

МНИМЫЙ БАНКРОТ

В ОТНОШЕНИЯХ РИТЕЙЛЕРОВ И ДЕВЕЛОПЕРОВ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ НАСТУПИЛА ФАЗА ОТКРЫТОГО ПРОТИВОСТОЯНИЯ. ТОРГОВЫЕ СЕТИ НАСТАИВАЮТ НА СНИЖЕНИИ АРЕНДНЫХ СТАВОК ДО 50% И ПЕРЕХОДЕ ОТ ФИКСИРОВАННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ К ПРОЦЕНТУ ОТ ОБОРОТОВ. СОБСТВЕННИКИ ТЦ ИНОГДА ГОТОВЫ ПОЙТИ НА УСТУПКИ, НО, КАК ПРАВИЛО, СТОЯТ ПЕРЕД ВЫБОРОМ, ЗАМОРОЗИТЬ СТАВКУ, РИСКУЯ ПОТЕРЯТЬ АРЕНДАТОРОВ, ИЛИ ЖЕ ОПУСТИТЬ ЕЕ, РИСКУЯ ОБАНКРОТИТЬСЯ.

АРИНА КОВИНА, ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ В ноябре 2008 года ритейлеры обратились к собственникам ТЦ через Ассоциацию предприятий индустрии моды (АПИМ). По словам участников ассоциации, они вынуждены были прибегнуть к открытым источникам, чтобы обозначить свою позицию, так как на рынке до сих пор существовал «диктат со стороны девелоперов», которые навязывали свои условия. Суть открытого письма заключается в том, что начиная с июля 2008 года прибыли от продаж в связи с кризисом начали стремительно уменьшаться. И на сегодня падение спроса в среднем составляет 25%.

Президент одежной сети Finn Flare Ксения Рясова в качестве примера приводит данные о торговых оборотах фирмы в Ангарске, где уже полтора года работает магазин финского производителя одежды. Городок с населением менее 250 тыс. жителей, продажи Finn Flare здесь за год (к октябрю 2008-го) выросли почти в полтора раза. В декабре в Ангарске закрылся химический завод. Через две недели продажи Finn Flare упали на 25%.

Рост безработицы или пессимизм еще работающих потребителей относительно ближайшего экономического будущего, если верить ритейлерам, обходится им с сентября 2008 года в среднем в 10–30% ежемесячной выручки. Розничные операторы озабочены тем, что «люди в новогодние праздники отгуляли на последние» и в наступившем 2009-м падение спроса достигнет 70%.

У одежников сместился фокус: теперь им важно не столько заработать, сколько не уйти в минус (в 2008 году средняя по рынку рентабельность составляла около 20%). Чтобы остаться хоть в небольшом плюсе, ритейлеры вплотную озаботились снижением основной затратной статьи — арендной платы в торговых центрах. Наем помещения съедает у операторов 10–20% оборота. Чем позднее открывался магазин, тем выше процент.

Ритейлеры хотят снижения арендных ставок от 25 до 50%. «Мы вынуждены идти на переговоры об уменьшении арендных ставок, поскольку договоры аренды заключались при других рыночных условиях», — рассказала генеральный директор компании «Вещь!» Ольга Еремеева. По ее словам, арендодатели, нацеленные на долгосрочное партнерское сотрудничество, а не на извлечение краткосрочной выгоды, идут на переговоры о снижении арендных ставок, часть из них согласна на пересмотр условий в пользу процента от оборота. «Каждый ритейлер добивается своих условий — они зависят от проходимости торгового центра, расположения магазина внутри здания, а также оборотов ритейлера», — уточнила Ольга Еремеева. Некоторым компаниям с начала года удалось заключить контракты по новым ставкам. Крупным арендаторам собственники идут навстречу, так как без них торговому центру будет сложнее работать. Например, «Евросети», по словам вице-президента по коммерции «Евросети» Виктора Луканина, удастся договориться о 20-процентном дисконте.

Тем не менее не всегда удается прийти к соглашению. Так, магазин премиальной продуктовой сети «Глобус Гурмэ» на Новом Арбате в торговом центре «Весна» прекра-



МАГАЗИН СЕТИ «ГЛОБУС ГУРМЭ» НА НОВОМ АРБАТЕ В ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ «ВЕСНА» ЗАКРЫЛСЯ. СТОРОНЫ НЕ СМОГЛИ ДОГОВОРИТЬСЯ О СНИЖЕНИИ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ

тил свое существование, потому что не смог договориться с владельцами ТЦ о скидке на арендную плату. Консультанты подтверждают, что к ним чаще всего обращаются ритейлеры, особенно региональные. Они просят помочь надавить на арендодателей, так как находятся в безвыходной ситуации: их ставка арендной платы привязана к проценту от выручки, которая и без того упала.

Мечта всех ритейлеров — платить аренду, размер которой определяется в процентах от оборота. Или хотя бы разделить платеж на фиксированную часть и плавающую, привязанную к обороту, как это принято в Европе.

ЗАЛОЖНИКИ КРЕДИТОВ Владельцы торговых центров оказались перед необходимостью смириться с катастрофическим падением рентабельности и возможным банкротством. В начале декабря они сочинили ответное открытое письмо, в котором напомнили, что развитие формального ритейла возможно только за счет новых и расширяемых торговых центров, окупаемость этих моллов — 8–11 лет. В письме Российского совета торговых центров (около 70 членов) девелоперы дали понять, что сокращение расходов «неизбежно спровоцирует снижение класса торговых центров и превращение их в депрессивные объекты, больше подходящие под определение „рынок“».

«Для владельцев и управляющих ТРЦ не представляется возможным участвовать в „общих“ переговорах и единых акциях, направленных на коллективный передел

ПРОЦЕНТЫ С ОБОРОТА МОЖНО СОСЧИТАТЬ

Гибкая система арендных ставок крайне невыгодна девелоперам, поскольку снизит прибыль, которую генерирует ТЦ. И в случае продажи торгового объекта его и без того низкая из-за кризиса цена опустится почти до нуля. Однако наличие высоких ставок не спасет девелоперов, так как ритейлеры «освободят помещения», а продать торговый центр

с пустующими площадями будет невозможно. Однако, по словам девелоперов, ритейлеры часто используют «серые» схемы: предоставляют ложную информацию о своих прибылях, искусственно занижая цифры. Узнать реальные финансовые показатели компаний-продавцов подчас не представляется возможным. Представители сетей с этим не согласны: по их мнению, в случае перехода

условий, объективно сформированных рынком», — говорится в обращении.

Главная рекомендация собственникам состоит в том, чтобы не идти на уступки арендаторам, а рассматривать каждый случай в отдельности. Возможно, некоторым владельцам торговых площадей придется пойти навстречу арендаторам, но это необходимо делать не в массовом порядке, считает один из участников ассоциации, владелец ADG Group Михаил Печерский.

Девелоперы, с одной стороны, имеют многочисленные кредиты. С другой — длительный срок окупаемости своих объектов, который в несколько раз выше, чем в сегменте жилья или офисов. Сокращение арендных выплат в этих условиях может затруднить выполнение кредитных обязательств.

Ритейлеры, требующие снижения ставок, по мнению большинства девелоперов, просто «симулянты, пытающиеся под шумок улучшить себе условия». Таких симулянтов управляющие моллами видят в двух из трех переговорщиков. Ритейлеры терпят убытки не только от высоких арендных ставок, считают собственники ТЦ. Они страдают от роста собственных расходов. Ведь в связи с девальвацией рубля затраты на импорт продукции повысились, а цены на нее при этом остались на том же уровне либо снизились, отчего уменьшается «маржа». И в этой ситуации торговые сети пытаются снизить свою основную статью расходов — арендные выплаты. При этом основным доводом для своих требований арендаторы считают спад платежеспособности населения и уменьшение спроса на их продукцию. Сами же девелоперы утверждают, что ходить в торговые центры люди меньше не стали.

Краеугольным камнем в споре о размере ставок в ТЦ стало падение спроса и покупательской способности. Мнения о том, насколько сокращаются продажи, разделились. Ритейлеры и собственники ТЦ оперируют собственной статистикой.

По данным агентства Jones Lang La Salle, на которые ссылаются девелоперы, в декабре объем розничных продаж в Москве вырос на 17%. «В конце декабря прибыли могли вырасти разве что по сравнению с показателями предыдущего месяца», — возражает Ольга Еремеева. По ее словам, выручка в декабре 2008 года была ниже аналогичного периода прошлого года. А в октябре было зафиксировано падение спроса на 15%, добавила госпожа Еремеева.

Большинство ритейлеров грозит отказаться от помещений с непомерно высокой арендой. «Возможно массовое закрытие торговых точек в действующих ТЦ и расторжение договоров с владельцами объектов, запланированных к открытию в течение 2009–2010 годов», — говорится в письме АПИМ. По их мнению, снижение арендных ставок в торговых центрах неизбежно: девелоперам выгодно получать минимальный доход, чем оставаться ни с чем. Ритейлеры уверены, что сейчас нет торговых объектов, в которые выстроилась бы «очередь» из арендаторов. Поэтому девелоперы должны снижать ставки, поскольку сдавать площади по старым докризисным показателям будет нево-

за арендную ставку в виде процента от оборота девелопер может контролировать доходы арендатора с помощью получения кассовых отчетов, которые точно фиксируют его ежедневную выручку.

можно, а поиски претендента на вакантное место даже в проходимом торговом центре могут растянуться на месяцы.

ТРЕТЬЯ СТОРОНА Ритейлеры забывают (или делают вид), что на ситуацию влияет еще одна заинтересованная сторона — банки, на чьи деньги, собственно, торговые центры по большей части построены. «Даже если я захочу перейти на процент от оборота, то мне все равно придется согласовывать это с банком-кредитором. Я представляю его позицию, и сразу отвечаю „нет“», — говорит Вячеслав Сосинский, исполнительный директор «Росевродевелопмента».

С учетом средней доходности торгового центра критичным для молодого молла, по мнению Марины Малахатко, коммерческого директора DVI Group, оказывается падение арендных ставок на 40%. Потеряв возможность платить по кредиту, инвестору придется отдавать банку торговый центр. Такие процессы активно происходят в Прибалтике, на Украине и уже начались в России. Первым сдался екатеринбургский девелопер «КИТ-капитал»: он успел открыть 6 центров из 40 до того, как подал в суд заявление о признании себя банкротом.

Пусть арендаторы уходят, говорят собственники ТЦ, но огласить весь wait-лист управляющие торговыми центрами не торопятся. За последние месяцы его длина у большинства из них сократилась как минимум вдвое — по крайней мере, такие данные приводят в DVI Group. Поэтому у ритейлеров есть все основания относиться с недоверием к словам владельцев моллов.

У ритейлеров, генерирующих потоки посетителей в торговых центрах, уже есть первые успехи в схватке за ставку в построенных моллах. Крупнейшая сеть бытовой техники «Эльдорадо» в середине января в ультимативной форме предложила партнерам-девелоперам перейти на процент с оборота (4%), в противном случае угрожая покинуть торговый центр. Аналитики считают, что сеть, таким образом, запросила скидку примерно в 20–40%. По оценкам экспертов, уже в первой половине января согласились на снижение арендной ставки не менее 80% арендодатели.

Чтобы угодить одновременно и банку, требующему проценты по кредиту, и генераторам, которые настаивают на снижении аренды, девелоперу придется отыгрываться на ритейлерах некрупных, отказывая им в адекватном снижении ставки. Чем позже инвестор вышел на рынок торговых центров, тем меньше у него свободы для маневра арендной ставкой, ведь затраты на строительство центра (кредиты, земля, стройматериалы) у такого инвестора были выше, чем у его коллег, которые сделали это раньше.

Факт снижения ставок девелоперы признавать пока отказываются. Одни — потому что боятся массового обращения со стороны ритейла, другие — потому что не намерены идти на уступки. А вот у инвесторов, которые только достраивают центры, падение ставок приобрело обваль- ный характер и снизилось в среднем на 20–30%.

Так или иначе, эксперты ожидают падения ставок в течение 2009 года на 10–15% для удачных ТЦ и до 50% — для неуспешных. ■

