

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

РИТЕЙЛ

Кто не адаптировался — тот умер

Ставки аренды торговых площадей упали в среднем на 23%

Оксана Клиническая

В Перми снизилось число баннеров о сдаче в аренду коммерческих помещений. Ранее пустующие площади теперь заняты, но по более низкой ставке. В Перми уже чётче проявляется федеральный тренд — расчёт арендной платы производится исходя из товарооборота арендатора.

Особенно снижение ставок проявилось в стрит-ритейле. С начала года цена предложения в этом сегменте снизилась на 23%, подсчитали в девелоперской компании PAN City Group. В торговых центрах всё осталось по-прежнему.

«Собственники поняли, что рынок изменился. Осознали, что у арендаторов упал торговый оборот, и они не готовы безоговорочно соглашаться на предложенные ставки, — замечает руководитель отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлия Цепенникова. — Ставки снижаются у всех, если говорят, что нет, — лукавят. Кто не адаптировался — тот умер».

Действительно, на центральных улицах Перми закрылись как продовольственные магазины (например, «Перекрысток» на ул. Сибирской, 37), так и бутики, расположенные на первых этажах жилых домов. Среди них мультибрендовый Four Seasons, который ранее представлял только одну марку — Paul & Shark, на ул. 25 Октября, 27. Магазин Colloseum на Комсомольском проспекте, 65 уступил место аптеке.

Директор ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг» Эльвира Епишина также считает, что глобальное снижение арендной ставки затронуло лишь стрит-ритейл. Цены не меняются в торговых

центрах, но снижаются на встроенные помещения. «Сейчас идёт торг за арендную плату, и вопросы решаются очень индивидуально», — уверяет Епишина.

Генеральный директор АН «Ресpekt» Алексей Ананьев замечает, что резкое снижение арендных ставок наблюдалось в начале 2015 года. «В условиях падения покупательского спроса, чтобы удержать арендаторов, собственники пошли на этот шаг и сейчас работают на принятых зимой ставках, но новых договоров пока не заключают», — рассуждает риелтор.

Юлия Цепенникова и Алексей Ананьев подчёркивают, что ставка привлечения новых арендаторов ниже ставки удержания существующих. «Новых арендаторов на установленную ставку не привлечь, а, потеряв арендатора, нового рискуешь не найти», — разъясняет риелтор.

Новые договоры начнут согласовываться в начале октября, поясняет Ананьев. Он оценивает долю вакантных площадей в 17–18%. Высвободившиеся зимой помещения до сих пор остаются вакантными: желающие снять площади ждут снижения ставок. Это оправдано тем, что товарооборот падает, многие бизнесмены работают в районе нулевой рентабельности или даже в убыток. Сейчас снижать ставки арендаторам не позволяют амбиции — повышать платёжи привычнее.

Средний арендный платёж составляет 600–800 руб. за 1 кв. м в районах, не очень удалённых от центра Перми, а в самом центре — 2200–2300 руб. за 1 кв. м.

Алексей Ананьев отметил, что пространство получает несвойственная пермскому рынку практика, когда арендная ставка формируется в зависимости от выручки арендатора. Например, платёж может быть не выше 40% от товарооборота. Если он снижается, снижается и арендная ставка. И наоборот: растёт товарооборот — растёт и платёж.

«Арендаторы и арендодатели теперь партнёры, — сообщает Ананьев. — У нас такого не было, собственник не заботился о выручке арендатора. Сейчас к этому подходят продвинутые управляющие компании, например, в отношении торговых центров «Столица» и «Семья». В отношениях довольно остро стоит вопрос доверия».

В такой системе взаимоотношений с арендаторами управляющая компания «ЭКС» работает как минимум последние семь лет, поясняет директор УК «ЭКС» Елена Жданова. По её словам, практика оценки доли аренды в товарообороте арендатора используется больше для оценки устойчивости и перспективности арендатора, а также рисков в отношении него для оценки необходимости действий по замене арендатора, если видны либо критичный рост, либо критичная доля аренды в товарообороте арендатора. Применяется такой подход и при запросах на скидки либо на отмену курсовых доплат как критерий для принятия того или иного решения, но в основном в ситуации, когда замечен рост доли аренды в товарообороте арендатора. Тогда, кроме базы для принятия

решения о возможном размере скидки либо дополнительных условий, для управляющей компании это прямой сигнал для начала брокериджа площадки, потому что это очевидные коммерческие риски «ЭКС» и арендатора.

Максимальный порог доли аренды в товарообороте очень сильно отличается по группам арендаторов в зависимости от их уровня (мировые, федералы, регионалы, локальные), в зависимости от товарного и ценового сегментов, в которых работает арендатор, от сложившейся рыночной практики и альтернатив, от качества и привлекательности торгового центра для арендатора. Доля от товарооборота для некоторых арендаторов, например тех, которые стоят в общих зонах, а не в отдельно выделенных помещениях, может быть и выше 50%.

«ЭКС» собирает данные о выручке своих арендаторов, у всех, кто готов их предоставлять за последние несколько лет, и с каждым годом всё больше систематизирует и расширяет базу аналитики в отношении арендаторов.

С некоторыми крупными федеральными либо мировыми операторами договоры аренды в принципе заключаются либо в прямой привязке процента аренды от товарооборота, либо в комбинированном виде фиксированной арендной платы и процентов. И это не связано с кризисом — это практика и условия работы с такими компаниями на рынке России и не только.

«То есть это не новый рыночный тренд из-за кризиса — это нормальная ситуация взаимодействия арендатора и арендодателя. Возможно, её более широко начинает сейчас применять ряд арендодателей, но ещё раз — для нас такой подход совсем не нов», — заявляет Елена Жданова.

«Процент с товарооборота в виде арендной платы устанавливаем не всем арендаторам, а только тем, кто может доказать свой товарооборот. Но и тогда есть фиксированная часть — коммунальные платежи. Это позволяет нам быть в одной лодке с арендатором», — рассказывает директор ТРК «Столица» Константин Копытов. Он отметил, что такая методика начисления арендной платы используется в Перми с 2008 года, но широкого распространения не получила.

А вот на рынке продажи торговых площадей, в отличие от аренды, нет особых изменений. Владельцы либо снимают с продажи, либо сохраняют экспозицию, но не меняют цены, говорит Юлия Цепенникова.

По мнению Алексея Ананьева, у владельцев торговой недвижимости нет мотивов. Арендный бизнес — это стабильный источник дохода, тем более в условиях, когда не появляется новых качественных объектов. Кроме того, большая часть коммерческих площадей заложена в банках в качестве обеспечения кредита. Кредит используется как источник инвестиций для развития бизнеса.

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

