

Впрочем, некоторые эксперты считают, что потенциальные арендаторы Воронежской логистической компании и «Аэробуса» в условиях кризиса могут предпочесть экономиию на издержках и перебраться в более дешевые помещения. Управляющий партнер компании «Финансовый и организационный консалтинг» Сергей Марков заметил, что самыми востребованными являются небольшие (по 2 тыс. кв. м) склады класса «В» и «В+». «Такую корректировку диктует снижение оборотов компаний, арендующих складские площади, и введение программ по сокращению расходов. Кроме того, проставление подобных помещений не повлечет серьезных затрат на их содержание, в отличие от помещений класса „А“ и „В+“», — пояснил он. Господин Марков предположил, что в ближайшей перспективе ставки на аренду помещений в логистических центрах будут снижаться. «Большинство объектов, находящихся на завершающих стадиях строительства, инвесторы доведут до конца. А вот проекты, ввод в эксплуатацию которых запланирован на 2010 год, вряд ли будут реализованы в срок и в полном объеме», — предположил эксперт.

Между тем местным участникам рынка складской недвижимости приходится искать арендаторов вопреки складывающимся в кризисной ситуации трендам. Главный из них — переход с распространенного ранее строительства так называемых спекулятивных комплексов, возводившихся с расчетом на постоянный рост оборотов тех же продуктовых сетей, а следовательно, их потребностей в складах, к схеме build-to-suit. Она фактически предполагает выход строительной техники на площадку только при наличии железных договоренностей с арендаторами минимум половины объекта. Сами центры при такой системе возводятся исходя из запросов конкретных арендаторов. Концепция build-to-suit более трудоемка, но, что крайне важно в нынешней экономической ситуации, обеспечивает гарантированный спрос на возводимый логистический центр. Примером такого подхода можно считать строительство дистрибуционного центра «Parkridge Шереметьево» под Москвой (общая площадь по проекту — 175 тыс. кв. м), ведущееся Parkridge Holdings. Компании удалось найти нескольких клиентов на часть первой фазы проекта — около 40 тыс. кв. м (общая площадь первой фазы — 70 тыс. кв. м). Причем для одного из них Parkridge готов построить помещение с учетом специфики хранения продукции

арендатора. Хотя в докризисные времена девелопер едва бы согласился на такие условия. «В отношении клиента мы не идем на build-to-suit в полном смысле, но рассматриваем частичное изменение нашего проекта в соответствии со специальными условиями хранения, требуемыми заказчиком», — рассказал гендиректор российского представительства компании Алексей Новиков. — Едва ли кто-то рискнет сейчас реализовывать спекулятивные проекты крупных масштабов. Большинство участников рынка будет либо ждать возвращения активности арендаторов, то есть торговых сетей, либо строить логистические центры при наличии конкретного пула операторов».

Кризис, как утверждают многие аналитики, круто изменил ситуацию на рынке и подходы к работе его участников. В прошлом году о возможном сейчас полном отказе от спекулятивного девелопмента говорили немногие. Сама доля build-to-suit в общем объеме строительства складов в России не доходила и до 50%, говорят в консалтинговой компании Colliers International. Впрочем, с таким мнением согласны не все. Сергей Марков считает наиболее оптимальным не строительство новых центров по схеме build-to-suit, а переформатирование уже имеющихся объектов под требования конъюнктуры. «Строительство логистического центра занимает никак не меньше



СДАЕТСЯ В АРЕНДУ

Для того чтобы сохранить арендаторов, логистические операторы с осени начали предоставлять скидки по транспортировке грузов, а также уменьшили объем депозита за аренду помещений в складских комплексах: ранее он составлял три-шесть месяцев, а теперь всего месяц. Одновременно они стали предоставлять скидки на офисные площади в составе складских комплексов. Наиболее востребованными оказались складские площади размером 1,5-2 тыс. кв. м. До кризиса средний блок в классе «А» составлял 10-12 тыс. кв. м, а теперь только 8 тыс. кв. м. Тем не менее некоторые компании планируют сокращать расходы на логистику и переезжать в складские площади класса «С» и «D». И в регионах многим девелоперам удалось разработать технологию, которая позволяет разделить склад класса «А» на блоки 1-1,5

года. За такой срок ситуация в экономике может поменяться и необходимость в складских комплексах антикризисного формата окажется неочевидной. Поэтому переформатирование части склада под нужды, диктуемые кризисом, менее рискованный и менее затратный вариант», — считает он.

По словам Алексея Калинина из «Адвекса», воронежские девелоперы уже больше двух лет пользуются элементами технологии build-to-suit. «Местные участники рынка гораздо крепче держатся за свои деньги, нежели московские. Без определенного пула арендаторов к фактической реализации проекта они приступают нечасто», — пояснил эксперт.

Евгений Годник признал, что тот же «Аэробус» попал в новой экономической ситуации в сложное положение с подбором арендаторов. «Мы начинали возводить комплекс, когда контракты можно было подписывать чуть ли не за год до начала эксплуатации объекта. Теперь контрагенты хотят до заключения сделки быть точно уверенными, что логистический центр заработает. Поэтому и мы начнем активную рекламную маркетинговую кампанию „Аэробуса“ за месяц-два до сдачи объекта. Именно тогда можно будет говорить о реальности договоренностей с теми или иными операторами», — заявил он. Вместе с тем господин Годник добавил, что логистические центры класса «А» вряд ли столкнутся с необходимостью серьезных

тис. кв. м без серьезных потерь функциональности всего объекта. Распространенной стала ситуация, когда арендатор отказывается от части занимаемых площадей, а арендодатель предлагает ему самостоятельно сдавать те же площади в субаренду. Девелоперы часто вынуждены идти навстречу арендаторам. «В некоторых случаях, когда есть техническая возможность, мы готовы уменьшать минимальные арендуемые площади, в других — корректируем арендные ставки, уменьшаем или расширяем пакет предоставляемых услуг, что тоже влияет на стоимость», — рассказал гендиректор «Эспро Девелопмент» Виталий Антонов. По его словам, такие шаги индивидуальны для каждой компании: «Судить о том, насколько они эффективны, рано. Но мы надеемся, что принимаемые нами меры смогут привлечь операторов».

затрат на переформатирование площадей под того или иного клиента. «На то он и высший класс логистического центра, чтобы легко и гибко можно было менять конфигурацию его помещений для каждого клиента», — сказал Евгений Годник.

Ряд экспертов считают, что проблемы регионального рынка в будущем только усугубятся. «Учитывая текущую ситуацию со сбытом, вероятно, снижение спроса будет ощущаться не менее чем в течение года, даже если финансовый кризис не получит развития. В настоящий момент арендаторы предпочитают оплачивать хранение товаров, вместо того чтобы сбывать их с дисконтом, однако рост складских издержек в любом случае вынудит ритейлеров как минимум ограничить закупки, а затем и отказаться от части арендуемых площадей», — считает эксперт управляющей компании «Финам Менеджмент» Ярослав Кабаков. И все же перспективы развития для высокостандартных логистических центров, по его мнению, есть: «По итогам кризиса, вероятно, увеличится доля рынка, занимаемая крупными сетевыми ритейлерами и торговыми центрами, а для них дешевые склады неприемлемы. В долгосрочной перспективе выгоднее склады класса „А“ и „В+“».

Стоит добавить, что пессимистические прогнозы могут не сбыться благодаря господомощи. Речь идет о зимней Олимпиаде-2014, которая должна пройти в Сочи. Воронежская область, скорее всего, станет одним из основных транзитных регионов, через которые будет проходить снабжение олимпийских объектов всем необходимым. В таком случае, по мнению экспертов, конъюнктура регионального логистического рынка может измениться радикально. «Могут появиться складские проекты сроком окупаемости четыре-пять лет. Терминалы для снабжения Сочи могут приносить прибыль года два до Олимпиады. Затем возможно их перепрофилировать, к примеру, под цеха предприятий, хотя последние годы промышленные объекты, наоборот, становились складами», — рассказал Алексей Калинин. Его мнение поддержала и Галина Колокольникова: «Олимпиада может подпитать региональный логистический рынок и помочь ему выдержать спад спроса со стороны торговых сетей. А после 2014 года, возможно, наметится рост экономики, люди снова начнут не просто рассматривать полки магазинов, а покупать то, что на них стоит. Спрос на склады в таком случае снова возрастет». ■

b2b: крупным сетевым компаниям – цивилизованный рынок логистики

В последнее время чётко прослеживается тенденция роста интереса к Воронежу со стороны крупных международных торговых сетей.

Некоторые из них уже приступают к работе в городе, ещё несколько компаний объявили о своих намерениях войти в регион.

Ритейлеры федерального и международного масштаба для своей работы нуждаются в качественных складских площадях, способных удовлетворить их требования к площадкам для размещения своих распределительных центров.

Именно с этим обычно связаны сложности для вхождения подобных сетей в российские регионы, поскольку складские комплексы класса "А" в них либо отсутствуют, либо имеются в недостаточном количестве.

До недавнего времени подобная проблема существовала и в Воронеже: складские площади класса "А" были представлены в недостаточном количестве. В результате многие потенциальные арендаторы (федеральные и региональные ритейлеры, дистрибьюторы) вынуждены размещаться на складах классов "В" и "В+". Как следствие значительную часть проблем по обслуживанию хранимой продукции им приходится брать на себя. При этом сегодня арендаторы становятся ещё более рациональными и готовы платить только за то, что действительно помогает развитию бизнеса. Сейчас для этого открываются новые возможности.

В настоящее время в Воронеже ведется интенсивное строительство современного складского комплекса класса "А" "Аэробус".

Строительство осуществляется компанией ООО "Аэробус" при финансовой поддержке Центрально-Черноземного банка Сбербанка РФ (ОАО). Маркетинговое сопровождение проекта и брокеридж складского комплекса осуществляет инвестиционно-строительная компания "Сота".

Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на III квартал 2009 года. По завершении строительства "Аэробус" станет одним из крупнейших комплексов

класса "А" в Центрально-Черноземном регионе, способным предоставить полный спектр складских и логистических услуг.

Среди конкурентных преимуществ комплекса следует отметить его выгодное расположение. "Аэробус" находится в 5 км от границы Воронежа на подъезде со стороны Москвы, рядом с трассой М-4 (Москва – Новороссийск). В 2 км от складского комплекса расположен международный аэропорт.

По мнению разработчиков концепции проекта – специалистов компаний Knight Frank и "Концепт Лоджик", данное расположение логистического центра является оптимальным и привлекательным для большинства потенциальных арендаторов.

Сегодня у Центрального Черноземья есть серьезный потенциал стать одним из наиболее значимых регионов на российском рынке логистических услуг. Воронежская область граничит с шестью субъектами Российской Федерации, а также с Украиной. Это позволяет объединить грузопотоки Центрально-Черноземного региона и привлечь дополнительный объем грузов Центрального федерального округа. Однако столица ЦЧР пока не использует имеющиеся возможности: рынок логистических услуг в Воронеже до сих пор не развит.

Все перечисленные факты подтверждают целесообразность размещения на базе складского комплекса "Аэробус" современного логистического центра. Его услуги будут востребованы в первую очередь международными, федеральными и региональными ритейлерами, работающими в столице Черноземья или планирующими своё вхождение в регион. Более того, появление такого объекта может способствовать созданию в Воронежской области транспортного узла федерального значения при транзите грузов из регионов ЦФО в направлении Украины и южных регионов России.

Инвестиционно-строительная компания "Сота" приглашает к сотрудничеству арендаторов.



Аренда

тел. (4732) 288-244

Технические характеристики

- общая площадь склада – 40 800 кв. м;
- шаг колонн 12х24 м;
- ровный бетонный пол с антипылевым покрытием; нагрузка – 6 тонн/кв. м;
- высота потолков – 12 м до нижнего края ферм;
- возможность 6-уровневого стеллажного хранения;
- наличие приточно-вытяжной вентиляции;
- кондиционирование;
- регулируемый температурный режим;
- система пожарной сигнализации и автоматическая система пожаротушения;
- 40 автоматических ворот, оборудованных док-клевеллерами и докшеллерами, с приямками для автомобилей с лифтом;
- парковка для большегрузных и легковых автомобилей;
- круглосуточный режим работы;
- 2 КПП, оборудованных автоматическими шлагбаумами;
- круглосуточная охрана всей территории комплекса