



ARE

ACADEMY OF REAL ESTATE

ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ
НАВЫКАМ ДЕВЕЛОПМЕНТА
И УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Работа с дебиторской задолженностью Арендаторов объектов торговой недвижимости

Аброскина Наталья Анатольевна
GVA Sawyer, Руководитель отдела торговой недвижимости

Предпосылки возникновения задолженности:

1. Действия УК
2. Решение Арендатора об изменении стратегии бизнеса
3. Изменения влияющие на маржинальность бизнеса арендатора
4. Сезонные расходы ритейлеров
5. Высокая доля аренды в обороте Арендатора

Что делать? – Управлять!

Алгоритм взаимодействия с арендаторами для минимизации уровня дебиторской задолженности

Все действия совершаются только в рамках порядка предусмотренного договором.

**Ведение реестра
платежей
Арендаторов**

- Порядок формирования и хранения реестра
- Работа с реестром

**Текущая
задолженность
Арендаторов**

- Определение дебиторской задолженности на текущую дату
- Регулярность

**Первичный сбор
дебиторской
задолженности**

- Порядок первичного сбора задолженности
- Результат первичного сбора

Алгоритм взаимодействия с арендаторами для минимизации уровня дебиторской задолженности

Все действия совершаются только в рамках порядка предусмотренного договором.



- Проверка условий оплаты в соответствии с условиями договора
- Уточнение порядка выставления претензии в соответствии с условиями договора
- Выставление претензии Арендатору



- Выставление счета на оплату штрафа/пени
- Повторное направление претензии с указанием сроков оплаты суммы долга и пени
- Направление претензии Арендатору

Алгоритм взаимодействия с арендаторами для минимизации уровня дебиторской задолженности

Все действия совершаются только в рамках порядка предусмотренного договором.

**Злостная неоплата
Арендной платы**

- Меры воздействия на должника
- Информирование Арендатора о сроках применения предусмотренных договором мер

Исчерпание Депозита

- Информирование Арендатора
- Действия УК по окончании периода, покрытого арендной платой

Запрос о скидке от Арендатора ТРЦ и Процедура принятия решения УК

**Переговоры о
предоставлении
скидки по
Арендной плате**

- Организация первичных переговоров с Арендатором
- Выяснение причины запроса о скидке

**Анализ истории
работы
Арендатора**

- Просрочки по оплате арендной платы и других платежей
- Маркетинговая и рекламная активность
- Соблюдение правил ТРЦ
- Ассортимент магазина
- Оценка работы соседних Арендаторов и их товарооборота

**Официальный
запрос арендатора**

- Подготовка ответа Арендатору
- Порядок направления ответа Арендатору

Запрос о скидке от Арендатора ТРЦ и Процедура принятия решения УК

**Получение ответа
Арендатора.**

**Подготовка к
проведению
переговоров**

- Оценка суммы аренды (аренда/эксплуатация/маркетинг взнос) в общем объеме выручки Арендатора
- Подготовка вариантов участия Арендатора в рекламных и маркетинговых акциях ТРЦ
- Подготовка выдержки из досье арендатора по факту нарушения условий Договора и Правил ТРЦ

**Переговоры с
Арендатором.**

Принятие решения

- Рассмотрение вариантов предложений Арендатора по увеличению оборота
- Принятие решения
- Документальное оформление принятого решения

Управленческие нюансы документального оформления предоставления скидки

1. Применение льготной ставки по доп. соглашению на короткий срок с правом собственника в любой момент расторгнуть договор (в том числе, если появился более интересный арендатор);
2. Подписание краткосрочного договора на льготную ставку с указанием, что стороны согласовали эту ставку как неизменную в течение срока договора;
3. Собственники прописывают условие, что если арендатор получил скидку на определенный период и в этот период вышел из договора, то обязан возместить разницу в ставке;
4. В ситуации, когда во время действия льготной ставки попадает период индексации, в дополнительном соглашении при предоставлении льготы прописывается весь порядок возвращения к ставке по договору и дальнейшей индексации, а так же условие, что стороны согласны с тем, что в год, когда произойдет возврат к ставке по договору, будут применены две индексации. При этом, есть мнение аудиторов, что если в период льготы по договору должна быть произведена индексация, льготную ставку так же необходимо индексировать;

GVA Sawyer

International Property Advisers

Аброскина Наталья Анатольевна

Руководитель отдела торговой недвижимости

- Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Челябинск
- nabroskina@gvasawyer.com
- www.gvasawyer.com
- Тел. в Москве: +7 (495) 797-4401
- Тел. в Санкт-Петербурге: +7 (812) 334-9392

