

17 → «Заявленный региональными властями проект расположен довольно далеко от города, поэтому необходимо обеспечить его рядом существенных конкурентных преимуществ перед расположенными ближе к городу, чтобы вызвать интерес потенциальных резидентов. Проект должен включать в себя не только инженерно подготовленные участки с развитой транспортной инфраструктурой, но и предлагать дополнительный комплекс мер, минимизирующий риски и затраты инвесторов при вхождении в него», — рассуждает эксперт.

В качестве примера государственных промышленных парков можно привести особые экономические зоны — «Нойдорф» «Ново-Орловскую». Однако попасть туда могут только компании инновационного профиля, напоминает госпожа Лаухина. Участки земли предоставляются в долгосрочную аренду с правом выкупа. В «Нойдорфе» выкупная стоимость земельного участка — 15% от кадастровой стоимости. Арендная ставка — 160 тыс. рублей в год до выкупа участка (16,5 рубля за квадратный метр в год). После выкупа участка предоставляются налоговые каникулы по земельному налогу — 850 тыс. рублей. «Безусловно, это выгодно предприятию. Но не все могут туда попасть. Коммерческие промышленные парки таких льгот предоставить не могут, зато они рады резидентам, и не нужно иметь ценз по профилю производства для входа в проект. Они гибче, предлагают реализацию проектов по схеме built-to-suit», — говорит эксперт.

В Ленобласти администрация уже развивает промплощадку — это промзона «Кирпичный завод», расположенная под Всеволожском. Здесь размещаются предприятия «Форд Мотор Компани», «Русский дизель», «Мерлони Термосанитари Русь», «Нокиан Тайерс», «Гестамп Северсталь» и другие. Общая площадь промзоны составляет 628,6 га, из них свободны 373,7 га. Площадка удобно расположена в 5 км до Всеволожска и 29 км от станции метро «Ладжская», имеет подъездные автомобильные и железнодорожные пути, а также свободные мощности котельной и трансформаторной подстанции. К минусам можно отнести затраты по строительству инженерной инфраструктуры, которые ложатся на плечи инвестора.

НА ЧАСТНЫЕ ДЕНЬГИ На частные инвестиции наиболее активно сегодня развиваются проекты промышленных парков на территориях, прилегающих к Петербургу. Среди крупнейших — «Марьино» («ВТБ-Девелопмент»), «Яровит Моторс», «Техноэкспим», промышленный парк «Тосно» (Trigon Capital), промышленный парк «Федоровское» (121 га) в Тосненском районе. «Дони-Верево» (УК «Старт Девелопмент») — промышленный парк площадью 183 га на границе Петербурга и Гатчинского района Ленобласти. Greenstate (ЗАО «ЮИТ Лентек») — промышленный парк в Горелово, в Ломоносовском районе. Общая площадь промышленного парка составляет 112,4 га, из которых порядка 50 га пока свободны. «Мариенбург» — промышленный парк рядом с Гатчиной площадью 35 га. Компания «Олимп 2000» намерена ввести площадку в эксплуатацию в 2013 году. «Кола» (Tellus Group) — промышленная территория площадью 124 га для размещения логистических комплексов, складов, производственных поме-



ПОКА В ЛЕНОБЛАСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ ПРЕВЫШАЕТ СПРОС

щений, зданий комбинированного назначения, офисных и общественно-деловых комплексов. Проект будет запущен в этом году. ООО «Агротрейд» (входит в ГК «Балтстрой») планирует к 2015 году построить во Всеволожске промышленный парк «Ладога» площадью 30 тыс. кв. м. В основном эти промышленные парки представляют собой земельные участки под продажу, причем количество инженерно подготовленных участков из общего количества промышленных земельных участков — не более 20%.

ОРИЕНТИР НА АВТОПРОМ В основном инвесторы, анонсирующие новые промплощадки, ориентированы на производителей автокомпонентов. Например, производители автокомпонентов получают приоритет в размещении в новом региональном промышленном парке в Тосненском районе. На сегодня заинтересованность в размещении в региональном промышленном парке выразил холдинг Grupo Antolin, который намерен построить свой второй завод по производству автокомпонентов.

Николай Романченко, генеральный директор регионального филиала компании Теппес, считает, что многие производители автокомпонентов захотят стать резидентами промышленного парка, развиваемого областью. По его словам, неоспоримым достоинством проекта является возможность арендовать готовые производственные корпуса. «Производители комплектующих, как правило, не могут рассчитывать на контракты со всеми представленными в регионе автозаводами. Инвестировать в строительство производственных мощностей под небольшой

объем производства невыгодно, так как потом эти деньги сложно вернуть», — говорит господин Романченко.

Власти Ленобласти надеются, что региональный проект будет крайне востребован, учитывая, что у большинства частных промышленных площадок не решены вопросы с готовностью инженерной инфраструктуры, в некоторых случаях участки не переведены в категорию промышленных земель. Николай Романченко отмечает, что при выборе участка для размещения автомобильного предприятия инвесторам в первую очередь важно наличие дорог, общественного транспорта, а также инженерной инфраструктуры.

Генеральный директор предприятия «Гестамп Северсталь Всеволожск» Владимир Березанский отмечает, что при выборе региона для строительства завода наиболее важную для инвестора роль играют близость территории к заказчику и наличие инфраструктуры, в том числе инженерной.

СВОБОДНАЯ НИША Несмотря на внушительное число действующих и заявленных проектов, участники рынка и эксперты констатируют, что рынок не насыщен качественными предложениями.

Директор департамента консалтинга и оценки NAI Besar в Петербурге Альбина Ямалетдинова отмечает, что сегмент промышленных парков в городе и Ленобласти является одной из незанятых ниш в сегменте коммерческой недвижимости.

«Фактически на дату „через полгода“ выбор невелик, а если учесть, что для поставщиков автопрома бывает важно находиться в непосредственной близости от заказчиков (15–20 минут транспортировка

грузовиком), то выбора практически нет. Выбор места для промышленных парков должен соотноситься с расположением заводов автопроизводителей», — отмечает господин Романченко. Он также отмечает, что некоторым производителям нужны большие площади (более 7 тыс. кв. м), некоторым — гораздо меньше. Предлагаются же, по его словам, «кусочки» одного размера, например 5 тыс. кв. м. «Эта гибкость должна закладываться при строительстве», — говорит Николай Романченко.

Сергей Васильев, заместитель гендиректора Tellus Group, отмечает, что сегодня рынок испытывает дефицит готовых, инженерно подготовленных производственных помещений площадью 200–300 кв. м для малого и среднего бизнеса. В связи с ростом спроса на такие проекты компания Tellus Group в конце прошлого года объявила о развитии нового промышленного парка площадью 13,6 га в районе поселка Янино Всеволожского района. Концепция территории рассчитана на малые и средние предприятия, которые займут участки от 0,5 до 1,5 га. Помимо этого проекта компания развивает еще несколько проектов во Всеволожском и Кировском районах. «Рынок тяготеет к Петербургу как к основному рынку сбыта продукции. В городе развивать промышленные площадки сложно, в том числе из-за логистических проблем. Например, не везде разрешен проезд грузового транспорта. Инвесторы реализуют такие проекты в основном в ближайших пригородах. Наиболее привлекательными районами можно назвать Всеволожский, Ломоносовский, Тосненский, Гатчинский и Кировский», — говорит господин Васильев. ■