

КОНЪЮНКТУРА

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

мя прошлого кризиса, доложила Жданова. Аналогичное поведение зафиксировал Голубев: арендаторы съезжают.

Операторы торговых центров ждут отчёт за первый квартал 2015 год, который покажет, как упадёт потребительский спрос, сообщил топ-менеджер PAN City Group. «Этот кризис ударит по потребительскому спросу. Потребитель нас всех кормит», — говорит он.

«Дайте 30%, а то уйду»

Во время спада потребительского спроса в выигрыше находятся торговые центры с высоким трафиком покупателей. Но независимо от вида торговых площадей наблюдается коррекция рублёвых ставок по аренде. При этом Пермь недалеко ушла от Москвы. В столице за 1 кв. м просят 1400–1600 руб., в Перми стоимость аренды на Комсомольском проспекте — 1500–2000 руб. В соседнем Екатеринбурге — 1200–1400 руб.

Частично это объясняется тем, что в Перми ниже обеспеченность качественными торговыми помещениями: 350 кв. м на 1000 человек, в том же Екатеринбурге — 600 кв. м. Но такой дисбаланс привёл к тому, что екатеринбургские сети отказываются заходить в Пермь, в то время как пермские сети в Екатеринбурге развиваются. В частности, в прошлом году несколько магазинов открыла ГК «Норман-Виват», говорит Марина Медведева.

Аналитики PAN City Group считают, что рынок аренды коммерческой недвижимости в Перми ждёт коррекция. Она может составить 15%. Особенно это касается длинных контрактов и долларовых ставок. При этом можно ждать привязки арендной платы к торговому обороту арендатора. Многое будет зависеть от лояльности арендодателя. Поэтому на первый план выйдет профессионализм управляющих компаний.

По мнению Игоря Голубева, арендаторы будут доминировать в переговорах с оператором недвижимости и смогут добиться снижения арендной ставки. В то же время арендаторы, чтобы минимизировать свои издержки, готовы занять меньшую площадь, а некоторые будут закрывать свои магазины.

Представители управляющих компаний рассказали, что проводят регулярные переговоры с арендаторами.

Елена Жданова говорит, что встреча проходят как минимум раз в месяц. «Опыт показал, что этого достаточно, чтобы арендатор успокоился и мы продолжили взаимодействовать. Паники точно нет, есть определённое напряжение. Все присели, смотрят и ждут», — сообщила она. — Пока мы не поймём ситуацию, пока не стабилизируется то, что сегодня происходит, развития не будет. Сколько это продолжится — квартал, полгода — неясно. С предпринимательской активностью сейчас всё не очень хорошо».

К своим арендаторам PAN City Group в бизнес-парке «Морион» применяет политику ежедневных встреч, а не как раньше — раз в квартал, сообщил Игорь Голубев.

Корректировка арендной платы решается в индивидуальном порядке. Для арендаторов, которые вносят плату в валюте, установлены заградительные барьеры или фиксированный курс.

Елена Жданова напомнила, что переговоры о расширении линейки Inditex в ТРК «Семья» приостановлены до апреля, тогда испанская группа компаний сообщит о своём решении. «Это показательный пример того, как крупные

международные компании оценивают динамику покупательского спроса в России», — говорит она.

Марина Медведева рассказала, что РИАЛ выстраивает отношения с арендаторами, опираясь на три показателя. Это объём посещений, во-вторых, объём выручки, который зависит от наценки на товар. Так, при средней наценке в 100–120% арендатор в плюсе, когда он выплачивает арендодателю 12–14% от выручки. Как только процент отчислений арендатору возрастает до 20–22%, арендатор убыточен.

Третий показатель — прибыль, он складывается из двух предыдущих.

«Когда к нам приходит арендатор и просит скидку, мы отвечаем: «Дайте выручку». Если он добросовестный, приносит выручку, в случае когда процент арендной платы от выручки выходит за эти рамки, начинаем разговаривать о скидке. Если нет, я не вижу темы для разговора», — признаётся Медведева. — Но сейчас все работают под копирку и говорят: «Я хочу 30%». Просишь обосновать, отвечают: «Дайте 30%, а то уйду». В этом случае лучше быть без арендатора, чем с недобросовестным арендатором. Важен не эмоциональный, а математический подход. Такая скидка сыграет против вас: не факт, что если вы её дадите, он не придёт завтра и не попросит 50%».

Медведева полагает, что нельзя говорить об общем снижении арендных ставок. Некоторые арендаторы смогут пережить падение. В частности, это фирмы, предоставляющие услуги связи, — в период кризиса их доходность растёт. Поэтому Медведева обращает внимание на то, в каком сегменте работает бизнес. Если общепит — падение в кризисные времена долгосрочное и постоянное.

С федеральными сетями нужно вести дела несколько по-другому — они формируют покупательский поток, заметила Марина Медведева. Но они адекватны. Пусть даже не готовы платить гарантированную арендную плату, а только процент от выручки.

В то время как торговых площадей в Перми недостаток, офисных помещений — в избытке. «Проблема не в том, что плох бизнес, а в том, что мы не развиваемся как регион, к нам не идут федеральные компании», — удрученна топ-менеджер РИАЛА.

Появится ли практика, при которой офисная недвижимость будет сдаваться по цене коммунальных услуг? Это будет зависеть от решения собственника, считает Медведева.

«Я не скрываю, что у нас большие проблемы с арендой комплекса Green Plaza, но я никогда не нарежу её по 20–30 м, чтобы покрыть коммунальные издержки. Для меня как для практика мелкая нарезка — это не только убийство концепции, но и собственные затраты: перегородки поставить, пожарную сигнализацию перенести и пр. Проще будет закрыть какие-то этажи, пойти на эти убытки, чем эксплуатировать площади по минимальной стоимости», — откровенна она.

«За хороших арендаторов, не за шантажистов торговые центры будут бороться, будут держаться, — уверен Игорь Голубев. — В условиях изменений всем нужно будет договариваться».

«Если у арендодателя есть альтернатива, он не будет держаться за арендатора. Это бизнес», — заметила Елена Жданова. Она не ожидает в 2015 году увеличения вакантных площадей. ■

Мы должны найти некий баланс интересов



Леонид Морозов, министр экономического развития Пермского края

В рамках поручения губернатора Пермского края и исполнения указа президента я провёл совещание с нашим банковским сообществом. На встрече было более 25 крупнейших филиалов банков Пермского края, представители руководства регионального представительства Центробанка.

сектор экономики. Мы должны найти некий баланс интересов. В этом отношении мы договорились о том, что практически в ежедневном режиме будем работать по тем запросам предприятий, которые поступают в Министерство экономического развития. Будем отрабатывать этот вопрос с банками, стараться занять взвешенную позицию.

С точки зрения инвестиционных проектов главный вопрос в том, чтобы не свернуть их. Тема инвестиционной привлекательности Пермского края остро стоит на повестке дня. Для нас очень важно, чтобы те инвестпроекты, которые уже идут, не остановились, а поддерживались со стороны нашего банковского сектора. В этом отношении всё банковское сообщество подтвердило своё желание участвовать в реализации инвестиционных проектов. Договорились, что мы подготовим перечень наших инвестпроектов и направим их банкам, чтобы они могли их оценить и также решить вопросы кредитования со своими головными центрами в Москве. Такой перечень инвестпроектов уже подготовлен. Это, безусловно, должно повлиять и на сохранение рабочих мест. Для нас важны такие проекты, как Лысьвенский металлургический завод, Чусовской металлургический завод. Важна реализация всех инвестпроектов в Березниках и Соликамске, в Губахе и Чайковском.

Всё это, безусловно, должно повлиять на стабилизацию экономики. Актуализация по срокам инвестпроектов всё равно будет, но мы хотим, чтобы они и дальше продолжали двигаться.

На общественно-консультативный совет мы будем приглашать наши предприятия с тем, чтобы совместно с банками обсуждать их потребности. В том числе при Министерстве экономического развития хотим создать экспертную комиссию, которая будет помогать нашим предприятиям в части реструктуризации долгов. Будем помогать и в привлечении финансирования. Комиссия — это такой экспертный пул, куда войдут экономисты, финансисты, аналитики.

Должна возрастать и роль наших пермских региональных банков. Они должны активно включиться в процесс поддержки нашего малого и среднего предпринимательства. ■