

Кризис бьет по карману. Покупатели не ходят по торговым центрам

Даже новогодние скидки и желание побаловать своих близких оказались бессильны перед кризисом. По оценкам компании Watcom, за два последних года посещаемость торговых центров в предновогодний период сократилась более чем на 20%, рынок продаж достиг дна.

Согласно информации Watcom посещаемость торговых центров с 21 декабря по 27 декабря 2015 года сократилась на 1,5% по отношению к аналогичному периоду прошлого года и на 20% в сравнении с показателями, которые были получены два года назад. По мнению президента Watcom Романа Скороходова, рынок достиг дна. В период каникул снижение продолжилось: за первую неделю 2016 года торговые центры потеряли 7,26% клиентов по сравнению с предыдущей неделей и 5,9% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Исследование в этой области провели также компании: Fashion Consulting Group и KupiVIP. Согласно их данным еще в начале декабря на фоне роста цен в торговых сетях 76% покупателей планировали сэкономить на покупке зимней одежды и еще 60% рассчитывали сократить свои расходы на обувь. Все больше и больше людей начали экономить, резко сократились спонтанные покупки. Более того директор направления «Недвижимость» консалтинговой компании Strategy Capital Advisor Наталья Круглова просто уверена, что падение продаж в этом году закономерно и будет сохраняться.

По словам Кругловой, за 2015 год доходы торговых центров сократились на 10–30% за счет снижения ставок, падения оборотов и арендной платы. Согласно материалам «Коммерсантъ» в декабре арендные ставки в торговых центрах Москвы сократились на 6% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

В 2016 году негативная динамика может сохраниться, если рассмотреть консервативный сценарий министерства экономического развития, то можно предположить, что реальные доходы населения сократятся на 3,7%, а оборот розницы на 2,7%, и потребители будут максимально экономными.

palach.guru

Автор: Виктория Судакова
© Babr24.com
ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, РОССИЯ
👁 7636 20.01.2016, 20:45 📌 942

URL: <https://babr24.com/?ADE=141925>

Bytes: 2048 / 1894 Версия для печати



📌 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com



Автор текста: **Виктория Судакова**, экономический обозреватель.

На сайте опубликовано **2298** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)