

складской комплекс класса А площадью 6,8 тыс. кв.м, собственником которого является компания «Пром-спецстрой». Это первый объект федеральной онлайн-сети в рамках региональной экспансии. Впрочем, на длительное хранение товаров данный объект не рассчитан. По словам руководителя корпоративной стратегии Ozon.ru Михаила Часовникова, компания планирует размещать на складе около 200 тыс. единиц самых популярных товаров, что позволит сократить сроки доставки с трех-пяти дней до одного.

СМЕЩЕНИЕ АКЦЕНТОВ Те ритейл-компаниями, которые еще не готовы строить площади на Урале, демонстрируют разноплановые предпочтения в вопросе аренды складов. С одной стороны, в Екатеринбурге спрос на складские помещения выше, чем в Московском регионе. Если в уральском мегаполисе доля вакантных площадей сейчас не превышает 3%, то на московском рынке этот показатель уже составил более 10%, подсчитали в консалтинговой компании JLL, Russia & CIS. Ситуация на уральском рынке для собственников качественных помещений куда благоприятнее, чем в других городах России, местный рынок не ощутил существенного удара из-за кризисных явлений. «Дефицит способствовал поддержанию ставок на уровне, сопоставимом с московским регионом, массового пересмотра коммерческих условий между собственниками помещений и арендаторами в регионе не наблюдалось», — пояснил Вячеслав Холопов из Knight Frank.

Однако некоторые торговые сети — например, ритейлеры обуви, бытовой техники и электроники — напротив стремятся уйти с екатеринбургского складского рынка на московский. Со стороны крупных сетей и небольших компаний возрос спрос на услуги логистических операторов и прослеживается тенденция вновь централизовать хранение в столице. «Ставки в Москве сравнимы с екатеринбургскими (350–420 рублей за кв.м. — **BG**), а зачастую даже ниже. Небольшие операторы отказываются от аренды собственных складов в регионах, перемещают основные товарные запасы на склады в Москве. Это формирует повышающийся спрос на услуги кросс-докинга (процесс приемки и отгрузки товаров без размещения в зоне долговременного хранения) в регионах», — рассказал директор уральского филиала компании «Логопарк.ру» Виталий Хиль.



КРУПНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ СТРЕМЯТСЯ КОНТРОЛИРОВАТЬ ПРОЦЕСС ДОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ

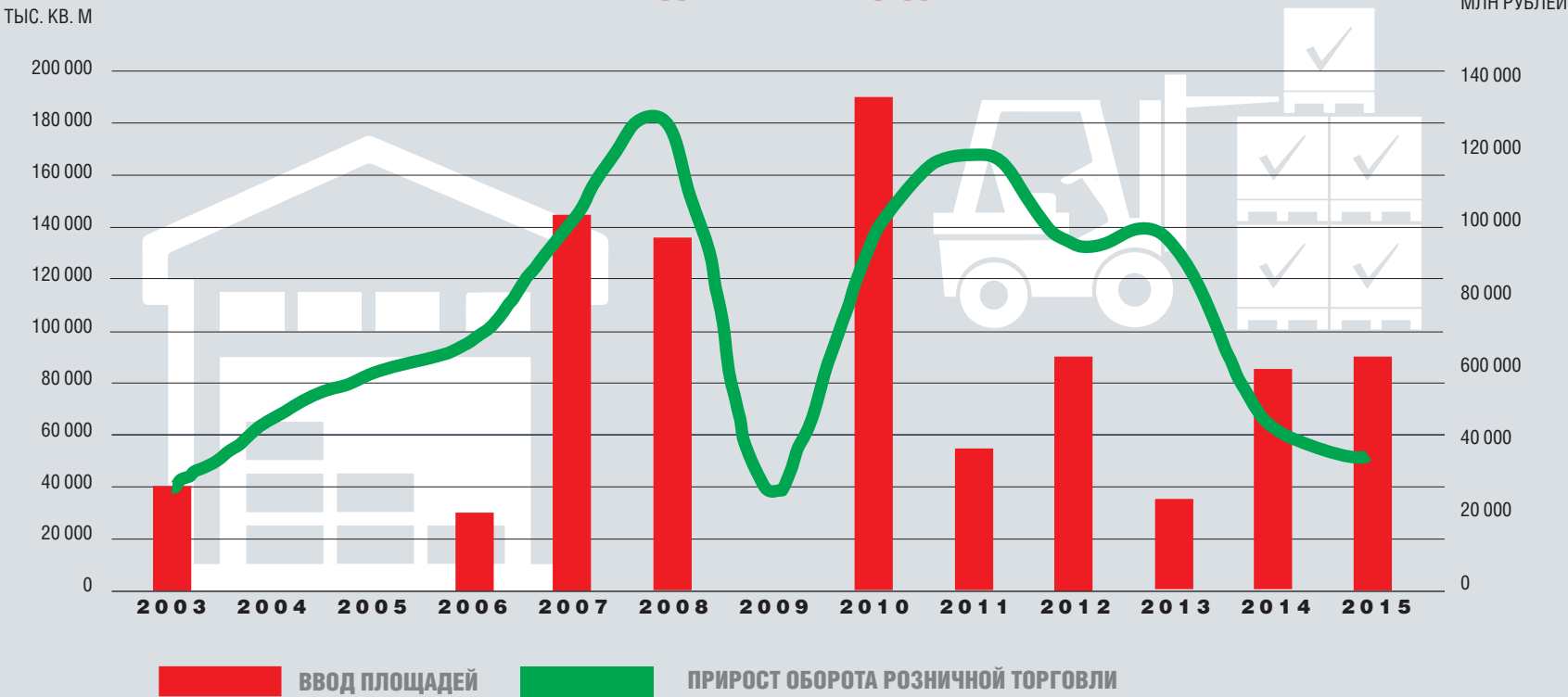
Также, отмечают логисты, продолжает расти спрос на логистические услуги со стороны ритейлеров, не имеющих собственных площадок в регионе. Услуги логистического оператора интересны в случае, если у компании объем поставок небольшой — меньше 2-3 тыс. паллетомест (единица объема хранения товара). «Такое предложение также интересно, если компания не может просчитать объемы поставок на ближайшие годы или требуется технологичная обработка товара при небольшом объеме. Операционные расходы на свой склад в таком случае будут больше, в то время как логистический оператор берет на себя риск простоя площадей», — убежден господин Хиль. Компании, которым технологичное оборудование и обученный персонал не требуются, ограничиваются арендой складов класса

«С» и тем самым экономят. Кроме того, на екатеринбургском рынке прослеживается тенденция к сокращению арендных площадей небольшими дистрибьюторами и оптовыми поставщиками. По словам экспертов, торговые сети в целях экономии начинают выстраивать логистику так, чтобы получать поставки напрямую от производителя. Более того, они сами становятся оптовыми поставщиками для небольших местных ритейлеров.

СТАВКА НА ПОНИЖЕНИЕ Новые рыночные проекты в качественном сегменте не анонсируются, потому что строить их в текущих условиях не только невыгодно, но и рискованно, уверены в «Логопарк.ру». «Если в течение трех-четырех лет арендные ставки расти не будут, для складского рынка это будет

плачевно. С учетом возросшей стоимости строительства и заемных средств окупаемость таких проектов будет доходить до 10–12 лет (ранее — 7-8 лет. — **BG**)», — поясняет Виталий Хиль. Себестоимость возведения здания склада за 2015 год выросла процентов на 20–25% — до 35 тыс. рублей за кв.м. Поэтому, убежден эксперт, если спекулятивные проекты и появятся, то будут небольшими, низкокачественными и построенными на собственные средства. «Если потребление будет сокращаться и товарный запас уменьшится на 20–30%, то еще года два новые площади вообще не будут нужны екатеринбургскому рынку. Если к концу года мы увидим резкий рост вакантных площадей, может стать, ставка 350 рублей за кв.м будет считаться хорошей», — заключает господин Хиль. ■

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ



ИСТОЧНИК: РОССТАТ, KNIGHT FRANK RESEARCH, 2016