

## Первая Пятилетка LCM Consulting: подведение итогов, движение вперед и «освоение» будущего

**25.02.2020** – По прошествии пятилетнего юбилея и в начале нового десятилетия российская консалтинговая компания LCM Consulting подводит итоги пройденного пути, а также намечает новые цели и задачи на будущий год. Специалисты из нашей команды подготовили несколько слов о том, чем живет компания. Предлагаем вам воспользоваться уникальным шансом и познакомиться с частью тех, кто стоит за именем LCM Consulting.

### Алексей Сезин – руководитель отдела брокериджа LCM Consulting:

«К концу первой пятилетки наша компания подошла с масштабным профессиональным портфелем коммерческой недвижимости. Общая площадь объектов на брокеридже по состоянию на сегодняшний день составляет более **1 400 000 кв. м**, а количество сделок уже превысило **700**, а общая площадь сданных в аренду площадей превышает **150 000 кв. м**.

Первенство в разрезе статей доходов компании также принадлежит направлению брокерских услуг, и это заслуга не только коллег, но и наших партнеров. За пять лет прочные отношения сложились между LCM Consulting и сетевыми проектами торговых центров: **«МетроМаркет»** в Москве, **Cubus** в районных центрах Ленинградской области, **«Европа»** в Курске. Нельзя обойти вниманием и наших давних партнеров – **МФК «Гулливёр»** в Санкт-Петербурге, **ТРЦ «Галактика»** в Смоленске. Разумеется, наша компания не останавливается на достигнутом, и текущим ключевым проектам мы посвящаем большое количество времени и внимания, среди них: **ТРЦ FJORD PLAZA** (Псков), **МФК Green Park** (Нижевартовск), а также реконцепции **ТЦ «Я»** (Кемерово) и **ТК «МАКС»** (Саранск) представляют собой крайне интересные рабочие задачи.

Отметить также стоит и ритейл-партнеров – наша компания ставит целью развитие сетей на региональном рынке, мы стремимся создавать премьеры в городах России, наращивать в них присутствие федеральных операторов. Крупнейшими за время сотрудничества сделками стали контракты с розничными сетями **«Лента»** (ТРК Cubus, Выборг), **«Перекрёсток»** (ТЦ 4Daily, Мытищи и МФК Green Park, Нижевартовск), **«М.Видео»** и **«Эльдорадо»** (Псков, Нижевартовск, Кемерово), **DNS** (ТЦ 4Daily, Мытищи). Масштабным пакетным сотрудничеством для нас отметилась **ГК «Спортмастер»**, при нашей консалтинговой поддержке магазины всех брендов сети готовятся к открытию или уже начали свою работу в Нижевартовске, Смоленске, Гатчине, Волхове, Выборге. Отдельного внимания достойна федеральная off-price сеть **Familia**, сделки с которой состоялись в наших проектах в Смоленске, Гатчине, Выборге, Саранске и Москве. Также обсуждается большой пакет сделок в 2020 году. Большим достижением считаем размещение представителей польского текстильного гиганта **LPP** в ТРЦ FJORD PLAZA и МФК Green Park, размещение сети **ССС** в Петрозаводске, Смоленске, Пскове, запуск одного из первых дисконт-центров **Adidas&Reebok формата Stadium-outlet** в Смоленске, а также сделки с белорусской сетью **«МегаТоп»** и французско-турецкой международной компанией **LC Waikiki**. В ближайшем будущем LCM Consulting продолжит сотрудничество как с существующими партнерами, так и с потенциальными».

### Марина Сухарева – руководитель проектов, руководитель московского представительства LCM Consulting:

«Наша компания начинала свой путь исключительно в роли брокера, но с течением времени стало ясно, что нам крайне интересно освоение консалтинга. Общение с коллегами по цеху, наличие спроса на услуги этого профиля в регионах и внутрикомандный брэйнсторминг дали четкое осознание актуальности, востребованности и больших перспектив такого направления деятельности. За прошедшие пять лет доля консалтинговых услуг нашей компании значительно выросла, и, по видимым прогнозам, также заметно увеличится в новом году. На сегодняшний день в нашем портфеле **85 архитектурных и коммерческих концепций** торговых центров в различных регионах России. Одними из самых ярких недавних достижений являются проекты строительства второй очереди **ТРЦ «Сити» в Северодвинске**, проект **ТРЦ в составе ТПУ Некрасовка** в одноименном районе Москвы, а также масштабное исследование **освоения трех локальных территорий в Новгороде**. Эффективность предлагаемых нами решений подтверждает успех уже реализованных проектов, яркими примерами которых стали **ТРЦ Fjord Plaza В Пскове**, **ТРЦ «Сказка» в Краснодаре**, а также реконцепции **ТЦ сети «Метромаркет» в Москве**, **ТЦ «Я» в Кемерово** и **ТК «МАКС» в Саранске**. Разумеется, на этом мы не останавливаемся! Кроме коммерческих проектов, специалисты компании также проводят масштабные маркетинговые исследования региональных рынков, обеспечивающие надежную платформу для работы и развития по всей России».

#### **Владимир Пестеров – руководитель отдела финансово-правового сопровождения LCM Consulting:**

«Обеспечивать высокую эффективность работы любого объекта коммерческой недвижимости можно только при наличии грамотного менеджмента и участии профессиональной управляющей компании. Команда LCM за прошедшие годы сформировала крепкий коллектив специалистов, твердо знающих свое дело. Мы специализируемся на комплексном РМ-управлении, которое включает в себя различные виды юридических и финансовых услуг, маркетингового сопровождения. Наш опыт в этой сфере реализуется как в Москве (торговые центры сети «МетроМаркет»), так и в регионах России (ТРЦ «SILVERpark» в Череповце и ТК «МАКС» в столице Мордовии, работа с которым осуществляется в рамках реконцепции объекта).

Спрос на услуги именно по профилю РМ-управления в регионах сейчас довольно высок. Поэтому одной из наших приоритетных задач в ближайшее время является расширение данного направления. В перспективе одной из новых ниш для нас может стать и FM-управление, если запросы на подобное поступят от наших партнеров».

#### **Ольга Журавлёва – заместитель директора по вопросам продвижения, руководитель отдела маркетинга, рекламы и PR LCM Consulting:**

«В современных реалиях компания должна иметь множество возможностей для поддержания собственного имиджа, для продвижения на рынке. Стоит отметить, что достижениями в этих сферах LCM Consulting может гордиться по праву. За прошедшие 5 лет наша компания принимала активное участие в многочисленных международных и федеральных отраслевых выставках, в том числе – в самых известных: MAPIC и MAPIC Russia/REX, в рамках которых компания выступала в качестве экспонента и успешно презентовала большой портфель региональных проектов. Высокая эффективность подобных мероприятий для LCM Consulting обеспечивается заранее подготовленными коммерческими встречами, а также узнаваемостью бренда и лояльностью партнеров. Мы ставим целями финализацию договоренностей с представителями розничных сетей, а также поиск новых партнеров в сфере девелопмента.

Отдельными успехами LCM Consulting отличается и в среде профессиональных премий. За 5 лет плодотворной работы 23 наших проекта становились финалистами, и 8 из них – победителями таких отраслевых премий, как CRE Awards, RCSC Awards, 100 Лучших ТЦ, MAPIC Awards, MAPIC Russia Awards, GREEAT, PROESTATE. Сама компания уже по итогам первого года работы вышла в финал номинации «Консультант когда» премии CRE Federal Awards, а к пятилетию заслуженно получила звание лучшей в этой номинации по версии премии RCSC Awards.

Каждое из таких достижений мы активно освещаем в прессе, наши специалисты нацелены на продвижение по профессиональным маркетинговым каналам, это позволяет LCM Consulting представлять свои интересы в СМИ и цифровых медиа.

И, конечно, как активно развивающаяся консалтинговая компания, LCM Consulting предоставляет целый комплекс услуг в сфере маркетинга торговых центров. Без преувеличения, маркетинг - это главное достижение миллионов специалистов последних лет, и наши сотрудники активно используют свои навыки и умения в сопровождении проектов в сфере цифрового маркетинга, рекламы, event-управления и многого другого».

### **Эдуард Тишко – управляющий партнер и директор LCM Consulting:**

«Пять лет пролетели совершенно незаметно, но они не остались незамеченными. И нам в LCM Consulting нравится такой расклад. Череда ярких побед, удивительные проекты, успешные сделки федерального и международного уровня – все это мы успели всего за пять лет деятельности на рынке коммерческой недвижимости. Мои коллеги отлично помогли в деле подведения итогов, и теперь хотелось бы сказать пару слов о перспективах нашей компании.

Продолжая активное развитие, в 2020 году компания ориентирована на усиление направлений: РМ-управление, приобретение и продажа активов, развитие сетевого ритейла.

Касательно представления интересов розничных сетей наша компания имеет опыт такого сотрудничества с такими ритейл-компаниями, как MODIS, «Буквоед», «Ригла», MyBox. Подбор подходящих площадок для размещения в объектах принес свои качественные результаты. Помимо этого, интерес вызывает и рынок активов, который проявил заметное оживление за последнее время. Одной из перспектив для нас также является развитие в сегменте стрит-ритейла. Тренды столиц распространяются на регионы спустя определенное время, именно поэтому последние тенденции ухода от некачественного стрит-ритейла к продуманному и модному смогут в обозримом будущем завоевать региональные рынки, а мы, в свою очередь, готовы оказывать всевозможную поддержку в этих «завоеваниях».

С течением времени стало ясно, что нами движет желание расширять собственные горизонты. Об этом мы с коллегами начали задумываться не так давно, но идеи о представительствах компании в Москве и Санкт-Петербурге (в ближайших планах) уже частично осуществились в реальности: наш московский офис доказал успешность такого шага. Для меня важно качественное расширение штата компании, и если в Вологде стратегия подразумевает обучение специалистов уже в ходе рабочего процесса, то в столицах – Москве и Санкт-Петербурге – мы делаем акцент на привлечение опытных сотрудников, которые имеют за плечами примеры собственных больших достижений и смогут ими поделиться.

Что касается практики руководства, то здесь придерживаюсь, в первую очередь, собственного интереса к деятельности каждого отдела компании – это позволяет не

только поддерживать крепкую связь с командой, но и держать в постоянном тонусе собственную голову. Когда погружаешься в очередную задачу, ты уже не помнишь о должности – здоровое любопытство и желание участвовать в рабочем процессе помогает всем нам в любом начинании. Безусловно, горжусь успехами любимой команды и каждого коллеги лично – это чувство, схожее с родительской гордостью за ученика, который принес дневник с пятёрками. И это так! В 2019 году наша компания была удостоена звания «Консультанта года» по версии профессиональной премии Российского Совета Торговых Центров, и мы не остановимся на достигнутом! Пять лет на «Отлично» теперь стали реальностью в истории LCM Consulting!»

*Прошедшее пятилетие наша команда отмечала на берегу Волги – с таким же широким размахом и бесконечно хорошим настроением. Погода тоже решила преподнести подарок и сделала декабрь 2019 года идеальным для активных team-building игр на свежем воздухе, для вкусных шашлыков. Одной из главных ценностей коллектива LCM Consulting всегда были отличные дружеские отношения вне офисных стен.*