

По итогам 2017 года в России будет арендовано и куплено 1,6–1,7 млн кв. м складских площадей

Москва, 1 декабря 2017 года. 23 ноября в отеле Four Seasons в Москве международная консалтинговая компания Colliers International совместно с ИД «Коммерсантъ» провели V юбилейный круглый стол по складской недвижимости Hard Industrial, на котором подвели предварительные итоги и обозначили перспективы складского рынка России в 2018 году. Генеральным партнером мероприятия в текущем году выступила компания PNK Group, ведущий девелопер индустриальной недвижимости класса А в России. Партнерами мероприятия также выступили компании Coalco, Comitas, StellaStroy, PromStahl, YIT, «Холмогоры», партнер кофейки — Freight Village Ru. Всего в круглом столе приняли участие порядка 350 гостей.

Открывая мероприятие, Николай Казанский, управляющий партнер Colliers International в России и президент ГУД, отметил, что ежегодный круглый стол Colliers стал не только традиционной российской конференцией, но и одной из крупнейших профильных конференций в мире по складской недвижимости: «С 2013 года, когда мы первый раз организовали круглый стол по складской недвижимости, объем рынка высококлассных складов в России вырос на 35%, с 17 млн до 23 млн кв. м, а Московский регион достиг объема 13 млн кв. м. Сейчас обеспеченность складскими площадями соответствует 0,8–0,85 кв. м на одного жителя. Несмотря на то что это хороший показатель, у нас есть потенциал для развития. Так, если ориентироваться на международный опыт, то в Париже этот показатель составляет 1,6 кв. м на одного человека, в Лондоне — 1,8 кв. м, в Нью-Йорке — более 3 кв. м. Сейчас мы наблюдаем позитивные тренды в экономике — ВВП растет уже пять кварталов подряд, со второго квартала 2017 года после затяжного снижения начался рост оборотов розничной торговли России. И это дает нам основания для благоприятного прогноза, потому что уже не первый год основным драйвером спроса на складские помещения выступают ритейлеры».

Сегмент складской недвижимости в 2017 году характеризовался стабильностью. **По данным Colliers International, по итогам года общий объем купленных и арендованных складов в России составит 1,6–1,7 млн кв. м, что сопоставимо с уровнем 2016 года.** По итогам трех кварталов 2017 года в Московском регионе было арендовано и куплено около 840 тыс. кв. м складских площадей, что на 38% превышает аналогичный показатель 2016 года. На третий квартал 2017 года пришлось 348 тыс. кв. м, при этом существенный объем спроса сформирован несколькими крупными сделками: покупкой складского комплекса площадью 69 тыс. кв. м компанией «Утконос», а также сделкой по приобретению будущего склада площадью 146 тыс. кв. м компанией Wildberries. Оба комплекса будут реализованы по схеме built-to-suit. В результате закрытия данных сделок на покупку по итогам трех кварталов пришлось 34% от общего объема сделок, хотя еще кварталом ранее эта пропорция составляла 15% к 85% аренды.

Ставки аренды складов в Московском регионе остаются стабильными — в настоящий момент средняя стоимость аренды склада составляет 3 800 руб. за 1 кв. м в год. Вакантность продолжает снижаться — по нашим прогнозам, до конца 2017 года этот показатель может составить 7,5%.

В рамках первой сессии, модераторами которой выступили Элеонора Богданова, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International, и Андрей Воскресенский, главный редактор «Ъ-Дом», приглашенные эксперты обсудили, вернется ли эра спекулятивных складов на фоне снижающейся вакансии, где искать крупные складские блоки от 30 тыс. кв. м, как изменились качество и технологии строительства объектов за десять лет, насколько сейчас склады привлекательны для инвестиций, почему девелоперы не идут в регионы строить спекулятивно и другие актуальные вопросы.

Калин Антон, директор департамента промышленной недвижимости PNK Group: «В строительстве промышленных объектов за последние десять лет произошел технологический рывок, который позволяет предложить по рыночной цене здания высочайшего качества. С уверенностью можно сказать, что здания, строящиеся в 2017 году по современным технологиям, по прошествии нескольких лет будут значительно более ликвидными, чем те, что строились пять и более лет назад. Говоря о сроках строительства, показательным является факт, что всё больше зданий строится по схеме built-to-suit, о чём десять лет назад не было и речи. Таким образом, клиент готов заказать и получить здание, построенное за несколько месяцев в течение одного строительного сезона, но не готов ждать дольше. Мы возводим универсальные индустриальные здания, которые могут использоваться как под склад, так и под производство. Универсальные здания становятся все популярнее в России, при этом в Европе и Америке такой подход уже широко распространен».

Петр Гавырин, генеральный директор A Plus Development: «Естественно, что в регионах спрос на складские помещения ниже, чем в Москве и области. Однако объем спроса не может являться барьером для реализации проектов в регионах, здесь важнее обращать внимание не на географию проекта, а на его экономику — соотношение ставок аренды или покупки и стоимости строительства. Федеральный игрок всегда рассчитывает получать одинаковые условия на территории всей страны. И вот здесь у девелопера в

регионах часто начинаются проблемы: с точки зрения логистики, дефицита персонала нужной квалификации, отсутствия масштабных проектов».

Олег Каржавин, начальник отдела развития X5 Retail Group: «Если искать готовый склад площадью свыше 30 тыс. кв. м, то искать только в московском регионе. В других регионах на спекулятивных складах свободные помещения такого размера уже не встречаются, и поэтому альтернативой становится новое строительство. А вот решая вопрос адаптировать готовое здание или строить новое, нужно ориентироваться на специфику бизнеса. Например, продукты питания требуют особых условий хранения для различных товарных групп, и для того, чтобы адаптировать уже построенное здание под эти требования, приходится идти на компромиссы. Поэтому, когда требуется специфическое здание, то вопрос только один: есть ли у вас время? Если время есть, то, естественно, сделать выбор в пользу объекта без компромиссов, а если времени нет, то искать какие-то варианты здесь и сейчас. Они не всегда BTS».

Яна Кузина, вице-президент Freight Village RU: «Мы наблюдаем высокий спрос на помещения небольшой площади, особенно со стороны резидентов индустриальных парков, так, например, в Ворсино около 80% от планирующих строительство промышленных предприятий одновременно запрашивают от 1 тыс. до 3 тыс. кв. м в аренду для начала производственной деятельности или складских нужд на этапе строительства. И здесь самое главное — предложить экономически эффективный продукт, поскольку для многофункциональных индустриальных помещений мелкой нарезки основную конкуренцию составляют некачественные объекты класса С и ниже, нуждающиеся в модернизации».

Алексей Новиков, управляющий директор отдела фондов недвижимости «Сбербанк управление активами»: «Последние несколько лет были достаточно сложными с точки зрения привлечения розничных инвесторов в недвижимость. В первую очередь это было связано с тем, что крупные банки держали депозитные ставки на высоком, в том числе двузначном уровне. Сохранение средств на депозите является очень понятной, низкорискованной и ликвидной стратегией, с которой при высокой доходности вклада крайне сложно конкурировать. Сейчас ситуация изменилась — ставки по депозитам снизились в полтора-два раза, и уже в этом году под управление нашей компании пришло в четыре раза больше средств розничных инвесторов, чем в прошлом. В следующем году можно прогнозировать снижение ставки капитализации, что приведет к увеличению инвестиционной активности и усилению конкуренции. На сегодняшний день на рынке инвестиций в складскую недвижимость активно работают всего три-пять компаний. Для рынка это не совсем благоприятная ситуация, но, по моим оценкам, в скором времени она изменится, и мы увидим положительную динамику».

Максим Повзун, руководитель отдела аренды недвижимости ГК «Мегаполис»: «Естественно, технологии и качество строительства складских помещений за последние десять лет изменились кардинально. Помимо технического сверхсовременного оснащения складские комплексы стали еще и по-настоящему красивыми. Если раньше при выборе склада мы постоянно сталкивались с компромиссом — у клиента был определенный ряд требований, но он не мог получить сразу все условия и приходилось выбирать, то сегодня о компромиссах речи идти не может. Существующий объем предложения по своему качеству может удовлетворить самого взыскательного арендатора».

Алексей Сапон, директор департамента развития и поддержки логистики компании «Эльдорадо», входящей в ПФГ «САФМАР»: «Только в Московском регионе есть качественные объекты площадью свыше 30 тыс. кв. м, в то время как в регионах предложение складских блоков аналогичных размеров ограничено. При этом немного арендаторов, которые готовы арендовать в регионах большие складские площади, поэтому в этом вопросе очень важно учитывать как возможности рынка, так и потребности клиентов. Основные запросы на складские площади больших форматов в ближайшей перспективе все равно будут сосредоточены в Московской области, тогда как в регионах крупным считается склад 10+ тыс. кв. м. Однако таких объектов недостаточно».

Говоря об увеличении интереса к крупным складским блокам, **Элеонора Богданова** отметила: «На протяжении всего 2017 года мы наблюдаем высокую активность как арендаторов, так и покупателей складских комплексов. Более того, сохраняется интерес к большим площадям, и мы не видим уменьшения спроса. За счет большего размера склада и организации всех процессов в одной локации компании могут оптимизировать логистику и сократить издержки. Существенный объем готовых складских площадей, большая доля реализованных проектов по схеме built-to-suit сдерживают рост ставок и позволяют компаниям заключить договор на выгодных условиях».

В рамках второй сессии модераторы и приглашенные эксперты обсудили, каким критериям должны соответствовать склады для e-commerce, как изменился порядок лицензирования для фармацевтических компаний и дистрибуторов алкогольной продукции, какие объекты предпочтительнее для клиента — далеко от МКАД, но дешево, или дорого и близко, а также дали прогноз на 2018 год.

Алексей Богданов, директор по цепям поставок в Восточной Европе Campari Rus: «Если у компании есть только один действующий склад, то при лицензировании нового возникает большой промежуток времени, когда приходится платить за два склада одновременно. В этом случае большой вопрос, чтобы выторговать себе нормальные арендные каникулы и не платить огромных ставок. Определенные сложности накладывает и специфика бизнеса — нельзя вместе хранить алкогольную и любую другую продукцию. При этом, на мой взгляд, склад класса А проще и дешевле привести в соответствие с требованиями регулятора за счет наличия приточно-вытяжной вентиляции и лучшей приспособленности к требованиям регулятора».

Андрей Танков, руководитель департамента логистики «Белуга групп»: «Есть проблема выбора площадки в случае лицензирования, так как не все объекты подходят в этом случае. Склад не сложно адаптировать, но на это нужно время. Арендные каникулы, которые предоставляют собственники, как раз уходят на то, чтобы адаптировать склад. Минимальный временной процесс для получения лицензии составляет четыре месяца. С учетом того, что серьезные требования предъявляет законодательство, на подготовку склада затрачиваются значительные ресурсы, и при выборе площадки упираемся в то, что сразу не можем въехать. Контракты длительные, это хорошо для девелопера, но не для нас — мы не можем быстро сменить площадку».

Николай Воинов, генеральный директор DPD Россия и SPSR Express: «Сейчас даже крупные онлайн-игроки только частично автоматизируют свои терминалы, поскольку роботизация обходится дорого, и для этого нужен соответствующий объем, которого пока просто нет в большинстве случаев. Кроме того, для компаний интернет-торговли не нужны высотные склады класса А в десятках километров от Москвы и, соответственно, от их потребителя. Снимая современные склады класса А, они вынуждены переплачивать за большую часть объема. Идеальная логистика для интернет-магазина — это когда затраты на склад минимальны и используются в основном технологии кросс-докинга, а склад находится в непосредственной близости к потребителю, который может получить свой заказ в кратчайшие сроки. К сожалению, готовых решений для этого сейчас в Москве нет, и этот сегмент пока развивается больше стихийно, когда каждый игрок этого рынка ищет компромиссное решение и как-то выходит из ситуации. Городу нужно задуматься над плановым развитием промышленных территорий в Москве, в том числе для удовлетворения потребностей этого растущего перспективного сегмента».

Юрий Петров, коммерческий директор Santens Logistic Group: «С 1 марта 2017 года вступили в силу надлежащие практики хранения и транспортировки лекарственных средств, которые призваны минимизировать риск попадания в цепи фальсифицированных поставок. Что касается требований к складам, то в рамках пилотного проекта все объекты будут делиться на четыре категории. Лицензию можно будет получить независимо от категории, при этом высшая категория означает, что соблюдены все требования, и такие клиенты освобождаются от проверок на длительный срок. Чем ниже уровень, тем чаще проверки. Еще один нюанс — если у клиента есть договор с провайдером, который отнесен к высшей категории, то он автоматически получает такой же статус».

Андрей Постников, управляющий директор ГК «Ориентир»: «Международная практика построения цепочки поставок и, в частности, складов хранения и обработки заказов у чистых online-ритейлеров предполагает несколько другой подход. Так, система логистики для обслуживания таких больших рынков, как Москва, подразумевает наличие основного склада(ов), который необязательно должен находиться рядом с городом, главное, чтобы он позволял как хранить продукцию, так и совершать большой объем комплектующих операций по формированию заказов. Заказы формируются в группы и загружаются в грузовой транспорт для доставки в определённый район города, где на перегрузочном складе осуществляется перекладка из крупнотоннажного транспорта в транспорт доставки последней мили или забирается курьерами. Таких «перегрузочных» складов должно быть несколько, они находятся в черте города, ближе к потребителю, и как раз из них происходит отправка товара непосредственно заказчику или в pick-up пункты, которые должны находиться в максимальной близости от получателей, например, в офисном здании или в районном ТЦ, но они уже больше похожи на торговые точки, чем на склады».

Владимир Серебряков, коммерческий директор «FM Logistic Россия»: «Крупные компании в сегменте e-commerce действительно строят автоматизированные склады, но это решение продиктовано либо наличием высокого товарооборота, который обеспечит окупаемость, либо это инвестиция в будущее. Так как оборот e-commerce в нашей стране в разы меньше по сравнению с Европой и США, об окупаемости полностью автоматизированных складов речь пока не идет. Поэтому практическим решением будет адаптация качественного склада общего назначения для нужд e-commerce. Критерии для выбора такого склада следующие: высокая пропускная способность, адаптивность склада под дополнительное оборудование, обеспеченность энергоресурсами и инфраструктурой для поддержания работы оборудования, наличие надежных высокоскоростных систем связи (e-commerce — это всегда коммуникация и системная интеграция), способность работы с различными типами транспортных средств».

Алексей Соколов, операционный директор по логистике «М. Видео Менеджмент»: «В нашем бизнесе праздники, например Новый год или 23 февраля, делают продажи на весь год. Поэтому у нас основное требование для склада — «резиновость», он должен максимально «раздуться» перед сезоном, а потом выпускать товар. Складские мощности должны быть адаптированы под нужды нашего бизнеса, которые связаны с поддержанием продаж. В настоящий момент каждый склад для e-commerce отличается от другого. Пока рынок e-commerce в России будет развиваться такими же ускоренными темпами, как сейчас (более чем в три раза за год), говорить об автоматизации таких складов преждевременно. Автоматизация — это поддержание стабильного процесса, а подобный интенсивный рост не подразумевает автоматизацию».