

CAF

CENTRAL ASIA FASHION

AUTUMN-2021

16-18.09.2021

Almaty, Kazakhstan
г. Алматы, Казахстан



28 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА МОДЫ INTERNATIONAL FASHION EXHIBITION

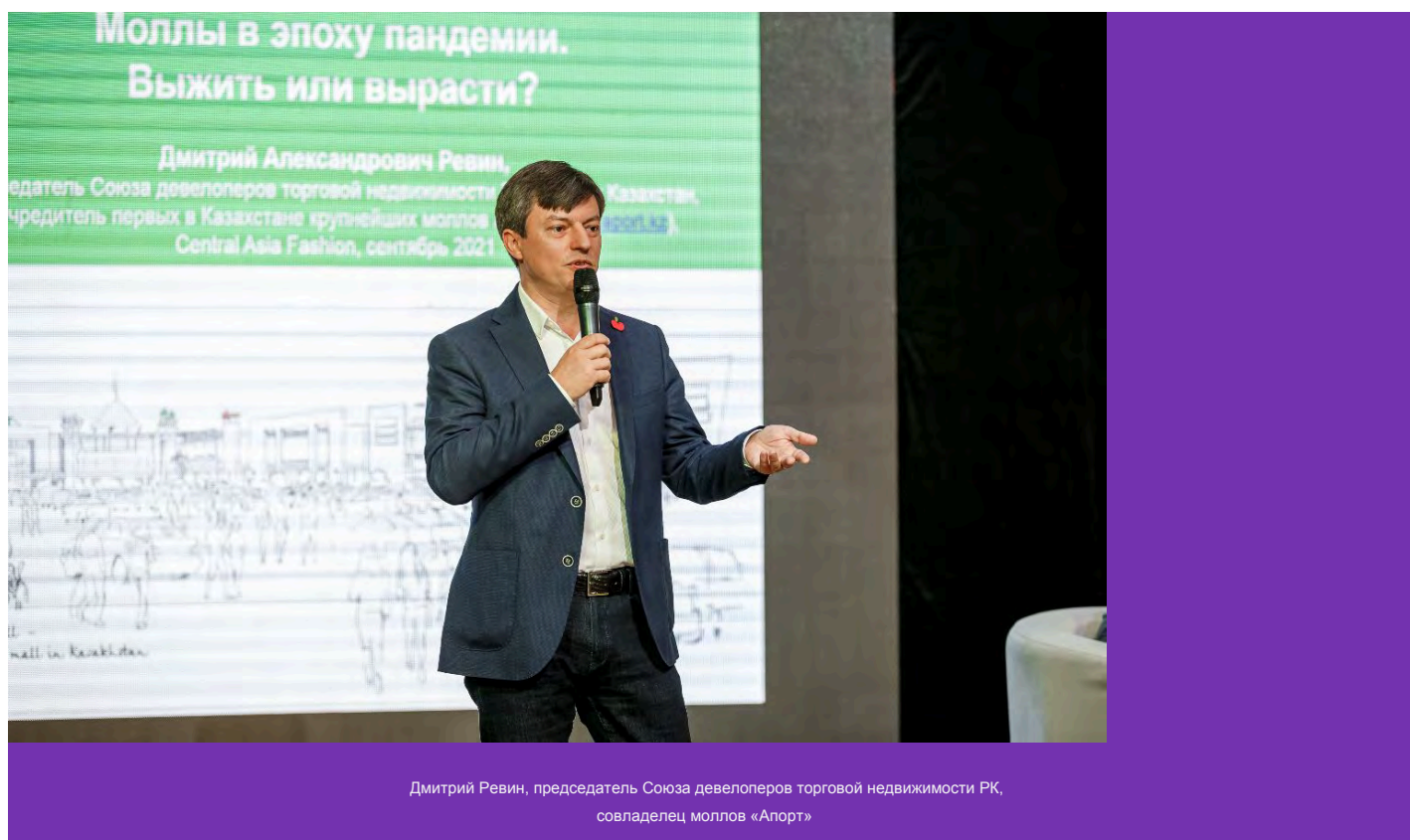
Создавая новые возможности

Девелоперы Казахстана обозначили основные проблемы и пути их решения в период «постпандемийного выживания»

На бизнес-конференции 28 Международной выставки Central Asia Fashion руководители торговых центров Казахстана рассказали об основных проблемах и их возможном решении. Девелоперы поделились тем, как выживали в период пандемии, как прошли тест на стрессоустойчивость и гибкость, как новая реальность навсегда изменила политику отделов аренды ТРЦ, а также представили казахстанцам свои прогнозы на будущее.

Как рассказал председатель Союза девелоперов торговой недвижимости РК, совладелец моллов «Апорт» **Дмитрий Ревин**: «По итогам введенных ограничений мы создали Союз девелоперов Казахстана, в который вошли проекты со всей страны: 2 миллиона квадратных метров качественных торговых площадей, 20 ведущих девелоперов. Мы все помним, когда полтора года назад, 16 марта, были закрыты все торгово-развлекательные центры. При этом сектор торговли из себя представляет свыше миллиона рабочих мест, а значит все эти люди остались без работы. Просто представьте, из 9 миллионов рабочего населения, миллион рабочих мест - это сектор торговли! Уточню, что это 17% ВВП всей страны! Получается, что локомотив развития Казахстана одноmomentно остался без возможности как-либо работать.

Мы, как Союз девелоперов, плотно работали с главными санитарными врачами, разработали алгоритмы работы торговых центров на период пандемии. И если вы помните, спустя 5 месяцев, 16 августа прошлого года торговым центрам разрешили открыться с ограничениями выходного дня. Все поставили счетчики, которые в режиме реального времени позволяют считывать количество посетителей. Мы на цифрах показали, что в будние дни с 17.00 до 21.00 количество гостей увеличилось в 3 раза в сравнении с допандемическими. То есть санврачи обосновывали решение тем, что нужно распределять поток и что в выходные дни есть скопление людей. В итоге, решение 16 августа ввести локдаун выходного дня, привело к тому, что в будние дни приток гостей только увеличился. На наш вопрос «Что же вы делаете?», ответа не было и нет до сих пор. Пока сам премьер министр в конце октября не провел Межведомственную Комиссию и не позволил торговым центрам работать в выходные дни... Что поменялось за это время? По-прежнему во всех бедах по распространению коронавируса первым делом обвиняют ТРЦ, соответственно, ограничения в первую очередь накладываются именно на них. А мы в свою очередь до сих пор ждем информацию по очагам заражения коронавирусной инфекцией от нашего главного санврача. С января 2021 года ждем. Несмотря на обещание на следующий же день предоставить это исследование».



Дмитрий Ревин, председатель Союза девелоперов торговой недвижимости РК, совладелец моллов «Апорт»

Какая поддержка нужна ТРЦ и ритейлерам?

Представители бизнеса сходятся в одном: без поддержки государства не обойтись, а принимаемых мер недостаточно.

Дмитрий Ревин видит решение в отмене налога на имущество и зарплатных налогов арендаторам и дает неутешительный прогноз: «*Наши арендаторы, это свыше 300 представителей МСБ, обратились в период ограничений за скидками и за другими мерами поддержки. Сегодня 52% процента своего дохода люди тратят на продовольствие, тогда как в 2015 году было 37%. Что может помочь? Хотя бы отмена налога на имущество для ТРЦ на год, чтобы покупательскую способность постараться привести к допандемическому уровню.*

А пока наш единственный способ - работать с учетом ограничений и алгоритмов. Главное, чтоб эти алгоритмы устраняли эпидемиологические риски.

Уверен, что далеко не у всех получится выжить. Буквально недавно вышла новость что алматинский ЦУМ в дефолте ушел за долги банку. И это флагман, знаковый проект страны, региона. Есть опасения, что сценарий здесь простой: в ближайшие 5 лет крупные банки станут крупнейшими девелоперами и управляющими компаниями изъятых объектов. Что будет дальше, когда управлять ТРЦ придется непрофильным специалистам – трудно представить. И так меры, о которых мы просим, наверное, 50% уже не помогут».

Свое видение на выход из постпандемической комы выразил управляющий и коммерческий директор экибастузского ТРЦ «Махи mall» **Арман Джамбусинов**: «*Если проанализировать, с учетом всех постановлений, которые к нам приходят с прошлого года, нагрузка на ТРЦ просто колоссальная. Мы приняли беспрецедентные меры, выполнили все необходимое, что нам предписывали: масочный режим, тепловизоры, антисептики, санитайзеры, наклейки различного рода – все, что только было возможно, но при этом продолжают ограничительные меры! Мы со стороны государства ждем справедливый ответ.*

Сейчас мы видим примеры работы ТРЦ и банков, не зная внутренность, глубину всей работы объектов. И для того, чтобы говорить о господдержке в целом, нужно реабилитировать отрасль, нужно признать, что она поражена в период пандемии и пересмотреть нормативные базы со стороны государства. Действенная поддержка - материальная. Мы нуждаемся в государственной поддержке в плане не только налогов, но и пересмотра тех же коммунальных платежей. Потому что нагрузка постоянная: здание необходимо эксплуатировать, инженерные системы нужно обслуживать. Мы пересмотрели даты платежей, делали скидки, собирали с арендаторами полный список проблем. Если будет пересмотр в сторону понижения тарифов на электроэнергию и теплоснабжение, это зеркально отразится и на платежах арендаторов».



Арман Джамбусинов, управляющий и коммерческий директор ТРЦ Махи mall г.Экибастуз

Коллег поддерживает и руководитель департамента брокериджа, партнер компании «Retail Space» **Андрей Гордиенко**: «*Мы были супергибкими: всячески поддерживали арендаторов рекламными позициями, уменьшали ставки, добавили льготные периоды. Сейчас торговые центры уже исчерпали запас прочности. Как только Алматы начал работать в выходные дни, я вижу в субботу утром в рабочей группе скриншот о том, что синий статус не может зайти в торговый центр, элементарно в аптеку или за продуктами! Я думаю, надо просто дать бизнесу полноценно работать. А торговые центры в 2021 году еще и сняли из программы предоставления льготного кредитования для каких-то инноваций», - отмечает специалист.*

Что касается поддержки арендаторов Андрей Гордиенко делится: «*Мы давали возможность онлайн-продаж с торгового центра, то есть по сути практически бесплатно предоставляли площадки для складирования в период ограничений. Арендаторы платили только эксплуатационные платежи: мы обеспечивали охрану. Весь локдаун и ограничения в выходные дни мы не считаем в платежах по оплате, а еще были послабления. Например, мы не начисляли арендные платежи в период закрытия магазинов. Лояльность сейчас не имеет каких-то границ, никто не знает, когда все закончится. Фактически наши торговые центры вышли из пандемии с показателем 95 – 97% заполняемости. Это было достигнуто только за счет индивидуальных переговоров и предоставления лояльных условий для арендаторов. Сейчас рынок перерастает в более партнерские отношения, мы конкретно по ТЦ*



Андрей Гордиенко, партнер компании Retail Space

Дмитрий Козлов, коммерческий директор ТРЦ «Asia Park» группы компаний «ARCADA»: «Самое удобное – ограничить одно предприятие, в котором находятся еще сотни предприятий. Зачем, к примеру смотреть на загруженность общественного транспорта? Никто не смотрел, сколько людей ездит в автобусах, что нет никакой социальной дистанции, вообще ничего не соблюдается. По отчетам чиновников во всем виновата только розничная торговля. Думаю, если государство хочет поддержать торговлю, ограничения и любые меры воздействия нужно делать максимально осознанно. Все время локдауна, платежи по аренде и маркетингу отменялись полностью, оплата за эксплуатационные расходы в наших ТРЦ составляла не более 50%. С арендаторами, которые не смогли возобновить свою деятельность, договоры были расторгнуты без штрафных санкций. Одним из приоритетов, который вводила «ARCADA» как меру поддержки арендаторов - пересмотр платежного календаря. Если раньше все арендные платежи оплачивались по предоплате, то в 2020 году и в начале 2021 арендные платежи осуществлялись месяц в месяц. Мы пошли на то, чтобы у наших арендаторов была дебиторская задолженность, но оборотные средства и товарный запас оставались в приоритете. Все, чтобы выжили, встали на ноги! Мы понимаем, что рано или поздно все это закончится, но заказ коллекций осень-зима 2021 должен быть проплачен уже сейчас, чтобы ритейлеры видели свое будущее», - заключил эксперт.



Дмитрий Козлов, коммерческий директор ТРЦ Asia Park группы компаний Arcada

В то же время представители МСБ, присутствующие в качестве слушателей на дискуссии, констатировали факт, что в некоторых региональных торговых центрах арендные ставки поднялись и без того не справляющийся бизнес вынужден искать возможности, чтобы остаться на плаву.

При использовании данных релиза обязательно указание источника: Международная выставка моды Central Asia Fashion