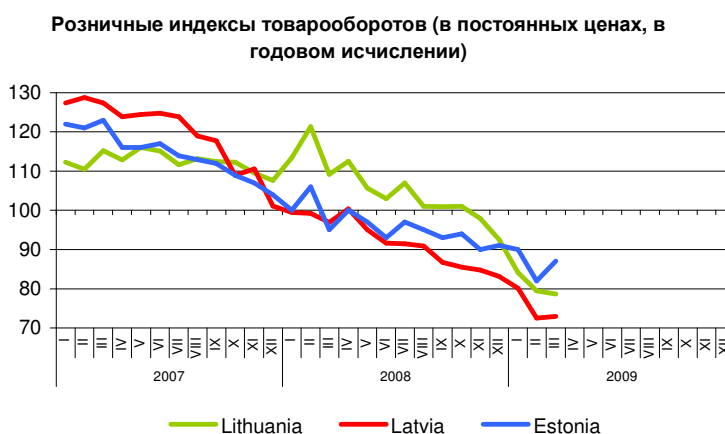


Торговцы и арендодатели объединены одной целью

Наряду с глобальными экономическими тенденциями Балтийские страны вступили в фазу замедления в 2008 году. Первый квартал 2009 года принёс более сильный спад ВВП, чем ожидалось, существенный рост безработицы и снижение частного потребления. Тем не менее, некоторые хорошие новости также должны упоминаться: темпы инфляции замедлились, внешние дисбалансы уменьшились, а расходы на строительство сокращаются.

Объем розничных продаж постоянно сокращается, и главным фактором являются напряженные экономические условия, более низкое доверие потребителей чем когда-либо, снижение заработной платы, рост безработицы и страх населения потерять свою работу. Основное падение розничного товарооборота зафиксировано в продаже электронной, бытовой техники, мебели, а также розничных продаж продовольственных товаров в специализированных магазинах, это означает, что потребители склонны откладывать покупку товаров, не считая предметы первой необходимости. Кроме того, структура потребительских расходов несколько изменилась. Например, в Литве потребительские расходы на продукты питания увеличились с 33,1% от общего объема потребительских расходов в 2007 году до 34,8% в 2008 году. Учитывая этот фон, развитие Балтийского рынка розничной торговли, особенно интенсивное за последние несколько лет, в последнее время затормозилось.



Источник: Государственное статистическое бюро

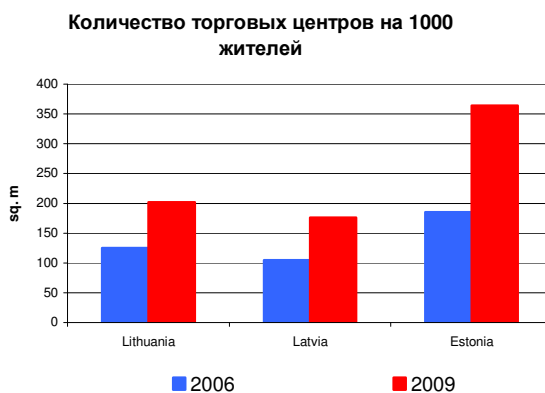
Значительный спад количества новых строек

Лишь год назад в Литве прогнозировалось оптимистичное число новых площадей розничной торговли на 2009-2010 годы. Однако, сегодня ситуация изменилась и в рамках проекта строительства в целом по стране существует только один крупномасштабный торговый центр – «Ozas» в Вильнюсе (62000 кв.м.), который планируется открыть в конце этого года. Другие проекты запланированных торговых центров отложены, если не отменены, это в значительной степени определяется спадом рынка и последующей строгой кредитной политикой банков. Развитие других видов объектов розничной торговли (супермаркеты, магазины DIY, торговые парки) также было остановлено по тем же причинам.

В течение первых четырех месяцев 2009 года один торговый центр открыл свои двери в Литве – это «Акрополис» в Шяуляе (35,000 кв.м), уже четвертый торговый центр под таким названием в этой стране. Кроме того, в Клайпеде была открыта новая торговая галерея – «Herkaus Galerija» (4800 кв.м).

В Латвии аналогично, в марте был открыт торговый центр «Riga Plaza» (50,000 кв.м) и торговый центр «Liiba» (9, 000 кв.м) в Кекаве, открывший свои двери в апреле 2009 года. Кроме того, несколько небольших розничных проектов, готовы выйти на рынок в этом году: новый торговый центр «Vaata» (8500 кв.м) в Лиенае и небольшой отреставрированный торговый центр «Raibais Suns» (3750 кв.м) в Сигулде. Один торговый центр – «Galeria Patollo» (38,000 кв.м) - находится в стадии строительства, которое планируется завершить в 2010/2011 годах. Никаких торговых центров не запланировано в этом году в Эстонии.

В целом, большинство девелоперов, вовлечённых в какой-либо проект недвижимости, вынуждены вести борьбу за достижение финансовой стабильности, а не думать о новом развитии. Ожидается, что восстановление рынка начнётся тогда, когда уровень безработицы стабилизируется и начнёт снижаться, в свою очередь стимулируя восстановление потребления. С учетом нынешней экономической ситуации, это прогнозируется не ранее 2010 года.



Источник: Re&Solution

Драматическое снижение розничных продаж заставляет участников рынка изменить свои стратегии

Предприятия розничной торговли и домовладельцы находятся под серьезной угрозой для своего бизнеса из-за слабой потребительской способности и снижения розничного товарооборота.

Арендодатели страдают от увеличения доли вакантных площадей и неплатежеспособности арендаторов, таким образом, принимая различные меры по управлению рисками для того, чтобы избежать или, по крайней мере, уменьшить негативные последствия нынешней неопределенной ситуации на рынке. Важным становится управление вакантными площадями, по скольку активизировалась смена арендаторов. Кроме того, длительный период необходим, чтобы найти новых арендаторов на вакантные места.

В целом, уровень вакансий растет, однако пока в лучших торговых центрах является не очень значительным (прим. 3-5%), что обусловлено рядом причин: сети розничной торговли, как правило закрывают только нерентабельные торговые места, расположенные в самых слабых объектах торговли. Также, в большинстве торговых центрах договоры аренды являются довольно жесткими, что не позволяет легко с досрочным прервать договор аренды. С другой стороны, более слабые объекты розничной торговли вынуждены сталкиваться с высоким уровнем вакантных площадей, в некоторых случаях уже достигающих 20-30%. Несмотря на этот факт, по-прежнему ожидается рост уровня вакансий, даже в наиболее эффективных торговых центрах.

Арендодателей также беспокоит стабильность валюты и пересмотр договоров аренды с целью предотвращения негативных последствий. Однако, главной головной болью являются просьбы

арендаторов снизить аренду. Существующие арендаторы просят уменьшения арендной платы и дополнительных льгот, мотивируя свои просьбы снижением оборотов. Действительно, арендные платы в лучших торговых центрах в течении года упали на 10-20%, тогда как наиболее существенное изменение аренды было зафиксировано на престижных торговых улицах и автономных торговых площадях, в некоторых случаях до -50% в год.

Кроме того, арендная плата выплачиваемая только от оборота (без какого-либо базового тарифа), скорее всего, может стать общепринятой практикой в Латвии и Эстонии, в то время как в Литве этот метод пока еще не намечается использоваться. Дальнейшее изменение арендной платы будет сильно зависеть от способности арендодателей быть гибкими, арендодатели, имеющие обязательства перед банком, не смогут быть столь же гибкими, как те, которые не должны выплачивать заём за собственные помещения. Банки уже отреагировали на ситуацию путем создания дочерних компаний, предназначенных для осуществления своей стратегии перенятия собственности. Поэтому ожидается, что очень многие коммерческие проекты перейдут в руки банков, в особенности имеющие наиболее серьезные проблемы.

В среднем, предприятия розничной торговли сталкиваются с падением объема продаж на 30-50%, что вынуждает оптимизировать свой бизнес, пересмотреть количество розничных подразделений, а также их оптимальные размеры. Наиболее менее эффективные магазины были закрыты. Ряд предприятий розничной торговли в ответ на меняющиеся потребности клиентов, вновь пересматривают концепты своих магазинов и теперь ориентируются на покупателей с более низким уровнем доходов, по сравнению с их обычным целевым рынком. Во многих случаях магазины были переименованы в «аутлеты» (outlets), однако, не всегда в соответствии с самой идеей этой концепции. Обычно это делается с целью привлечения клиентов. В целом, частота различных кампаний продаж возросла (например, кампании ночных покупок или другие мероприятия). Таким образом, клиенты, как правило ожидают таких кампаний и закупаются в магазинах только тогда, когда применяются скидки.

Уже сейчас существует значительное различие между сильными торговцами, которые будут способны преодолеть нынешний спад, и слабыми, которым придется отказаться от своего бизнеса. Своевременная реакция на изменения и гибкий подход должны способствовать успешному преодолению спада.