвижимости в России» — первое специализированное издание, которое отражает российскую специфику развития данной отрасли и практику, сложившуюся к настоящему времени. Рассчитанная на самый широкий круг читателей, работающих в сфере торговой недвижимости, книга представляет собой сборник практических советов и теоретических основ по наиболее важным направлениям процесса создания торговых объектов. В ней доступно освещены вопросы инвестиций, юридического сопровождения, схем управления, а так же темы, касающиеся маркетинговых исследований, разработки концепций и проектирования. В основе книги лежит опыт создания и управления ТЦ в российских условиях, а выводы и рекомендации многократно проверены и подтверждены практикой ежедневной работы. Структурируя существующий опыт и адаптируя знания к реальным требованиям отрасли, книга является необходимым инструментом для игроков рынка торговой недвижимости.

Журнал «МОЛЛ»

Журнал издается с 2002 года и является единственным в России федеральным специализированным изданием для участников рынка торговой недвижимости и ретейла. Ориентирован на всех русско- и англоязычных профессионалов глобального рынка. Позиционируется как наиболее авторитетный источник оригинальных бизнес-решений, эффективных идей и роу их успешной реализации в сфере девелопмента и управления моллами, розничной торговли, общественного питания и развлечений. Освещает наиболее актуальные тенденции российского и международного рынка торговой недвижимости и ретейла. Ведущие рубрики: инвестиции, управление, маркетинг, концепция, проекты.

> Целевая аудитория: собственники и менеджеры высшего и среднего звена в инвестиционных, строительных, девелоперских, управляющих, розничных, консалтинговых и маркетинговых компаниях

> Язык издания: русский, английский

> Периодичность: ежемесячно, кроме января и июля — 10 номеров в год

Приглашаем Вас к участию в Российском Совете Торговых Центров!

Для вступления в Российский Совет Торговых Центров необходимо:

- > Заполнить заявление
- > Заполнить регистрационную форму
- > Предоставить копии учредительных документов компании, желающей вступить в Совет, заверенные Ген. директором
- > Оплатить членский взнос

Компания-действительный член Совета получает сертификат о членстве и привилегии на участие в крупных отраслевых мероприятиях

- > Бесплатное посещение тематических секций
- > Скидка на участие в зарубежных Study Tours по торговой недвижимости
- > Скидка 10% на участие со стендом в качестве экспонента в выставке REX
- > Скидка 10% на участие со стендом в качестве экспонента в Бирже площадей «Коммерческая Аренда» (КОМАР)
- > **1000 ЕВРО** скидка на проведение процедуры Стандартизации
- > Льготные условия размещения рекламных публикаций в журнале «МОЛЛ»



Dear colleagues!



Russian Council of Shopping Centers (established in 2002) is an all – Russian association for retail real estate professionals: developers, managers, consultants, brokers, architects, designers, and retail operators. RCSC pursues a number of activities: uniting the professional community, making it more transparent, sharing best practice, promoting professional development, and improving the project quality.

The mission of RCSC — to promote formation, promotion, improvement of shopping centers in the Russian market.



Activities of the Russian Council of Shopping Centers

Thematic sections

International tours on retail real estate

Professional Development School

National Rating of Shopping Centers

National Standardization of Shopping Centers

Participation in exhibitions

Information sources

Expert support

The cycle of conference "Encyclopedia of retail real estate"



An important activity — identifying and addressing systemic problems in the industry

Thematic sections



RCSC provides information support in the form of dedicated sections to cover major aspects of the retail property market.

Standardisation Section

Mission: developing and promoting consistent industry standards within the professional community in order to help develop the industry on the whole.

Section's Head is Roman Skorokhodov

Street Retail Section

Street retail is a particular segment of commercial real estate like «eternal places» or «blue chips». It is the most investment attractive, «lively» and liquid segment for customers, and most effective for many tenants.

At the same time it's quite closed. And limited volume of supply and non-renewable nature of the resource – especially in the center – makes demand for street retail premises active not depending on general market state.

Section's Head is Denis Kolokolnikov

Section of Working with tenants in a shopping center

This section covers all tenant-related issues: developing design concept of a shop, finishing works, moving in, opening as well as regulating tenants' and subtenants' commercial, marketing and advertising activity.

Section's Head is Dmitry Stepovoy

Workshops at Shopping Centers

Structured presentations, excursions to the malls' retail spaces, engineering, and service premises, meeting heads of departments etc.

Section's Head is Dmitry Burlov

The Marketing Section is an experimental collaboration site for any issues related to promoting and advertising B2C and B2B retail property assets.

Section's Head is Oleg Voitsekhovskiy

Center Management Section is a professional collaboration site for executive managers, and owners of business and shopping centers. The Section's mission is discussing industry challenges in an open manner, making evaluations, forecasting, and sharing best practices. We consider case studies, typical and unusual situations.

Section's Head is Bulat Shakirov

Concepts and Projects Section

Mission: strengthening malls' concept and functionality development in order to make them more competitive and profitable.

Investment Section

The Investment section focuses on the key factors of investment attractiveness of commercial real estate in Russia: peculiarities of financing, the key aspects of the work of developers with Russian and foreign banks, structuring contracts with tenants.

International tours on retail real estate

Study Tours on foreign retail real estate in different countries, organized by Russian Council of Shopping Centers passing on the most significant shopping centers in the world. The program allows the rounds in an informal setting to exchange professional experience and get acquainted with the decisions of international companies appreciate the details in the field of retail real estate, which directly affect the growth of income from property.

Shopping center overview includes:

- > Tour of the shopping center (marketing, technical, engineering, systems, etc.)
- > The discussion in the office of the management company at the round table

Business program of meetings in shopping centers complement meetings with market professionals and tours of visiting the city.

RCSC Professional Development School

RCSC Professional Development School's curriculum includes five main topics:

- > Retail real estate marketing
- > Retail real estate – retail and business concepts

- > Tours to Moscow shopping centers
- > Tenants relationship
- > Shopping center's architecture, branding and design

Encyclopedia of retail real estate

The cycle of conferences «Encyclopedia of retail real estate» - RCSC project of year 2013. «Encyclopedia of retail real estate» is an addition to the already existing projects RCSC and acts as the backend on the theory and practice of management of 4 sessions of 8 hours each .

«Encyclopedia of retail real estate»:

- > A unique opportunity to get a systematic approach to the management of the modern shopping center (theory and practice)
- > A unique opportunity for direct contact and interaction with renowned industry experts
- > A unique opportunity to get practical training in a shopping center

Rating of Shopping Centers

RCSC is the organizer of the Annual Rating of Shopping Centers. Objects that were opened not earlier than 1.5 year prior the event qualify for participating. By now over 270 Russian shopping centers have received their Rating. The participants are assessed based on a number of indicators and then are awarded by different titles («Participant», «Runner-Up», or «Shopping Center of the Year»).

RCSC rating's nominations:

- > The new shopping center (category small, middle, large)
- > The current shopping center (category small, middle, large)

Special nominations:

- > Developer of the year, Consultant of the year, Person of the year



Standartization of Shopping Centers

RCSC and Vatcom company is developing the Standartization of Shopping Centers. The system provides strong assessment criteria to help identify shopping center's maturity level, i.e. its investment and attractiveness, how it fits the modern market trends and adapts to the locale situation.

Key quality and construction:

- > Technical specifications
- > Tenant attractiveness
- > Customer attractiveness
- > Investor attractiveness

RCSC Participation in exhibitions

One of the important activities of the RCSC is the support of professional activities in the shopping center industry.

Commercial lease fair KOMAR

Working site to search for lease / sale of commercial real estate, study program on "Lease relations" and "Marketing shopping centers" Held annually since 2009. Traditionally takes part in October. Represents at least 60 sites across Russia, 700 potential tenants.

MAPIC EXHIBITION

Since 2002 the Meeting Point Russia joint stand managed by the RCSC has been a unique meeting point for the Russian retail property market professionals and their international colleagues. Working at the RCSC's stand can help you attract much attention to your company.

- > Russian companies meet at single point: the RCSC stand.
- > Participating in MAPIC on budget. There are several options to choose: using the RCSC stand, exhibiting without a stand, the company's presentation at the stand, distant participation.

- > Your personal area within the unified exposition.
- > Access to the Sources of Professional Information

International Commercial REAL ESTATE EXHIBITION (REX)

The exhibition founded in 2004 and is the only one in Russia specialized platform for commercial real estate. Traditionally held in April for three days and gathers more than 300 leading market players in the commercial real estate as exhibitors.

The Playground:

- > Development and management: retail, office, warehouse
 - > Network Operators
 - > Equipment and Services
- Business program:
- > 3 days of conferences, debates, roundtables and workshops, 18 sessions and discussions
 - > More than 90 leading experts as the speakers, the most intense program for commercial real estate in Russia

Information sources

Dictionary of Shopping center Terms

The dictionary contains about 2 000 terms that are used by retail real estate experts around the world. The primary language is Russian accompanied by the translation into 5 languages: English, German, French, Spanish, and Portuguese.

Retail Real Estate in Russia is the first dedicated publication to cover specific features of the industry in Russia as well as some current practices. The book is based upon the real experience of establishing and managing shopping centers in Russia. The conclusions and recommendation have been repeatedly tried and tested in everyday's work.

MALL Magazine

Has been published since 2002 and currently is the Russia's only federal periodical for retail real estate market. The magazine covers current trends in the Russian and international retail real estate market. The major entries are: investments, management, marketing, concepts, and projects.

- > The periodical is published in: Russian and English
- > The magazine is published each month except for January and July (10 issues a year)



Join Russian Council of Shopping Centers!

How to become member of RCSC:

- > Fill the application form
- > Fill the registration form
- > Submit the corporate establishment documents in copies signed by the CEO
- > Pay membership (invoice will be produced)

RCSC members have the following privileges:

- > Free access to the thematic sections

Discounts:

- > For the International Study Tours on retail real estate
- > 10% off price for participation with a booth as an exhibitor in the exhibition REX
- > 10% off price for participation with a booth as an exhibitor in the exhibition Komar
- > 1000 euros off price for the Standartization procedures
- > Special conditions on advertizing publications in MALL Magazine

