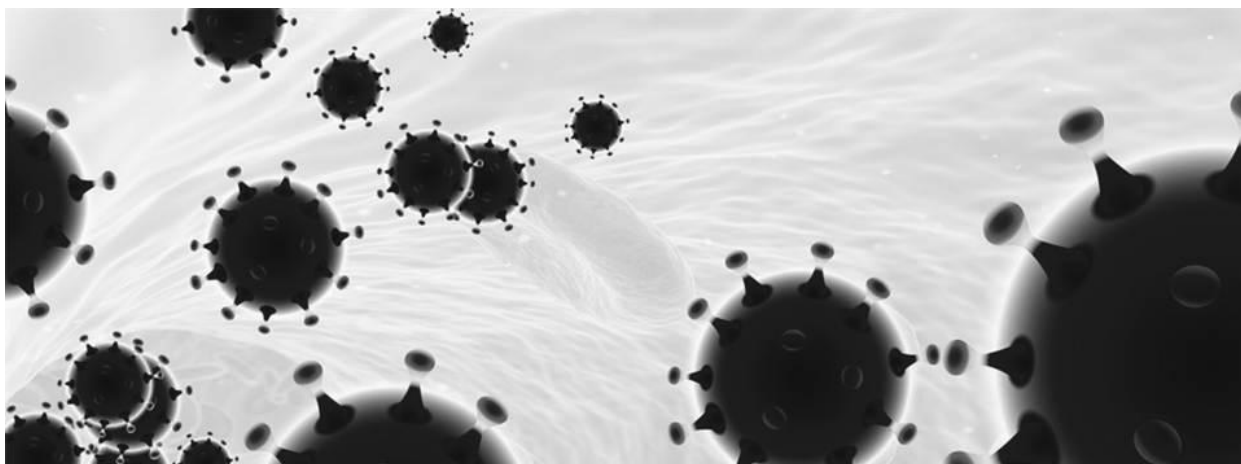




## АРЕНДНЫЕ КОНТРАКТЫ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА



Как коронавирус влияет на бизнес-процессы компаний и отношения собственников и арендаторов? Рассказывают руководитель практики недвижимости и строительства Maxima Legal Константин Бойцов и эксперты консалтинговой компании в области недвижимости IPG.Estate.



### КОНСТАНТИН БОЙЦОВ

руководитель практики  
недвижимости и строительства Maxima Legal  
[k.boytsov@maximalegal.ru](mailto:k.boytsov@maximalegal.ru)

### О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ В РАЗРЕЗЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

#### ЧТО ГОВОРИТ ЗАКОН?

- В соответствии с действующим законодательством России к обстоятельствам непреодолимой силы относятся чрезвычайные и непредотвратимые при данных условиях обстоятельства, не зависящие от воли или действий сторон обязательства. Правовым последствием наступления таких обстоятельств является освобождение лица нарушившего обязательство от ответственности за его ненадлежащее исполнение, но лишь в том случае, когда наступление форс-мажорного обстоятельства непосредственно повлекло невозможность надлежащего исполнения обязательства.
- В случае пандемии к обстоятельствам непреодолимой силы по признакам чрезвычайности, непреодолимости и отсутствия влияния на их наступление (длительность) действий сторон могут относиться как непосредственно проявления пандемии, так и запретительные меры органов государственной власти, ограничивающие осуществление той или иной деятельности.

- В частности, из практикуемых на данный момент в различных регионах мер по борьбе с пандемией, к таковым относятся введение (отмена) предусмотренных федеральным законом «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» ограничительных мероприятий (карантина) в организациях и на объектах.
- При этом те или иные рекомендации государственных органов по ограничению предпринимательской деятельности, которые по определению не создают невозможность ведения такой деятельности, к обстоятельствам непреодолимой силы не относятся.

#### **ЧТО ПРОИСХОДИТ НА ПРАКТИКЕ?**

- Практически, что касается предпринимательской деятельности арендаторов объектов нежилого фонда, непосредственно пандемия в официально подтвержденных на сегодняшний день масштабах, не создает ни невозможности ведения деятельности арендаторов, ни, тем более, невозможности исполнения ими обязательств по уплате арендной платы.
- В целом снижение оборота арендатора или потока посетителей (заказов) торгового центра, магазина, склада или иного предприятия по причине пандемии при отсутствии специальных условий в договоре аренды, не дает арендатору права требовать изменения условий договора аренды.
- В таких случаях очевидным обстоятельством непреодолимой силы может являться лишь запрет государственных органов на эксплуатацию торговых центров и других объектов как таковых. Тогда становится очевидна невозможность использования объектов, что должно исключать обязанность арендатора по внесению арендной платы за объект, который ни арендатор, ни арендодатель использовать не может.
- Сложнее обстоит вопрос с секторальными запретами определенных видов деятельности, как например, это имеет место с официальным запретом публичных кинопоказов в Санкт-Петербурге. Такой запрет не создает невозможность уплаты кинотеатрами, арендующими помещения в ТРЦ, арендной платы по договорам аренды. Более того арендодатели могли бы сдавать такие помещения другим арендаторам, деятельность которых не была ограничена и получать с этого предпринимательский доход. В таких случаях, при отсутствии в договорах условий об определении размера арендной платы исходя из доходов арендатора или же положений о возможности приостановлении исполнения арендатором своих обязательств на время невозможности ведения деятельности по причине форс-мажорных обстоятельств, арендаторам в обоснование отсутствия обязанности по уплате арендной платы остается ссылаться на невозможность использования помещений по функциональному назначению, отсутствие пользования, за которое предполагается начисление арендной платы.
- В то же самое время такие меры, как ограничение массовых мероприятий по критерию числа их участников, например, не более пятидесяти, но без запрета деятельности в целом, как это имеет место в настоящее время в Москве для приведенного выше случая - публичных кинопоказов, в сочетании с практикой некоторых сетей кинотеатров по продаже не более пятидесяти билетов на один кинопоказ, очевидным образом не влечет освобождение арендатора от исполнения обязанности по уплате арендной платы.
- В случае спора арендатора и арендодателя по вопросу наличия либо отсутствия обязанности по внесению арендной платы в период тех или иных ограничений конкретных видов

деятельности судом будут приниматься во внимание конкретные условия договоров аренды и сопутствующие обстоятельства, такие как: обусловлена ли обязанность по уплате арендной платы фактическим использованием объектом аренды или же наступает вне зависимости от такого пользования, положения договоров аренды на случай наступления форс-мажорных обстоятельств, продолжительность и масштаб ограничительных мер, срок действия договоров аренды, существенность вложений арендатора в арендуемый объект и степень затруднительности перемещения деятельности арендатора в другой объект.



**ИВАН ПОЧИНЩИКОВ**

управляющий партнер IPG.Estate

[ip@ipg-estate.ru](mailto:ip@ipg-estate.ru)

**О СОСТОЯНИИ ОФИСНОГО СЕГМЕНТА**

- Собственники классических бизнес-центров пока в меньшей степени сталкиваются с последствиями.
- Текущие арендаторы сейчас перестраивают бизнес-процессы: одни компании частично или полностью переводят сотрудников на свободный режим работы, другие продолжают работать в офисе в штатном режиме. В условиях угрожающего карантина для сотрудников, которые не готовы к удаленной работе, важно обеспечить безопасные условия: дезинфекция общих мест бизнес-центра и офисных площадей, а также рабочих поверхностей, установка облучатель-рециркуляторов воздуха.
- Вполне реален сценарий, что столкнувшись с определёнными сложностями с регулировании бизнес-процессов, арендаторы будут вступать в переговоры о пересмотре договорных условий в части арендной платы. Но до объявления официального карантина говорить о форс-мажорах и предоставлении скидок или арендных каникул преждевременно.
- Переговоры с арендаторами и покупателями офисной недвижимости сейчас поставлены на паузу, что приведет к формированию отложенного спроса. Но к концу года, по нашей оценке, объем поглощения восстановится и составит не менее 120 тыс. кв.м.
- Наиболее негативные последствия будут для компаний, которые сдают офисы в субаренду (коворкинги), потому что их устойчивость и доходность зависит от заполняемости и арендных платежей. А заполняемость в условиях пандемии резко сокращается. Вероятно, что на фоне неплатежеспособности коворкингов, будут возникать споры между собственниками и операторами. Объем коворкинг-пространств на рынке Москвы находится на уровне 182 тыс. кв.м, а на рынке Петербурга – на уровне 36 тыс. кв.м. Решение вопросов в части арендных платежей, во многом, будет зависеть от лояльности собственников в ходе переговоров.



### ФИЛИПП ЧАЙКА

руководитель отдела  
индустриальной и складской недвижимости IPG.Estate  
[f.chayka@ipg-estate.ru](mailto:f.chayka@ipg-estate.ru)

### О СОСТОЯНИИ СКЛАДСКОГО СЕГМЕНТА

- На рынке складской недвижимости средняя заполняемость объектов находится на уровне 90-95%. Некоторые группы арендаторов уже обращаются к собственникам за предоставлением скидки или арендных каникул. В текущих условиях решение будет зависеть от лояльности арендодателей, поскольку рынок находится в их руках. Ввод новых качественных складских площадей прогнозируется лишь во второй половине 2020 года. Возможно, что пандемия послужит толчком к демпингу арендных ставок на новые объекты, таким образом, собственники смогут заполнить объекты в более короткие сроки.
- Производственные компании. Стабильно себя чувствуют производства, процессы которых завязаны на комплектующих от российских производителей. Объем заказов стабилен и поставки налажены. С трудностями столкнулись компании, которые работают с импортными поставками из Европы и Китая. На текущий момент эта группа производителей ведет поиск альтернативных поставщиков на территории России. Это может привести к ценовому росту продукции, что повлияет на падение продаж на конкурентном рынке.
- Некоторые швейные производства ставят процессы на паузу, поскольку испытывают сложности с поставками тканей из Китая и Италии. Кроме закрытых границ ситуацию обостряет курсовая разница – в российской валюте стоимость материалов значительно возрастает, что толкает производителей к поиску поставщиков либо на территории России, либо в других странах.
- Трудности испытывают транспортные компании, которые занимаются перевозкой грузов. Ввиду закрытия границ некоторые потоки заморозились. Поиск новых складских площадей для данной категории клиентов поставлен на паузу.
- С другой стороны, транспортные компании, которые занимаются доставкой грузов на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области, нашли потенциал для развития: растет объем интернет-заказов во всех сегментах: доставка продуктов и еды, одежды и обуви, бытовых товаров и так далее.
- Дистрибьюторы бытовых товаров наблюдают «пик» продаж, который связан с падением рубля: стоимость товаров по новому курсу будет выше.
- Алкогольные сети и продуктовые ритейлеры продолжают развитие. На фоне информационной паники увеличились объемы продаж. Некоторые алкогольные ритейлеры вынуждены переориентироваться и снижать объем импортной европейской продукции, заменяя ее на российскую продукцию более низкого ценового сегмента.
- Фармацевтические компании на текущий момент не испытывают сложностей с поставками и организацией производства, хранения и сбыта продукции.



## ВАЛЕРИЙ ТРУШИН

руководитель отдела  
исследований и консалтинга IPG.Estate

[v.trushin@ipg-estate.ru](mailto:v.trushin@ipg-estate.ru)

## О СОСТОЯНИИ ТОРГОВОГО СЕГМЕНТА

- Для справки: за 2 месяца эпидемии в Китае (январь-февраль), снижение оборота общественного питания составило 40%, снижение оборота розничной торговли составило 20% (в сравнении с сопоставимым периодом прошлого года).
- В России собственник торговой недвижимости и ритейлеры одни из первых столкнулись с влиянием коронавируса. Покупательская активность с каждым днем падает сильнее.
- Сегодня ритейлеры теряют прибыль, ввиду снижения покупательской активности. Соответственно, сокращаются выплаты с процента от оборота. В условиях падения выручки ритейлеры уже обращаются к собственникам за более льготными условиями. Вероятно, что работа с каждым арендатором будет индивидуальна в зависимости от якорности и значимости оператора, его значимостью с точки зрения притяжения целевого трафика и так далее. Задача максимум для собственников: сохранить лояльный и цельный пул арендаторов. Мы надеемся, что к осени покупательская активность начнет восстанавливаться.
- Ритейлеры приостанавливают развитие и открытие новых точек. Переговоры поставлены на стоп до восстановления покупательской активности. С другой стороны, у ритейлеров есть возможность перестроить бизнес-процессы и направить основные усилия на развитие онлайн-торговли.
- В меньшей степени коронавирус влияет на стрит-ритейл в спальных районах: продуктовые магазины и магазины с товарами для красоты и для дома в формате «у дома», предприятия, оказывающие услуги ежедневного потребления в меньшей степени сталкиваются с потерей покупателей, следовательно, их доходность держится в привычных рамках. При ухудшении ситуации, относительно нормально себя будут чувствовать операторы розничной торговли.
- Существует также и негативный сценарий: как и в европейских городах торговые центры закроют административным решением. В Петербурге пока действует запрет на мероприятия численностью более 50 человек для обеспечения безопасности. Некоторые операторы ТЦ уже столкнулись с запретом на работу – кинотеатры, фитнес-центры и бассейны, фудкорты в рамках ТЦ закрываются до особого распоряжения (минимум до 30 апреля).



Появились вопросы?

Звоните и пишите нам, и мы обязательно оперативно на них ответим

+7 (812) 454 22 14 · [office@maximalegal.ru](mailto:office@maximalegal.ru)