Ставки *ненависти*

РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КРУПНЫХ ГОРОДОВ РОССИИ ЖДУТ БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ И МАССОВАЯ РОТАЦИЯ АРЕНДАТОРОВ, КОТОРЫЕ ВО ВРЕМЯ ПРЕДЫДУЩЕГО КРИЗИСА ЗАКЛЮЧИЛИ СДЕЛКИ НА СЛИШКОМ ВЫГОДНЫХ ДЛЯ СЕБЯ УСЛОВИЯХ.



Антон Белых
управляющий партнер консалтинговой компании DNA Realty

Подвижки, происходившие на рынке коммерческой недвижимости с началом экономического кризиса в 2008 году, еще свежи в памяти у многих: арендаторы массово съезжали с насиженных мест, спрос на площади обвалился. Некоторые собственники помещений тогда делали вид, что ничего особенного не происходит, и пытались держать ставки аренды на прежнем уровне. Один из них признался мне недавно в промахе: в тот момент он отказался снизить стоимость квадратного метра своему арендатору на 20%, тот съехал, а нового удалось найти лишь через полгода — причем ставку пришлось снизить сразу вдвое, а договор подписать на пять лет. Действительно, в первой половине 2009 года собственникам помещений приходилось идти на серьезные уступки арендаторам, чем те вполне закономерно воспользовались.

Как раз сейчас мы можем видеть, как маятник рынка качнулся в противоположную сторону. Срок действия тех, «кризисных» договоров, которые многие крупные арендаторы заключали на 5–7 лет, подходит к концу. Рынок давно стабилизировался, но все эти годы по условиям договора собственники площадей по большей части не имели возможности ни расторгнуть его, ни повысить ставки — все-таки юристы розничных сетей не зря едят свой хлеб. Зато теперь на улице владельцев помещений праздник.

Первые отголоски тех событий можно было услышать уже в начале 2014 года: на рынке начались массовые переподписания договоров аренды. Без казусов, впрочем, иногда не обходится. Один из моих знакомых столичных арендодателей, например, настолько ожесточился, что вообще отказался продлевать договор со своим арендатором даже на рыночных условиях. «Потому что ненавижу, — эмоционально объяснил он. — Три года я пытался уговорить их платить больше, но они шли на принцип. Теперь на принцип иду я».

К тому же выясняется, что далеко не у каждого прежнего арендатора есть возможность и желание платить реальную рыночную ставку за объект, который он на протяжении нескольких лет занимал на льготных условиях. Разумеется, это приводит к повышенной ротации арендаторов. Поэтому именно сейчас у ряда развивающихся ритейлеров, готовых платить премию к рыночным арендным ставкам, есть неплохой шанс воспользоваться конъюнктурой и получить самые интересные и перспективные помещения, «выселив» из них прежних арендаторов. А вот те операторы, которые в свое время думали, что удачно сэкономили, могут эти объекты потерять.

Впрочем, изменения общеэкономической конъюнктуры вновь могут внести коррективы в эти переменчивые отношения любви и ненависти. Так, резкий скачок курса основных валют в начале года уж привел к тому, что часть арендаторов сама покинула насиженные места, а уровень вакантных площадей на московском рынке стрит-ритейла вырос до 6–7%, хотя традиционно был не выше 2–4%. Дело в том, что в текущих условиях многие арендаторы, особенно западные бренды и банки, отказываются от открытия новых магазинов до полной стабилизации экономики, да и владельцы многих отечественных компаний дают более консервативные прогнозы по развитию своих сетей на 2014 год. В такой ситуации идти на принцип и отказываться от пусть и нелюбимого, но относительно надежного арендатора, готового платить за помещение реальные деньги, для многих собственников непозволительная роскошь. Если же кризисные явления в экономике продолжатся и будут нарастать, то у арендаторов и вовсе появится шанс проскочить опасный период перезаключения договоров с минимальными потерями, а то и с выгодой для себя. Ведь когда на рынке на пять продавцов приходится один покупатель, то цену и условия сделки диктует именно он.

БЖ