



**Local  
Concept  
Management  
LCM CONSULTING**



**РЕЦЕПТЫ**

**работы с арендаторами в  
условиях массового**

**закрытия торговых центров**

Текущая эпидемиологическая экономическая ситуация стала настоящим ударом как для ритейлеров, так и для девелоперов. Массовые закрытия ТЦ вызвали со стороны розничных операторов волну заявлений на снижение или отмену арендной платы. С юридической точки зрения причин для этого нет, так как фактически услуги аренды помещения продолжают оказываться. Однако еще до принятия **Федерального закона от 01.04.2020 № 98-ФЗ** «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» было понятно, что в данном случае необходимо идти навстречу розничному бизнесу, основываясь, прежде всего, на принципах взаимовыгодного сотрудничества, и принимать решение исходя из финансового положения каждого отдельного арендатора.

**Единых решений** по всем арендаторам торгового комплекса в данном случае быть не может, так как какие-то операторы

(кинотеатры, СРЦ, рестораны) были закрыты раньше, а какие-то (осуществляющие продажу товаров первой необходимости или работающие на выдачу товаров, заказанных по интернету) до сих пор продолжают свою работу.

При рассмотрении каждого заявления необходимо учитывать сроки закрытия торговой точки и обязательно знать динамику выручек арендатора. Это позволит грамотно оценить ситуацию и предложить **индивидуальные решения**.

Такие решения могут быть выражены в **следующих вариантах мер:**

1. Отсрочка и рассрочка платежей.
2. Изменение размера базовой части арендной платы, при сохранении ОПЕХ, КУ и повышении % от ТО.
3. Введение расчетов с % от ТО, если арендатор ранее платил только фиксированный платеж (что в настоящее время встречается достаточно редко).

Сроки действия этих договоренностей могут быть различными. **В регионах** мы чаще всего фиксируем договоренности на срок от 1 до 3 месяцев. **В Москве** новые решения могут применяться еженедельно, так как уровень аренды отличается от регионального. В **исключительных случаях** новые финансовые условия могут быть зафиксированы на более длительный период.

О нулевой аренде в данном случае речи идти не может, так как, еще раз повторюсь, фактически помещение предоставлено в аренду, и арендодатель несет издержки на его эксплуатацию (отопление, вентиляция, охрана и пр.). Полностью взять на себя все расходы и компенсировать убытки ритейла арендодатель также не может.

Все мы оказались на одной кухне, поэтому вынуждены делать шаги навстречу друг другу и договариваться. Многое зависит еще и от возможностей самого арендодателя. Собственники ТЦ, особенно в регионах, зачастую закредитованы, и просто не могут себе позволить опускаться ниже определенного уровня финансовых поступлений, т.к. в данном случае просто рискуют потерять свой актив.

Стоит отметить, что ряд арендаторов также могут воспользоваться ситуацией и обращаться за скидкой, несмотря на в целом не изменившиеся финансовые показатели. Именно поэтому важна грамотная аналитика и глубокое понимание ситуации, индивидуальный диалог и персональное по каждому оператору принятие решения.

#### КОНТАКТЫ:

**Алексей Сезин,**  
начальник отдела  
брокериджа

+7-931-500-26-26

[sav@lcm-consulting.ru](mailto:sav@lcm-consulting.ru)



**Владимир Пестеров,**  
начальник отдела  
финансово-правового  
сопровождения

+7 960-292-9204,

[pvv@lcm-consulting.ru](mailto:pvv@lcm-consulting.ru)



#### Дополнительный материал:

<https://yadi.sk/d/zc8yZfCz7aTpTg>