Абдразаков Ф.К.,
Поморова А.В.,
Медведева Н.Л.

Организация арендных отношений торговых (торгово-развлекательных) центров

УДК 332.72



Сфера коммерческой недвижимости в России за последние годы претерпела существенные изменения. На сегодняшний день рынок коммерческой недвижимости можно назвать одним из самых перспективных и стремительно развивающихся рынков в офисном, торговом, складском и гостиничном сегментах, что ведет к росту инвестиционной активности российских и иностранных инвесторов.

Развитие рыночного сектора экономики России привело к существенным изменениям в сфере торговли. Увеличение количества предприятий розничной торговли ведет к объединению отдельных из них в своеобразную систему – торговые центры. Удобство таких объединений позволяет сконцентрировать поток покупателей и тем самым увеличить общую посещаемость этой системы. Приведенный в статье анализ условий аренды площадей существующих торговых (торгово-развлекательных) центров города Саратова позволил определить возможные решения о формировании величины арендной ставки для различных арендаторов.

Ключевые слова: *аренда, арендная ставка, торговые (торгово-развлекательные) центры.*

Абдразаков Фярид Кинжаевич,
Д-р техн. наук, профессор, зав. кафедрой «Строительство, теплогазоснабжение и энергообеспечение», Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, Россия, Саратов, abdrazakov.fk@mail.ru



Поморова Анна Васильевна,
К-т экон. наук, доцент кафедры «Строительство, теплогазоснабжение и энергообеспечение», Россия, Саратов, тел. iguana8@yandex.ru



Медведева Наталья Львовна,
К-т техн. наук, доцент кафедры «Строительство, теплогазоснабжение и энергообеспечение» Россия, Саратов,

Сфера коммерческой недвижимости в России за последние годы претерпела существенные изменения. На сегодняшний день рынок коммерческой недвижимости можно назвать одним из самых перспективных и стремительно развивающихся рынков в офисном, торговом, складском и гостиничном сегментах, что ведет к росту инвестиционной активности российских и иностранных инвесторов.

Развитие рыночного сектора экономики России привело к существенным изменениям в сфере торговли. Увеличение количества предприятий розничной торговли ведет к объединению отдельных из них в своеобразную систему – торговые центры. Удобство таких объединений позволяет сконцентрировать поток покупателей и тем самым увеличить общую посещаемость этой системы.

Первоначально торговые центры имели рыночный тип и представляли собой множество маленьких помещений, объединенных общим коридором. В Саратове ярким примером таких торговых центров модно выделить отдельно стоящее двухуровневое здание Торгового Дома «Центральный», построенное в 1916 году, состоящее из двух частей – внутреннего рынка для торговли продуктами (Крытый рынок) и наружных магазинов для торговли (универмаг «Торговый Дом «Центральный»). Со временем, по западному образцу, в торговых центрах появляются так называемые «якорные арендаторы», которые представляют собой крупные компании, как правило, известных брендов, занимающие большую площадь в торговом центре и имеющие широкий ассортимент товара [1]. Это связано с увеличивающимся интересом покупателей не только к товарам, но и к их маркам, что повышает посещаемость и других торговых точек. В г. Саратов отмечается 59 торговых центров (комплексов) [2], [3].

Современный ритм жизни людей предполагает экономию времени, а возможность осуществлять все покупки в одном месте позволяет это обеспечить. Одновременно с этим, развитие интернет-торговли с каждым годом приводит к переходу клиентов из обычного ритейла в онлайн. По мнению специалистов [4], [5] российский рынок e-commerce растет в среднем на 25–30% ежегодно и еще далек от насыщения. Эта тенденция формирует новые форматы предоставления услуг в торговых центрах – появляются зоны развлечений (детские площадки, кинотеатры, аквапарки, катки и т.п.), это позволяет посетителям надолго задерживаться в торговых центрах и вызывает необходимость в зонах питания (фуд-кортах). Таким образом, торговые центры становятся не только местом для совершения покупок, но и для проведения досуга. По данным [6] открытие в среднестатистическом российском ТЦ развлекательного комплекса повышает его посещаемость более чем на 30%.

Наглядно отобразить появление торговых и торгово-развлекательных центров в г. Саратов возможно на диаграмме, представленной на рисунке 1 [8,9,10].

Наряду с этим, представители торговли претерпевают не лучшие времена. С одной стороны, девальвация рубля привела к повышению размера арендной платы в торговых центрах, чаще всего устанавливаемой в долларах США. С другой стороны, рост цен на все виды товаров вызывает уменьшение спроса потребителей из-за неплатежеспособности, негативно сказывается на объеме розничных продаж, что в свою очередь ведет к закрытию нерентабельных магазинов и вынуждает арендаторов покинуть занимаемые ими торговые площади.

Традиционно, арендные ставки в крупных объектах торговой недвижимости исчисляются долларах США. В начале 2015 года многие владельцы торговых центров сдерживали величину арендных ставок за счет фиксации курса доллара на уровне августа сентября 2014 года (35-37 рублей). Из-за неопределенности с курсом доллара операторы торговых площадей пытаются уйти от валютных договоров, а арендодатели вынуждены мириться с этой тенденцией для со-

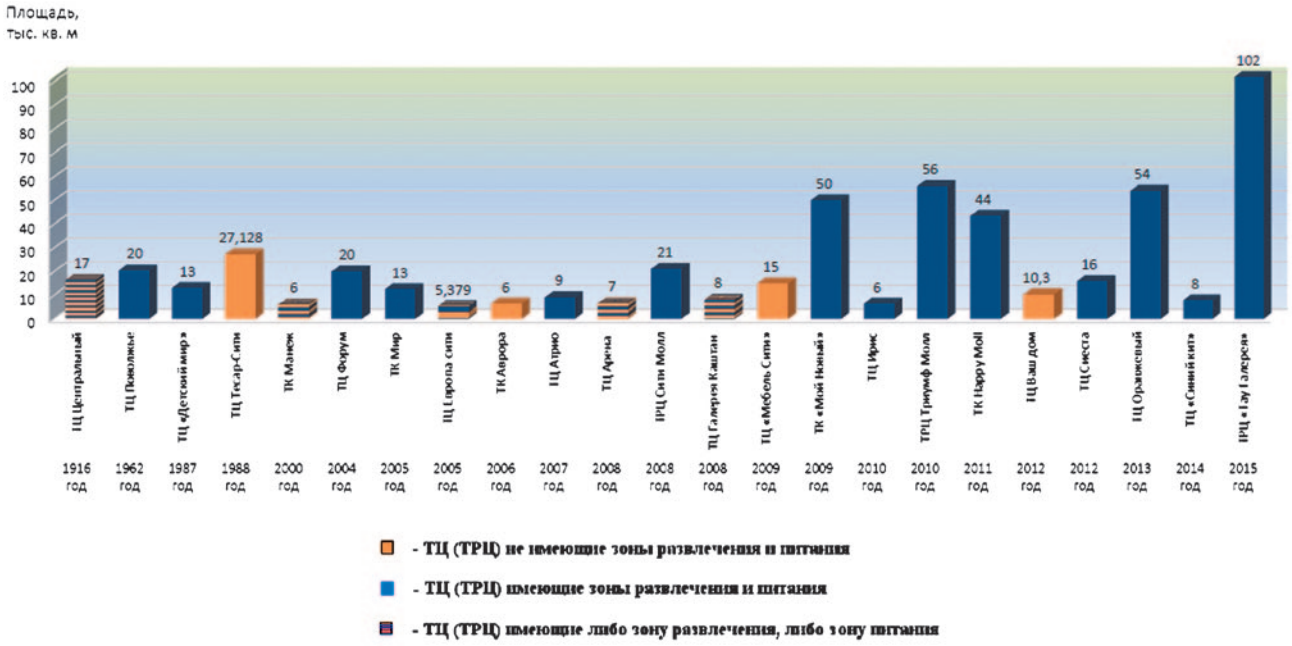


Рис. 1. Статистика появления торговых (торгово-развлекательных) центров в г. Саратов

хранности клиентов, так как в сложившейся ситуации новых арендаторов найти очень сложно. На конец 2015 года аналитиками отмечалась тенденция снижения величины арендных ставок в целом по стране (на 5-10%) [7], [8], а в некоторых случаях на 10-20% [9], [10]. Разница в проценте по снижению арендных ставок объясняется различными профилями и ценовой политикой арендаторов.

Не смотря на понижение величины арендных ставок, многие арендаторы вынуждены были отказаться от аренды площадей в действующих и новых торговых центрах. По данным [7], доля вакантных площадей торговых центров, открытых в 2014-2015 годах по России составляет 35%.

На основании вышеизложенного, в сложившейся экономической ситуации, встает вопрос о повышении конкурентоспособности торговых центров, которое возможно за счет качественного управления представителей данного сектора экономики.

Для эффективного функционирования торговых (торгово-развлекательных) центров необходима эффективная организация арендных отношений.

Структура взаимодействия организационных элементов торгового (торгово-развлекательного) центра схематично можно изобразить на рисунке 2 [12].

Модели и методы принятия решений относительно параметров взаимодействий предусматривают усиление акцента на согласование интересов участников рассматриваемой системы. При этом в рамках теоретико-игровых моделей учитывается активность (целенаправленность) поведения субъектов.

В современной кризисной ситуации управляющие компании могут воспользоваться системой процентного расчета с товарооборота арендатора. При фиксированной ставке большая часть рисков ложится на арендатора и взаимной заинтересованности между управляющей компанией и арендатором не существует. В случае же процентного расчета с товарооборота арендатора, доход управляющей компании напрямую зависит от результата его деятельности, а арендатор заинтересован и ответственен за маркетинг торгового (торгово-развлекательного) центра.

Управляющая компания принимает решение о формировании арендной ставки по системе процентного расчета с товарооборота арендатора в виде чистого процента от его выручки либо в виде комбинированной системы расчета, когда определяется минимальный размер арендной ставки плюс минимальный процент от выручки.

По данным [11], для якорных и имеджевых арендаторов оплата составляет 2-5 % от выручки, для торговых галерей (обычных магазинов) оплата составляет 2-25 %.



Рис. 2 Структура взаимодействия в торговых (торгово-развлекательных) центрах

Процедура формирования арендной ставки для якорных арендаторов основывается на оценке возможного диапазона арендной ставки, зависящей от его профиля. Процедура экспертных оценок в данной модели отражает выбор арендной ставки управляющей компанией по результатам переговоров с каждым из претендентов.

Процедура выбора арендной ставки для обычных арендаторов (магазинов-павильонов) сводится к осуществлению классификации потенциальных арендаторов по роду их деятельности, месторасположению, объему площадей и т.п. и формируется предварительный размер арендной ставки. На этом этапе принимается решение о назначении фиксированной арендной ставки, либо на основании выбора процента от товарооборота. Далее производится корректировка фиксированной арендной ставки.

Для формирования арендной ставки магазинов островов данная модель также предусматривает классификацию потенциальных арендаторов по роду их деятельности, выбора диапазона арендной ставки по модели (при расчете арендной ставки по проценту от товарооборота) Полученные таким образом возможные величины арендных ставок подвергаются экспертной оценке.

Стремление управляющей компании использовать принцип компенсации затрат и назначить стоимость аренды максимально высокой, приводит к тому, что арендатор может только окупить свои затраты, не имея при этом прибыли, а следовательно и к поиску более выгодных условий у других арендодателей.

Поэтому на практике [6] рекомендуется определить уровень рентабельности для данного рода бизнеса и придерживаться норматива арендной платы по отношению к выручке, которую ожидается получить. Это позволяет собрать и проанализировать информацию о потоке покупателей, средний чек, затраты и эффективность функционирования арендаторов и управляющей компании, тем самым снизить неопределенность в вопросах ценообразования их взаимодействия.

Учитывая вышесказанное, при организации экономических отношений между управляющими компаниями и арендаторами, учитывая сложившиеся рыночные нормативы формирования платы за аренду по отношению к выручке арендатора, в целом по России и г. Саратову может быть применима следующая модель ценоообразования:

$$\rho^{A} = \frac{АП}{В}$$

где *АП* – величина арендной платы (руб.);
В – выручка (руб.)

Чтобы воспользоваться настоящей формулой управляющая компания, на этапе заключения договора должна иметь представление о величине выручки, которую возможно получить арендатору, до определения ее фактической величины. Для оценки ожидаемой выручки, на этапе разработки концепции общего формата торгового (торгово-развлекательного) центра закладывается средний чек.

Таким образом, пользуясь вышеприведенной моделью, можно оценить стоимость аренды для арендаторов с различным уровнем рентабельности. Зная уровень рентабельности потенциального арендатора, управляющая компания сможет обеспечить его, предложив соответствующую арендную ставку.

Библиографический список

1. Якорный арендатор — лицо и магнит торгового центра. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.algoritm.nnov.ru/

2. Медведева Н.Л. Анализ функционирования торговых (торгово-развлекательных) центров в г. Саратов / Тенденции развития строительства, теплогазоснабжения и энергообеспечения /под ред. Абдразакова. – Саратов: ООО «Амирит», 2016. – с. 149–151

3. Медведева Н.Л. Специфика функционирования и организации объектов торговли и развлечений в г. Саратов / Современные технологии в строительстве, теплоснабжении и энергообеспечении / Матер. Международной науч. – практической конференции, г. Саратов, 2015. – 137–144

4. АКИТ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.akit.ru/the-crisis-has-forced-the-russians-to-love-chinese-online-shops/

5. Интернет в России и в мире. E-commerce в России в 2015 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bizhit.ru/index/e_com_ru_2015_rossija/0-543

6. Савин А.Г. Разработка моделей и методов ценообразования при организации арендных отношений в торгово-развлекательных центрах: на примере Самарского ТРЦ «Мегакомплекс Московский». Дисс. На соискание уч. степени к.э.н. Самара, 2008

7. Исследование «рынок торговых центров в 32 городах и регионах России. Тенденции 2015 года. Прогноз до 2017 года. Расширенная версия». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.trade.su/research?parent=rubricator&child=getresearch&h=trade.su&id=24384

8. Медведева Н.Л., Хальметов А.А. Развитие функционирование торговых (торгово-развлекательных) центров в г. Саратов / Экономика и социум/ Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Саратов: ИИРПК, 2016. с. 59–61

9. Яхина Р.В., Поморова А.В. Оценка значений арендных ставок торговых помещений города Саратов / Закономерности и тенденции развития науки / Сборник статей международной научно-практической конференции. Отвед. А.А. Сукиасян. Уфа. 2015. с.162–164

10. Яхина Р.В. Поморова А.В. Обзор значений арендных ставок торговых центров города Саратова / Культурно-историческое наследие строительства: вчера, сегодня, завтра/ Материалы международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014 с. 150–154

11. Работа с арендаторами в кризис: переходим на процент с оборота [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://idem-nn.ru/

12. Абдразаков, Ф.К. Основные фактор, влияющие на уровень арендной платы в торговых (торгово-развлекательных) центрах г.Саратова, и пути повышения ее доступности / Ф.К. Абдразаков, Н.Л. Медведева, А.В. Поморова // Аграрный научный журнал. 2016. № 9. С. 64–69.

Organizing Rental Relations of Shopping (Shopping and Leisure) Centers

In recent years the commercial real estate sphere in Russia has undergone significant changes. As of today the commercial real estate market can be described as one of the most promising and rapidly developing markets in the office, retail, industrial and hotel segments, which leads to the growing investment activity of Russian and foreign investors.

Development of the market economy in Russia resulted in consider-

able changes in the retail segment. Increasing the number of retail outlets ends in their integration into a peculiar systems called shopping centers. Such centers attract a large flow of shoppers and enjoy a higher footfall. Reviewing the terms of lease in existing shopping (shopping and leisure) centers of Saratov revealed possible solutions for fixing the rental rate for various tenants.

Key words: *rent, rental rate, shopping (shopping and leisure) centers*

References

1. Yakornyy arendator — litso i magnit torgovogo tsentra. [Anchor tenant - a person and a magnet of a shopping center]. Available at: http://www.algoritm.nnov.ru.

2. Medvedeva N.L. Analiz funktsionirovaniya torgovykh (torgovo-razvlekatel'nykh) tsentrov v g. Saratov [Analysis of commercial trading (shopping and entertainment) centers in the city of Saratov]. Tendentsii razvitiya stroitel'stva, teplogazosnabzheniya i energoobespecheniya [Trends in the development of construction, heat and gas supply and energy supply]. Edited by Abdrazakov. Saratov. OOO «Amirit» Publ., 2016. PP. 149-151.

3. Medvedeva N.L. Spetsifika funktsionirovaniya i organizatsii ob"ektov torgovli i razvlecheniy v g. Saratov [Specificity of functioning and organization of objects of trade and entertainment in Saratov]. Sovremennye tekhnologii v stroitel'stve, teplosnabzhenii i energoobespechenii [Modern technologies in construction, heat supply and energy supply]. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference. Saratov. 2015. PP. 137-144

4. AKIT. Available at: http://www.akit.ru/the-crisis-has-forced-the-russians-to-love-chinese-online-shops.

5. Internet v Rossii i v mire. E-commerce v Rossii v 2015 godu. [Internet in Russia and in the world. E-commerce in Russia in 2015]. Available at: http://www.bizhit.ru/index/e_com_ru_2015_rossija/0-543.

6. Savin A.G. Razrabotka modeley i metodov tsenoobrazovaniya pri organizatsii arendnykh otnosheniy v torgovo-razvlekatel'nykh tsentrakh: na primere Samarskogo TRTs «Megakompleks Moskovskiy» [Development of models and methods of pricing in the organization of lease relations in shopping and entertainment centers: the example of the Samara SEC "Megacomplex Moskovsky"]. Thesis for a scientific degree Ph.D. Samara. 2008.

7. Issledovanie «rynok torgovykh tsentrov v 32 gorodakh i regionakh Rossii. Tendentsii 2015 goda. Prognoz do 2017 goda. Rasshirennaya versiya» [Research "the market of shopping centers in 32 cities and regions of Russia. Trends in 2015. Forecast till 2017. Extended version"]. Available at: http://www.trade.su/research?parent=rubricator&child=getresearch&h=trade.su&id=24384.

8. Medvedeva N.L., Khal'metov A.A. Razvitie funktsionirovanie torgovykh (torgovo-razvlekatel'nykh) tsentrov v g. Saratov [Development of the functioning of trade (shopping and entertainment) centers in Saratov]. Ekonomika i sotsium [Economics and society]. Proceedings of the III All-Russian Scientific and Practical Conference. Saratov. IIRPK Publ. 2016. PP.59-61.

9. Yakhina R.V., Pomorova A.V. Otsenka znacheniy arendnykh stavok torgovykh pomeshcheniy goroda Saratov [Evaluation values of rental rates of retail space in Saratov]. Zakonomernosti i tendentsii razvitiya nauki [Patterns and trends in the development of science]. Collection of articles of the international scientific-practical conference. Ufa. 2015. PP.162-164.

10. Yakhina R.V. Pomorova A.V. Obzor znacheniy arendnykh stavok torgovykh tsentrov goroda Saratova / Kul'turno-istoricheskoe nasledie stroitel'stva: vchera, segodnya, zavtra/ Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. – Saratov, 2014 s. 150-154

11. Rabota s arendatorami v krizis: perekhodim na protsent s oborota [Working with tenants in crisis: we pass to the percentage of turnover]. Available at: http://idem-nn.ru.

12. Abdrazakov F.K. Osnovnye faktor, vliyayushchie na uroven' arendnoy platy v torgovykh (torgovo-razvlekatel'nykh) tsentrakh g.Saratova, i puti povysheniya ee dostupnosti [The main factor affecting the level of rent in the shopping (entertainment and shopping) centers of the city of Saratov, and ways to improve its accessibility]. Agrarnyy nauchnyy zhurnal [The Agrarian Scientific Journal]. 2016. No. 9. PP.64-69.

About the authors:

Abdrazakov Fyarid Kinzhaevich – Doctor of Technical Sciences, Professor Department of Construction, heat and energy supply, Saratov state agrarian University. N. And. Vavilov, Russia Saratov, abdrazakov.fk@mail.ru;

Pomorova Anna Vasilyevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Department of Construction, heat and energy supply, Saratov state agrarian University. N. And. Vavilov, Russia Saratov, iguana8@yandex.ru;

Medvedeva Natalia Lyevovna – Candidate of technical Sciences, Associate Department of Construction, heat and energy supply, Saratov state agrarian University. N. And. Vavilov, Russia Saratov, abdrazakov.fk@mail.ru.

АССОЦИАЦИЯ
ИНВЕСТОРОВ МОСКВЫ
Деловые связи – эффективные решения
www.aiminvest.ru www.aimos.ru
+7 (495) 120 04 68