

**Коммерсантъ****Ставки аренды на склады будут восстанавливаться в 2017 году**

Москва, 29 ноября 2016 года — 24 ноября в отеле Four Seasons в Москве международная консалтинговая компания Colliers International совместно с ИД «Коммерсантъ» провели IV ежегодный круглый стол «Складской переворот. Кто у власти?», на котором подвели предварительные итоги и обозначили перспективы складского рынка России в 2017 году. Генеральным партнером мероприятия в нынешнем году выступила компания PNK Group, ведущий девелопер индустриальной недвижимости класса А в России. Стратегический партнер — Coalco, партнер — Comitas, партнер зоны кофе-брейка — Freight Village Ru. Всего в круглом столе приняли участие более 350 гостей.

Открывая мероприятие, **Николай Казанский, управляющий партнер Colliers International в России**, отметил, что, несмотря на то что сейчас, как и год назад, цена на нефть и курс доллара к рублю находятся на примерно одинаковом уровне, тренды диаметрально противоположные, и сейчас мы наблюдаем плавное восстановление основных экономических показателей, что позволяет проявлять так называемый сдержанный оптимизм. «Что касается рынка складской недвижимости, то, как мы и прогнозировали год назад, по объему он стал меньше — как по уровню спроса, так и предложения. На фоне рекордного прошлого года текущие цифры скромнее, но, если посмотреть динамику за последние пять-шесть лет, мы видим, что темпы рынка сохраняются», — заключил Николай Казанский.

Подводя предварительные итоги года, **Вероника Лежнева, директор департамента исследований по России Colliers International**, отметила, что более 55% спроса на складские объекты в течение 2016 года как в Москве, так и в регионах России формировали ритейлеры: операторы продуктовых сетей, представители сегмента электроники и техники. Многие ритейлеры арендовали складские помещения для развития формата электронной коммерции, который в последние годы становится все более популярным.

По итогам 2016 года на рынок складской и индустриальной недвижимости России введено около 1 млн кв. м складских площадей: из них около 623 тыс. кв. м в Московском регионе. Доля вакантных площадей в Московском регионе к концу года закрепится на уровне 11%. На фоне снижения объемов спекулятивного

строительства существующие вакантные площади продолжают постепенно сокращаться, что спровоцирует небольшой рост арендной ставки в начале 2017 года.

Рыночная стоимость объектов снижалась на протяжении всего 2015 года, однако с конца 2015 года стоимость аренды площадей стабилизировалась. По данным Colliers, ставки аренды в классе А составляют 3 800–4 200 руб./кв. м/год за стандартный сухой склад, в классе В — 3 000–3 500 руб./кв. м/год. «В этом году мы наблюдали достаточно высокий уровень лояльности девелоперов и собственников складского рынка и их готовность договариваться с арендаторами на приемлемые для двух сторон коммерческие условия. Осенью этого года ставки аренды в Московском регионе оказались в наиболее низкой точке, однако тренд сменился уже в октябре-ноябре. Дисконт-предложения исчезли с рынка, и рынок стал подтягиваться по уровню ставок к значениям начала года. По нашим прогнозам, к концу 2017 года мы ожидаем плавного восстановления ставок аренды на склады», — отметила Вероника Лежнева.

В рамках первой сессии, модераторами которой выступили Андрей Воскресенский, главный редактор «Ъ-Дом», и Элеонора Богданова, директор по развитию бизнеса складского направления Colliers International, приглашенные эксперты обсудили, можно ли назвать текущую вакансию в Московском регионе высокой, на каких условиях арендаторы готовы оформлять договоры, какие инструменты используют девелоперы для привлечения арендаторов в современных реалиях, а также, почему сейчас склад становится выгодным объектом для инвестирования.

Алексей Соколов, операционный директор по логистике «М.Видео»: «При выборе складской площадки мы смотрим на ставку, OPEX и на такие важные составляющие арендного договора, как длительность договора, возможность арендных каникул и готовность арендодателя идти на уступки, связанные с эксплуатацией. Мы не хотим иметь собственную службу эксплуатации, поэтому мы хотим, чтобы компания взяла на себя ответственность и обязанности, связанные с эксплуатацией, и чтобы эти услуги были заложены в ставку, и она была адекватной рынку. При этом сейчас мы видим, что арендодатель под конкретного клиента, под конкретную сделку готов предлагать уникальную ставку аренды».

Олег Мамаев, исполнительный директор PNK Group, отвечая на вопрос, что лучше для клиента — BTS на своей земле или на земле девелопера, — подчеркнул, что в первую очередь выбор модели зависит от наличия собственной земли и потребностей заказчика. «Ни один девелопер не может обеспечить неограниченное количество локаций. В индустриальном парке девелопера стоимость

строительства формата BTS составит от 28 000 руб. за кв. м, на своей земле — от 20 000 руб. за кв. м. Вариант строительства на своей земле предпочтителен в том случае, если у клиента уже есть земельный участок, который достался по привлекательной цене и обеспечен коммуникациями. В противном случае выгоднее будет BTS в индустриальном парке — в парке более развитая инфраструктура и нет проблем с документацией и коммуникациями», — пояснил Олег Мамаев.

Герман Калмыков, операционный директор, АПХ «Мираторг», пояснил, как сделать выгодным долгосрочный договор аренды: «Если потребности бизнеса позволяют смотреть на долгосрочную перспективу, то в переговорах участвует такой пункт, как ежегодное повышение арендной ставки. Этот пункт тоже нужно обсуждать, и на текущий момент существуют достаточно хорошие переговорные позиции. В этом случае можно прогнозировать бюджет с точки зрения 3–5–7 лет независимо от того, как будет вести себя рынок в будущем».

Анна Пандей, советник РФПИ, отметила, что сейчас привлекательность складов как объекта инвестиций возрастает: «Мы наблюдаем повышенный интерес к логистической недвижимости в России как со стороны отечественных инвесторов, так и международных. Отчасти это связано с тем, что доходность в России выше, чем в других странах. Например, в США доходность составляет 5–7%, в Великобритании — 5%, тогда как в России — двухзначная доходность».

На второй сессии основными темами для обсуждения стали профиль арендаторов, формирующих спрос, преимущества крупных логопарков и небольших складских комплексов для арендаторов, новый подход к инфраструктурному девелопменту в рамках изменения условий внешней торговли и транспортной сети.

Андрей Постников, управляющий директор «Логопарк Девелопмент»: «Для меня логика арендаторов, которые сейчас активны, проста и понятна. Это компании, которые работают с продуктами питания и основными товарами народного потребления, те товары, которые во время кризиса и снижения доходов населения продолжают составлять существенную часть потребительской корзины, пользуясь неизбежным спросом. Такими компаниями являются крупнейшие ритейл-группы, продолжающие расширение сети магазинов, дистрибуторы и поставщики. Происходящее укрупнение основных игроков в этом сегменте влечет за собой рост требований к их цепочкам поставок, а для этого необходимы современные, высокоэффективные, в том числе температурные склады».

Яна Кузина, вице-президент по девелопменту, Freight Village RU, обозначила, как сейчас девелоперы выстраивают отношения со своими клиентами: «Главная задача — это поиск компромисса, мы всегда стараемся учитывать все пожелания существующих и потенциальных клиентов, что помогает выстраивать

долгосрочные взаимовыгодные отношения. Финансовая сторона вопроса — это предоставление скидок взамен более длительных взаимоотношений».

По мнению **Николая Милькиса, руководителя проекта «Центральный сухой порт», ГК SOALCO**, требования к логистическим процессам и самой логистике меняются с течением времени: «Если ранее логистические компании основной упор делали на простую доставку уже готового (упакованного) товара на склад грузовладельца, то теперь основными критериями при выборе площадок, обрабатывающих грузы, являются: наличие полного комплекса услуг по обработке и доставке груза, прозрачная тарифная политика, клиентоориентированность, предоставление информационных услуг по обработке груза. Кратко основные требования логистов можно обозначить формулой: порядок, сервис, открытость».