

СТАВКА ВЫШЕ, ЧЕМ РИСК

В КОНЦЕ 2012 ГОДА

ИД «КОММЕРСАНТЪ» СОВМЕСТНО С JONES LANG LASALLE И KPMG ПРОВЕЛ ЗАСЕДАНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО РИТЕЙЛ-КЛУБА «ПРЕДУПРЕЖДЕН — ЗНАЧИТ ВООРУЖЕН. НОВЫЕ РИСКИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА И ОСОБЕННОСТИ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РИТЕЙЛЕ». УЧАСТНИКИ ОБСУДИЛИ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ РИТЕЙЛА И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИХ РЕШЕНИЮ, ТРЕНДЫ ФОРМИРОВАНИЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ, ТРУДНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, А ТАКЖЕ НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОЕКТОВ ПО ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНОВ В СТРОЯЩИХСЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Екатерина Бурлянд, директор отдела налогового и юридического консультирования KPMG, рассказала о проблемах в области налогообложения в сфере ритейла. «С моей точки зрения, сфера ритейла в 2012 году была лидером по количеству налоговых споров. И по количеству эпизодов, и по суммам. В ряде споров налоговые претензии исчислялись в миллиардах рублей», — говорит она.

По словам госпожи Бурлянд, одна из наиболее важных налоговых тем 2012 года была связана с исчислением НДС у ритейлеров и их поставщиков в случае предоставления бонусов и скидок, связанных с объемами реализации. Данные споры возникли в связи с выводами, которые Высший арбитражный суд РФ (ВАС) изложил в постановлении по делу «Дирол Кэдбери», а затем — по делу «Леруа Мерлен Восток». В частности, по мнению ВАС, бонусы и другие виды вознаграждений (вне зависимости от порядка их предоставления), выплачиваемые продавцами товаров и непосредственно связанные с поставкой товаров, являются формой скидки и влияют на налоговую базу по НДС. Следовательно, при предоставлении бонусов покупателю изменяется стоимость товаров, при этом поставщик должен уменьшить НДС к уплате, а покупатель должен скорректировать вычет входящего НДС, который уже был предъявлен к возмещению. Таким образом, в случае получения бонусов (вознаграждений) торговые компании столкнулись с тем, что правильность расчетов их вычетов по НДС оказалась под вопросом. «В настоящее время для корректировки изменения стоимости товаров действующим законодательством предусмотрены корректировочные счета-фактуры. Однако на практике применение данного механизма влечет огромный объем дополнительного документооборота, — продолжает эксперт. — Вопрос учета бонусов, зависящих от объема продаж, можно было бы решить посредством внесения изменений в налоговое законодательство. В настоящее время торговым компаниям следует проанализировать существующие договорные отношения с поставщиками и применяемый документооборот в отношении бонусов на предмет возможности внесения изменений для снижения рисков по налогам».

Выступление продолжила Анна Лапченко, ведущий консультант отдела стрит-ритейла Jones Lang LaSalle, которая рассказала о ситуации на рынке стрит-ритейла Санкт-Петербурга и трудных мо-



СФЕРА РИТЕЙЛА В 2012 ГОДУ БЫЛА ЛИДЕРОМ ПО КОЛИЧЕСТВУ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ. И ПО КОЛИЧЕСТВУ ЭПИЗодОВ, И ПО СУММАМ. В РАЙОНЕ СПОРОВ НАЛОГОВЫЕ ПРЕТЕНЗИИ ИСЧИСЛЯЛИСЬ В МИЛИАРДАХ РУБЛЕЙ

ментах в заключении договоров аренды встроенных помещений. «Наиболее ликвидные встроенные помещения расположены на основных торговых коридорах Петербурга. В центральной части города — на Невском проспекте, Садовой улице, Среднем проспекте В.О., Большом проспекте П.С. В децентрализованных локациях — на проспекте Просвещения, проспекте Энгельса, Ленинском проспекте, Московском проспекте. Также новые торговые зоны формируются вблизи станций метро «Комендантский проспект», «Московская», «Ленинский проспект», «Гражданский проспект». Дополнительный прирост помещений обеспечивает строительство жилья, где первые этажи традиционно отданы под коммерческие площади», — говорит она.

По состоянию на конец 2012 года распределение спроса по типам арендаторов сложилось следующим образом: лидирующие позиции заняли предприятия общепита, их доля рынка в общем объеме сделок составила 41%, банки и продовольственные магазины с долями 16 и 11% соответственно, магазины электроники — 13%. В то же время предпочтения арендаторов зависят от местоположения. Предприятия общепита предпочитают центральную часть города. Продовольственные магазины чаще всего хотя размещаются в децентрализованной части Санкт-Петербурга, зачастую из-за высоких арендных ставок. Кроме того, в центральной части города

существуют ограничения по движению транспорта, что делает несколько проблематичной доставку товаров. Если говорить о формате площадей стрит-ритейла, то наиболее ликвидный размер — от 50 до 250 кв. м. Объем сделок на объекты такого формата за 2012 год составил 60% от общего количества. Встроенные помещения площадью 250–500 кв. м. становятся все более популярным с точки зрения запросов ритейлеров. Срок экспозиции ликвидных объектов зависит от условий аренды и в среднем составляет от двух недель до нескольких месяцев. Что касается ставок, в течение 2012 года максимальные арендные ставки варьировались от \$1,3 тыс. до \$3,3 тыс. за квадратный метр для Невского проспекта, от \$800 до \$1,7 тыс. для Большого проспекта П.С. Как правило, арендодатель и арендатор предпочитают производить расчеты в рублях. Однако встречаются и валютные договоры. В этом случае стороны устанавливают верхнюю и нижнюю планки курсов, чтобы избежать непредвиденных скачков. В среднем срок арендного договора — 3–5 лет. Но сегодня все чаще встречаются договоры и сроком на 7–10 лет. «По долгосрочным договорам существует практика оформления договора для последующей регистрации в Росреестре. Однако если речь идет о регистрации части помещения в аренду, может возникнуть определенный казус. В соответствии с законом о регистрации, в случае регистрации аренды части поме-

щения вместе с договором предоставляется кадастровый паспорт на арендуемую площадь. Если речь идет об аренде части помещения, предоставить кадастровый паспорт на каждую часть площади не всегда возможно. Регистратор, принимая решение о регистрации, обращает внимание на то, как описана эта часть помещения в договоре, можно ли ее идентифицировать как объект аренды. Ранее эта проблема решалась путем графического отображения на плане части площади и указания размера арендуемой площади. Сейчас регистраторы требуют кадастровый паспорт на регистрируемую часть площади, так как самостоятельное согласование границ передаваемой в аренду части помещения не свидетельствует о ее индивидуализации как предмета договора аренды недвижимости. В результате сложилась следующая регистрационная практика: если стороны указывают, что предметом договора является часть площади и эта часть описана в документах органов, осуществляющих кадастровый учет (кадастровом паспорте), как самостоятельный объект недвижимости (с присвоением соответствующего номера на поэтажном плане, указанием площади), тогда часть помещения индивидуализируется регистратором как отдельный объект недвижимости. Если же объект собственноручно выделяется как часть площади, без обмеров, сделанных ПИБом, то такой план вызовет вопросы у регистратора. В таких случаях нужно выстраивать стенку, вызывать специалистов ПИБа, чтобы они выделили эту комнату, как отдельный объект недвижимости», — подводит итоги Анна Лапченко.

Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle, рассказала об основных трендах в сфере аренды помещений в торговых комплексах и структуре ставок, открыв одну из самых горячих дискуссий на заседании.

«Последние три-четыре года взаимоотношения между арендатором и арендодателем, коммерческие условия, в частности, способ определения арендной ставки (применение фиксированной ставки аренды или процента от товарооборота) — это наиболее живые и актуальные темы на российском рынке. В России чаще всего применяется одна из трех схем расчета арендной ставки на помещение в торговом центре. Первая из них представляет собой использование только фиксированной ставки. Вторая — процент от товарооборота. → 37