

СКЛАДСКИЕ ИГРЫ

ВСЕ МИРОВЫЕ СТОЛИЦЫ ЯВЛЯЮТСЯ ПО СОВМЕСТИТЕЛЬСТВУ И КРУПНЫМИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЦЕНТРАМИ. РОССИЯ НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА СКЛАДОВ В НАШЕЙ СТРАНЕ НАЧАЛОСЬ С МОСКВЫ И СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ — САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. ОДНАКО ЕСЛИ В ЕВРОПЕ СКЛАДСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЛЕД ЗА РИТЕЙЛЕРАМИ БЫСТРО ОСВОИЛИ РЕГИОНЫ, ТО В РОССИИ СВОИ ПРАВИЛА ИГРЫ, И ЕВРОПЕЙСКИЕ СТАНДАРТЫ ЗДЕСЬ НЕ РАБОТАЮТ.

ДЕНИС ТЫКУЛОВ

СТОЛИЧНЫЙ ПЕРЕПОЛОХ Прошлый год выдался беспокойным для владельцев складских помещений, расположенных в столичном регионе. По данным компании Praedium, на начало 2007 года к вводу в эксплуатацию было заявлено около 1,5 млн кв. м. «Москва жила в ожидании: если бы все заявленные проекты вышли на рынок, то предложение превысило бы спрос, а следовательно, стоило ожидать падения арендных ставок», — объясняет заместитель директора отдела складских и промышленных помещений Jones Lang LaSalle Петр Зарицкий. Однако чуда не произошло. В Москве и области в прошлом году, по данным Praedium, было введено лишь 800 тыс. кв. м складских помещений. Экспертов такая арифметика не удивила. Как правило, делится Петр Зарицкий, строится не больше 70% от заявленных проектов. Ожидаемого падения тоже не произошло. «Рынок достаточно быстро абсорбировал новые проекты», — говорит он. — В результате цены не упали, а, наоборот, выросли».

Один из основных индикаторов насыщения рынка — уровень свободных площадей. По словам руководителя отдела складской и производственной недвижимости Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko Егора Дорофеева, сегодня в столице он составляет 1–2%. «Правда, пока это происходит не потому, что на какие-то площади нет спроса, а из-за различных технических, юридических тонкостей», — объясняет он. — К примеру, где-то была подписана сделка, но арендатор не предоставил гарантии в оговоренные сроки, в результате он теряет площади, и они снова выходят на рынок. Но вакантными они останутся всего на несколько дней. Для сбалансированного рынка уровень свободных площадей должен составлять 5–6%».

Склады в столице продолжают строиться, правда, более скромными темпами. Согласно прогнозам, опубликованным в начале года, вспоминает руководитель отдела складских и промышленных помещений CB Richard Ellis Роберт Обри, на столичном рынке должно было появиться 1,5 млн кв. м новых площадей. «Сейчас мы говорим, что эта цифра составит порядка 500 тыс. кв. м, но, скорее всего, построят только половину от этого объема», — продолжает он. Если все заявленные в начале года проекты реализуются, рассуждает консультант департамента складской недвижимости DTZ Анна Верещагина, то рынок складов в Москве будет близок к насыщению. «Правда, это маловероятно», — добавляет она. А вот рынок северной столицы, по ее мнению, уже переоценен. Сегодня в Петербурге около 6 млн кв. м, правда, по данным компании Knight Frank St. Petersburg, на качественные склады класса А и В приходится всего 600 тыс. кв. м. Еще около 90 проектов общей площадью 3 млн кв. м находится в стадии разработки или строительства. «Во всех регионах, кроме Петербурга и Москвы, ощущается острый дефицит складских помещений», — говорит Анна Верещагина. «В абсолютном выражении склады по-прежнему в дефиците: в среднем по России на человека приходится не более 0,5 кв. м», — делится руководитель отдела маркетинга компании «Евразия Логистик» Николай Дицман.

НА ВОСТОК

В связи с кризисом ликвидности доходность складского сектора в России сегодня составляет 10,5–11%, в лучшем случае 12–14%. Тогда как несколько лет назад девелоперы могли рассчитывать на доходность 18–19%.

Кроме того, рост цен на землю и строительные материалы приводит к удорожанию стоимости строительства. Но повысить ставки аренды владельцы

складских помещений тоже не могут. Сегодня ставки составляют \$120–140 за кв. м плюс \$30–40 за кв. м на операционные расходы. «Цену в \$140 многие арендаторы воспринимают очень болезненно, ставки будут снижаться, а рентабельность в этом секторе будет сокращаться», — считает Петр Зарицкий. «Объективных оснований, чтобы ставки аренды падали, нет», — не согласен с ним Алексей Гуца. — Как они могут

ОСНОВНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ РОССИИ
ИСТОЧНИК: DTZ.

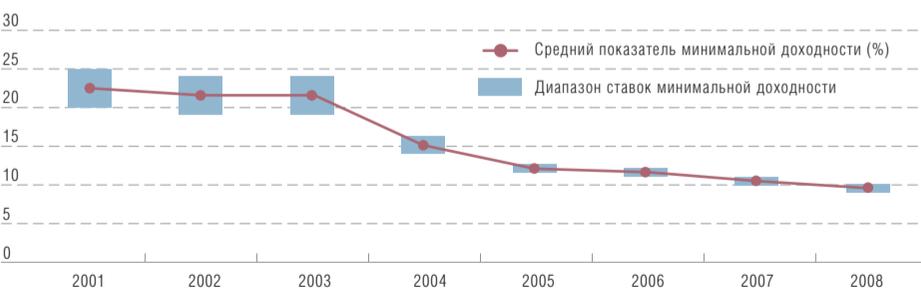


ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ ГОСУДАРСТВО

«На данный момент логистика в нашей стране централизована, основные грузопотоки идут через Москву и Санкт-Петербург», — объясняет сложившуюся ситуацию партнер Knight Frank Роман Бурцев. И поскольку рентабельность автотранспорта ограничивается 3 тыс. км, продолжает он, у ритейлеров нет прямой необходимости арендовать складские площади в близлежащих районах. «Дистрибуция от 700–800 км уже неэффективна», — не согласен с ним Николай Дицман. Правда, прогнозировать региональный спрос на складские помещения в нашей стране непросто. «На Западе существуют определенные стандарты, которые, к сожалению, неприменимы в России», — сетует Роберт Обри. — Даже на таком рынке, как Москва, с самой продвинутой логистикой можно наблюдать отсутствие товаров в складских помещениях: на Западе такой сценарий неприемлем».

Европейские нормы, такие, как развитие ритейла или количество населения в регионе, в нашей стране не работают. «Склады — это один из элементов цепочки то-

вардования», рассуждает Егор Дорофеев. — Поэтому понятно, что если есть потребление товара, то по логике нужно как-то обеспечить наличие этих товаров». По словам Николая Дицмана, розничная торговля — основной драйвер спроса на склады — ежегодно прибавляет 15–20%, а предложение только в Москве растет сопоставимыми темпами, а в регионах — гораздо медленнее. «Мы рассматривали, насколько коррелирует развитие ритейла и складов, но не увидели две параллельные ситуации», — замечает Егор Дорофеев. В частности, по словам Романа Бурцева, в Казани, несмотря на огромное количество торговых площадей, наблюдается переизбыток предложения складов класса А. «Местные компании не могут позволить себе арендовать качественные складские помещения по ставкам, близким к московским, в результате помещения с высокими арендными ставками стоят незаполненными», — объясняет он. Высокая стоимость аренды в регионах, по мнению экспертов, объясняется себестоимостью строительства, которая близка к москов-



СНИЖЕНИЕ СТАВОК МИНИМАЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ НА СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ ИСТОЧНИК: DTZ.

падать, если стоимость финансирования растет». По его мнению, к концу текущего года ставки перешагнут \$140 за кв. м. По мнению аналитиков компании «Ренессанс Капитал», стоимость аренды в Московском регионе в этом году достигнет \$162 за кв. м. Однако в любом случае российский склады пока гораздо интереснее для инвестиций, чем коммерческая недвижимость в Европе. Например,

в Дублине ставки доходности с 2005 года снизились с 6% до 5%, а в Варшаве — с 8–9% до 6,75%. Пока максимальную доходность среди европейских столиц показывает складская недвижимость Бухареста, где ставки достигают 8,5%. Неудивительно, что западные фонды проявляют активный интерес к логистическим объектам России. Одним из первых западных фондов, который инвестировал в готовые

объекты недвижимости нашей страны, стал семейный фонд Fleming Family & Partners (FF&P). В 2006 году FF&P объявили о намерении инвестировать не в готовые объекты, а в девелопмент: был организован фонд FF&P Russia Real Estate Development, портфель которого должен превысить \$1 млрд. Еще одним активным игроком на рынке складской недвижимости России является фонд Raven Rus-

sia. Фонд реализует несколько проектов в Москве и Санкт-Петербурге общей площадью около 500 тыс. кв. м. Кроме того, совместно с ГК «Авалон» фонд является инвестором сетевого проекта логистических комплексов под брендом Megalogix. В планах компании значится строительство логистических комплексов в 20 городах России и в других странах СНГ с общим объемом инвестиций более \$2,5 млрд. В начале 2006 года на российский

рынок вышла компания London & Regional. В ее планах — строительство совместно с VVV Cotrapu логистических комплексов в 10 городах России общей площадью до 1 млн кв. м при объеме инвестиций \$750 млн. По словам Егора Дорофеева, 90% логистических проектов становится собственностью западных фондов. Инвесторов притягивает складской сегмент, так как здесь ясная схема возврата инвести-

ций, нет потерь от эксплуатации или от налогов. Это стратегия пенсионных фондов и страховых компаний, а на Западе это гигантский финансовый сектор. В дальнейшем, по мнению экспертов, интерес со стороны крупных иностранных компаний к российским складам сохранится. Еще один немаловажный фактор для прогнозирования развития складской недвижимости в том или ином регионе — количество населения. Согласно сложившейся в Европе практике, на 1000 человек должно быть построено от 600 до 2000 кв. м складских площадей. Но Россия — централизованная страна, и здесь другие правила игры. По словам Роберта Обри, каких-то определенных критериев для выбора того или иного региона сегодня вообще не существует. «Компании вынуждены планировать каналы своих поставок, принимая во внимание существующие предложения на рынке складских помещений или с учетом реалистичного выхода на рынок новых площадей», — объясняет эксперт. По его словам, сегодня внимание фокусируется на таких логистических узлах в регионах, как Москва и Санкт-Петербург, обслуживающих европейскую часть России, Ростов и Краснодар (Южный регион), Екатеринбург (Урал) и Новосибирск (Сибирь).

По мнению Николая Дицмана, Россия по степени централизации очень похожа на Австралию. Объем складов на душу населения в этой стране достигает 3–4 кв. м, что выше европейских норм. «Хотя по уровню экономического развития мы пока отстаем от той же Австралии, потенциальных складских центров у нас больше», — рассказывает Николай Дицман, — ведь расстояния между городами большие, и крупной компании для оптимальной логистики нужно иметь кроме центрального склада в Москве или Петербурге три-четыре региональных (Самара, Ростов, Екатеринбург) и пять-семь локальных (Краснодар, Омск и т. д.). В той же Сибири расстояния между городами достаточно большие, а возить фурами за 800 км невыгодно».

Петр Зарицкий замечает, что стоит разделить города, у которых достаточно большая собственная емкость потребления, и хабы — города, служащие в основном перевалочными пунктами. «В частности, в отличие от той же Казани в Новосибирске ритейл не сильно развит, но при этом город покрывает всю территорию Сибири», — приводит он пример. «Вопрос состоит не в том, перенасыщен ли тот или иной рынок, а в том, рассматривают ли компании этот регион с точки зрения эффективности затрат и развития своих каналов поставок в этот город», — добавляет Роберт Обри.

Основные логистические центры сосредоточатся в крупных городах, которые расположены вдоль транспортного коридора Европа—Азия, говорит Анна Верещагина. По ее мнению, стратегический интерес для складских девелоперов представляют также развивающиеся рынки Украины и Казахстана. ■