

Obchod: on-line transakce komplikují výpočet nájemného



Author: SF/pb | Published: 24.06.2015

Model nájemného založeného na výpočtu z obrátu je v maloobchodním sektoru běžným jevem. Existuje celá řada způsobů, jak nájemné strukturovat, nicméně tím nejčastějším je měsíční nájemné navýšené o procenta z ročních tržeb, pokud tato částka převyšuje celkové základní nájemné za rok. Silná vyjednávací pozice maloobchodníků v posledních letech ovšem vedla k tomu, že nájemné se počítalo jen procentuálním podílem z obrátu, aniž by byl zaručen minimální základ nájemného.

Co a jak počítat do obrátu?

Dalším problémem v rámci tohoto modelu je růst on-line prodeje obchodníků, kteří zároveň využívají i kamenné prodejny. Otázka zní, zda vůbec a jak by měly být příjmy z on-line transakcí zahrnuty v částkách pro výpočet nájemného z obrátu. Stejně komplikace působí rostoucí popularita multikanálového nakupování. To je například situace, kdy zákazník objedná zboží on-line, ale vyzvedne si ho v obchodě; zase není tak úplně jasné, zda by i tyto prodeje měly být zahrnuty do obrátu prodejny. Otázek je hodně. Například pokud je zboží zapláceno on-line, pak by někdo mohl argumentovat tím, že transakce nebyla uzavřena v obchodě. Co když je ale za zboží zapláceno až při vyzvednutí v obchodě? A podobné je to v případě, kdy si zákazník zakoupí zboží on-line, ale vrátí ho na prodejnu - je vhodné, aby tato částka byla odečtena z obrátu maloobchodníka?

Kámen a on-line v symbióze

Někteří maloobchodníci používají kamenné obchody jako showrooms pro své e-shopy, protože klasické a on-line prodeje jsou na sobě stále závislejší. Ve Spojených státech se on-line maloobchod rozvinul do té míry, že 10 % celkových maloobchodních prodejů je už výhradně on-line, přičemž 55 % veškerých prodejů představuje kombinace on-line nákupu a vyzvednutí zboží v kamenné prodejně. To zesiluje potíže při definování, která fáze nákupního procesu se dá přidělit k prodeji v kamenném obchodě na rozdíl od on-line nákupu. „Pochopení souhry mezi kamennými prodejny a on-line nakupováním je stále více důležitější a pro pronajímatele, kteří účtují nájemné z obrátu, to představuje velkou výzvu,“ říká Damian Harrington, ředitel výzkumu pro východní Evropu v Colliers International, a dodává: „V současné době neexistuje žádné

konzistentní sledování, ani právní předpisy, týkající se zboží zakoupeného on-line, nebo vyzvednutého, či vráceného v nebo do obchodu pro účely výpočtu nájemného z obratu.“

Hledání shody

„Kliknout a odebrat - a další možnosti digitálního obchodování, které zahrnují fyzické obchody, bourají hranice toho, co se započítává do obratu prodejny, stejně jako nákupy, které mohou být vráceny do obchodu. Pokud mezi maloobchodníky a majiteli obchodních center nedojde ke shodě v tom, co je spravedlivé a vhodné zahrnout do nájemného z obratu, a také na spolehlivém mechanismu pro tento výpočet, pak pravděpodobně budou pronajímatelé klást větší důraz na nájemní základnu, která se bude odvíjet od obratu obchodu,“ řekl Sean Briggs z Colliers International. Podle něj je zatím podíl on-line transakcí na evropském maloobchodu celkově nízký, činí už zmíněných 5,7 %. Do budoucna ale budou dominantním obchodním kanálem, byť mnozí obchodníci jsou teprve na začátku cesty integrace nových operačních modelů a formátů do svého podnikání. V této době ovšem většina nájmu, respektive jejich výpočet, s tímto faktorem nepočítá. „Většina nájmu není strukturována tak, aby zahrnovala on-line prodeje, takže nastavení tohoto nájemného modelu je důležité. Nákupní centra byla velmi atraktivní a defenzivní investicí a je proto důležité, aby nájemné bylo vybíráno na základě výkonnosti obchodníka. To pomůže chránit současné a přilákat budoucí investice do tohoto sektoru komerčních nemovitostí,“ říká Damian Harrington.

Foto: Miguel Ugalde

24.06.2015 08:00, SF/pb