

Куда пойти на шоппинг? Чем живут сегодня иркутские торговые центры

Появление нового торгового центра, закрытие старого, приход того или иного сетевого ритейлера – все эти темы неизменно становятся предметом пристального внимания жителей любого города, в том числе и Иркутска. Интерес понятен: в той или иной мере каждый из нас посещает магазины.

Для кого-то важен сам процесс похода за покупками – так называемый «шоппинг», для кого-то возможность что-то купить подешевле – насущная необходимость. Эксперты также отслеживают процесс ротации торговых площадей, но с профессиональной точки зрения. Как развивается ситуация в Иркутске? Об этом мы поговорили со специалистами.

Приходят и уходят

Несмотря на безрадостные явления в российской экономике, за последние пять лет в Иркутске открылось немалое количество новых торговых центров: «Модный Квартал», «КомсоМолл», «СильверМолл», «Флагман», «Цветной парк», «Юбилейный», «Orange», «Лермонтов» -- всех и не перечислить. В итоге, если еще в 2013 году показатель обеспеченности жителей Иркутска качественными торговыми площадями составлял 65,3 кв. м на 1000 жителей, что свидетельствовало об определенном потенциале рынка, то уже в 2015 году этот показатель увеличился в пять раз и достиг значения 333 кв.м/1000 жителей. Причем, это далеко не предел. В Иркутске готовится сдача в эксплуатацию новых торговых центров – в том числе МТЦ «Новый» в самом центре города.

Каждый торговый центр старается занять на рынке какую-то свою нишу. У кого-то это получается хорошо, у кого-то – не очень. У всех перед глазами безрадостный пример Jam Молла, который за короткое время превратился из самого популярного ТРЦ в пустые ряды торговых площадей, причем его закат начался задолго до появления в непосредственной близости серебряного торгового гиганта – «СильверМолла».



Для успешной работы того или иного ТЦ решающее значение имеет его правильное позиционирование, которое состоит из множества критериев: ценовой политики, ассортимента, местоположения, удобства для покупателей и множества других не слишком заметных для обычного потребителя вещей – вплоть до размера и цвета информационных указателей. Большинство иркутских ТЦ со своим позиционированием уже

определились, а насколько оно верное – покажет время.

Немалое значение для успешной работы ТЦ имеет и их репутационная составляющая. К сожалению, не все торговые центры смогли избежать публичных конфликтов. У «КомсоМолла», например, они были связаны с возможным банкротством, у «Сильвера» якобы существовало некоторое непонимание с банками, а у «Нового» в публичную плоскость были вынесены распри между собственниками. Насколько все эти слухи имели под собой почву, сказать сложно, но осадочек, согласитесь, остался, и часть арендаторов, по их собственным словам, заходила сюда с опаской.

Районные и региональные

По большому счету, иркутские торговые центры можно разделить на две категории: региональные (или окружные) и районные. К первой категории относятся «СильверМолл» и «КомсоМолл». Условно говоря, первый из них «окучивает» левобережную часть города, второй – правобережную. ТРК «Модный квартал» все более снижает торговую составляющую и увеличивает развлекательную, так что у него, скорее всего, – своя судьба, отличная от других торговых центров.

Остальные ТЦ являются районными. Они «привязаны» к определенной территории, и их аудитория, как правило, формируется «по месту жительства». Однако для их успешной работы часто бывает недостаточно одной лишь ориентации на тот или иной район, и их маркетологи разрабатывают целые стратегии, чтобы привлечь к себе дополнительного покупателя.

Два мира – два центра

Один из типичных районных торговых центров – ТРЦ «Юбилейный». Даже его название соответствует тому микрорайону, где он расположен. Рядом ничего подобного нет, так что, по идее, на ближайшее время спокойное существование «Юбилейному» гарантировано. Тем не менее, в руководстве ТРЦ посчитали, что одной ориентации на местных покупателей – недостаточно, и разработали концепцию дисконт-центра. Его девиз – экономия на каждой покупке.

Сейчас в «Юбилейном» собраны «скидочные» магазины со всего города. Школьные тетради здесь стоят 99 копеек, спортивные майки – 150 рублей. В общую концепцию вписывается и такая, казалось бы, незначительная в наше время вещь, как транспортная доступность. Троллейбусы и автобусы доставляют практически к крыльцу «Юбилейного» тех покупателей, у которых нет личной машины. Как результат – постоянный аншлаг, отсутствие свободных торговых площадей.

Еще один яркий представитель районных торговых центров – ТЦ «Новая дача», расположенный на 12 километре Байкальского тракта. Здесь ситуация совершенно другая. Вокруг – в поселках Молодежный, Новая Разводная, коттеджных ДНТ – постоянно проживает порядка 80 тысяч человек. Уровень достатка у большинства этих людей – выше среднего. Неудивительно, что, по нашим сведениям, у супермаркета «Слата», расположенного на «Новой даче» -- самый высокий средний ценник среди всех магазинов этой сети.

Предлагая своим посетителям обычный ассортимент, «Новая дача» одновременно формирует линейку продукции премиум-класса. Некоторые категории товаров можно купить только здесь – при всем том, что эти товары пытались продавать в других частях города, но нигде они не шли, а здесь – идут. С недавних пор на первом этаже «Новой дачи» работает «Фуд Маркет»: сеть торговых точек с эксклюзивными и поэтому достаточно дорогими продуктами питания. Резиденты «Фуд Маркета» на отсутствие покупателей не жалуются.

Зато покупатели жалуются на отсутствие продавцов. Ситуация здесь сложилась уникальная: есть люди, которые готовы платить деньги, но платить их, по большому счету, некому. Довольно много торговых площадей – практически весь второй этаж – стоят невостребованными. При всем этом вряд ли стоит винить в сложившейся ситуации маркетинговую службу «Новой дачи». Скорее, это стечение обстоятельств: реконструкция Байкальского тракта, постоянные пробки снизили привлекательность «Новой дачи» для арендаторов. Сейчас до ТЦ идет настоящий хайвей, но арендатор уже ушел. Сейчас он понемногу возвращается, но пока предложение не успевает за спросом.

Чего ждать?

Как будет в ближайшее время развиваться так называемый «девелоперский рынок» Иркутска? Буквально на днях откроется МТЦ «Новый». Его администрация хвастливо заявляла, что появление «Нового» подкосит и «Модный квартал», и «КомсоМолл», но пока мы такого не наблюдаем. В свое время «Новый» позиционировал себя как ТЦ премиум-класса, но, насколько нам известно, жизнь внесла определенные коррективы.

Появление в «СильверМолле» 22 сентября брендовой линейки Zara, безусловно, привлечет к нему определенный дополнительный интерес, но, по большому счету, на общий расклад не повлияет.

На рынок стройматериалов – а это ТЦ «Фортуна», «Дока», «Версаль», «Метр», безусловно, повлияет приход в Иркутск гиганта этой отрасли – сети гипермаркетов «Леруа Мерлен». Событие анонсировано на следующий год, но сейчас оценить степень его влияния крайне непросто.

В свое время заявлялось о строительстве еще ряда торговых центров, но потом эта информация ушла куда-то в песок, и, судя по всему, от этих планов девелоперы отказались – во всяком случае, до лучших времен.

Новости Прибайкалья - в Вайбере. Только эксклюзив! Подписывайтесь!

Читайте нас в Одноклассниках!

Читайте нас в Телеграме!

Автор: Евгений Лазарев © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ИРКУТСК 👁 11929 27.09.2016, 12:00 📌 1001

URL: <https://babr24.com/?ADE=150124> Bytes: 7615 / 7260 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Евгений Лазарев.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)