

КОНЪЮНКТУРА

РИТЕЙЛ

Почему Пермь — не Москва

Окончание. Начало на стр. 1

Пострадал стрит-ритейл

Несмотря на кризис, управляющие крупными торговыми центрами Перми не фиксируют отток покупателей за предыдущие семь месяцев по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

В ТРК «Семья», по данным пресс-службы управляющей компании «ЭКС», несколько месяцев наблюдалось снижение посещаемости, которое, впрочем, не превысило 5%. При этом два месяца в прошлом полугодии показали даже небольшой рост.

«Летний период всегда даёт снижение, в целом идёт на уровне прошлого года, плюс-минус 1%», — делится директор ТРК «Столица» Константин Копытов.

Финансовый директор УК «РИАЛ» Марина Медведева говорит, что уменьшение количества покупок отмечалось в феврале и марте, но в целом ухудшения не наблюдается.

Ситуация в торговых центрах средних и малых размеров отличается, но незначительно.

Средним и небольшим торговым центрам сложнее удерживать позиции, считают в УК «ЭКС». Как правило, большинство из них не обладает какой-либо концепцией. Это снижает к ним покупательский интерес. Сильным арендаторам такие торговые центры редко бывают интересны. Арендаторы малых ТЦ, как правило, слабее, у них нет ресурсов для активного маркетинга.

В малых ТЦ не так много «якорей», их основа — это местный ритейл. Поэтому они острее ощущают на себе влияние кризиса, вторит коллегам Копытов. По его мнению, местный ритейл более подвержен кризисам. Если он имеет сеть, то небольшую — пять-шесть отделов, а значит, закрытие каждого значительно влияет на устойчивость бизнеса.

Локальный бизнес идёт на компромисс, и с ним проще договориться, отмечает Марина Медведева. Она говорит, что входящий в группу один из торговых центров — «Домино» — относится к размеру маленьких, и здесь арендаторы остаются прежними. В основном они представлены компаниями федерального уровня: Adidas-Reebok, Zolla, LTB.

Нет ни роста, ни падения в других торговых центрах УК «РИАЛ» — «Колизей Atrium» и «Колизей Cinema». «В Перми никогда не было переизбытка торговых площадей, мы — не Москва. Наиболее пострадал стрит-ритейл», — считает Медведева.

И действительно, в Перми, на Комсомольском проспекте и ул. Сибирской, в последнее время закрылось несколько бутиков.

Аренда — без изменений

Благодаря профициту площадей «РИАЛ» и «ЭКС», по словам своих представителей, удерживают арендные ставки на прежнем уровне. Этому способствует инфляция — как официальная, так и скрытая. А вот «Столица» снижает плату за аренду, иногда значительно — до 20%.



Это значение соответствует и данным отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group. Согласно отчёту компании, на рынке аренды торговой недвижимости объём предложения в июле сократился на 15,2% и составил в базе

После распродаж для многих встал вопрос: как продать следующую коллекцию, — констатирует Константин Копытов.

Но представители ТЦ не отчаяваются. Они рассчитывают на оживление

позволить планировать», — откровенна Марина Медведева.

«Если в 2009 году планировали на весь год, то сейчас только на два месяца. Живём сегодняшним днём, по-другому не получается», — признаётся Константин Копытов.

Падение посещаемости торговых центров их представители объясняют как экономикой, так и политикой.

Причина — в экономической ситуации, которая, с одной стороны, привела к росту цен на импортные товары, с другой — снизила реальные доходы потребителей и увеличила их опасения по поводу трат, говорят в «ЭКС» и полагают, что ТЦ зависят от общих экономических трендов в стране. Судя по макропрогнозам, оживления в 2016 году ждать не стоит.

Доходы населения резко упали по сравнению с 2012 годом на 10–15%, говорит Константин Копытов и ожидает ухудшения ситуации, а именно — ещё большего снижения потребительского спроса ввиду отсутствия повышения зарплат и кадровых сокращений.

«Сейчас наблюдается зябкая тенденция снижения спроса, отличная от 2009 года, когда рынок резко упал, но и резко стал подниматься. Приятного ждать не стоит. Всем бы зафиксироваться, не говоря о подъёме. Это не вопросы экономики, повлиять на изменение ситуации может только geopolитика. Думаю, будет хуже, я скептик», — признаётся Копытов.

Марина Медведева также уверена: во всём виновата geopolитика. «В первую очередь экономическая ситуация зависит от политики государства, цен на нефть. Тенденция общего спада на рынке продолжается. Дно ещё впереди. О нём будем судить, когда власти страны начнут верстать бюджет на следующий год», — полагает она.

Руководство ТЦ «Семь пятниц» отказалось от комментариев.

По данным Пермьстата, за первые семь месяцев 2015 года оборот розничной торговли Пермского края составил почти 282,6 млн руб. Это на 10,7% меньше, чем в аналогичном периоде 2014 года. Падение показали все сегменты розницы. Оборот продовольственных товаров упал на 11,8% (до 139 млн руб.), непродовольственных — на 9,7% (до 143,5 млн руб.), общественного питания — на 17% (до 139 млн руб.). Аналитики Sberbank CIB Investment Research полагают, что к концу года инфляция может быть чуть выше 11%

permского мультилисинга 207 объектов. С начала года объём экспонируемых объектов сократился на 47,3%, ставки упали на 19,0%.

Есть и ещё один нюанс. Если раньше начисление арендной платы в иностранной валюте не являлось редкостью, сейчас 95% таких договоров переведено в рубли, сообщает Константин Копытов.

Распродажи — уже не катализатор

Сезонные распродажи всегда были излюбленным средством бутиков для стимулирования спроса и избавления от предыдущих коллекций. Однако в этом году это средство не сработало. Сейлы не дали существенного роста трафика покупателей. Размер прироста спроса в этом году у части бутиков меньше, чем в прошлом году, утверждают в «ЭКС».

продаж в традиционные времена года. Например, при подготовке школьников и студентов к новому учебному году, обновление гардероба к осени-зиме, Новый год. Однако даже в это время ожидается более скромный рост продаж многих брендов, чем в прошлые годы.

С другой стороны, в случае успешной тактики часть бутиков сможет нарастить продажи. Например, за счёт привлекательных цен на фоне общего роста стоимости товаров и услуг.

Геополитика всему виной

Управляющие компании воздерживаются от долгосрочного планирования развития своих ТЦ.

«Составленный в прошлом году план на этот год выполняем, на следующий год — не строим: при сложившейся финансовой ситуации не можем себе