

18 → Андрей Кугий, управляющий партнер компании «M2Market», не смог припомнить, чтобы в последние три года кто-то из крупных игроков вышел в новые регионы. «Но планы такие у компаний есть. Реализовывать свои проекты в Москве, именно в пределах МКАД, планирует Glorax Development, также компания Setl планирует выйти на рынок столицы. Вместе с тем есть и обратная тенденция: ГК «Пионер» по-

кидает рынок Петербурга», — перечисляет он.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», отмечает, что выход на «чужой» рынок зависит от многих факторов: нужно обладать неким ресурсом, который поможет правильно оценить возможности при покупке земельного участка. «Кстати, сейчас уже есть и IT-инструментарий, позволяющий эту аналитическую рабо-

ту проводить даже на расстоянии, — это аналитическая платформа bnMAP.pro. Благодаря этой системе аналитик петербургской компании может, не выходя из офиса, сделать экспресс-отчет по конкретному московскому району или даже по отдельно взятым новостройкам. При этом можно увидеть не только актуальное состояние рынка (предложение, цены, сделки), но и ретроспективу. Это в разы сокращает и временные, и финансовые

затраты при поиске и анализе новых площадок под строительство. Но пока такие инновации доступны далеко не по всем регионам, а помимо этого, важную роль играет наличие платежеспособного спроса и «расклад сил» среди локальных застройщиков. Нередко покупатель чаще доверяет местному девелоперу, а новичку нужно еще заслужить доверие и заработать авторитет в регионе», — сказала эксперт. ■

СКЛАДЫ НЕ УСПЕВАЮТ ЗА ДЕФИЦИТОМ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2019 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДЕВЯТЬ ОБЪЕКТОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 98 ТЫС. КВ. М, ЧТО ПРЕВЫШАЕТ РЕЗУЛЬТАТ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2018 ГОДА ПОЧТИ В ЧЕТЫРЕ РАЗА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРОДОЛЖАЕТ УМЕНЬШАТЬСЯ, В РЕЗУЛЬТАТЕ ЧЕГО УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2019 ГОДА СОСТАВИЛ 3%. ДЕНИС КОЖИН

Вследствие сокращения предложения положительная динамика ставок аренды была характерна для всех классов складской недвижимости.

По данным компании Knight Frank, показатель суммарного объема сделок аренды и продажи качественной складской недвижимости в Петербурге и Ленобласти составил более 160 тыс. кв. м.

В первом полугодии 2019 года было заявлено о строительстве сразу нескольких крупных складских комплексов: мультитемпературного распределительного центра для сети гипермаркетов «Лента» площадью около 70 тыс. кв. м, производственно-складского комплекса для компании Maersk площадью 23,7 тыс. кв. м, мультиформатного комплекса площадью 38 тыс. кв. м для федерального поставщика промпродукции и подарков «Проект 111», мультитемпературного объекта ГК «РАУМ» общей площадью 15 тыс. кв. м. Все заявленные объекты — высокотехнологичные комплексы класса А, которые планируются к вводу в эксплуатацию не позднее 2021 года.

На территории индустриального парка «Орион» состоялась открытие завода финской компании Vilakone Oyj по производству коммунальной техники марки Wille.

По итогам первого полугодия 2019 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области было введено в эксплуатацию 98 тыс. кв. м качественной складской недвижимости, что в 3,9 раза больше, чем за аналогичный период 2018 года. При этом 71% введенных площадей приходится на два объекта: новый корпус в составе комплекса «Осиновая роща» и складской комплекс «Логопарк М10».

Общий объем рынка качественных складских объектов Санкт-Петербурга по итогам полугодия превысил 3,4 млн кв. м, что на 3% больше, чем по итогам 2018 года, и на 6% превышает показатели первого полугодия 2018 года. Доля объектов, предназначенных для аренды, составила 55%.

Высокий уровень спроса и незначительное пополнение рынка новыми спекулятивными площадями привели к снижению уровня вакантного предложения. Суммарная площадь вакантного предложения составила 104 тыс. кв. м складских площадей, что на 25% меньше, чем в конце 2018 года.



СПЕЦИАЛИСТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО К КОНЦУ 2019 ГОДА ОБЪЕМ ВВОДА КАЧЕСТВЕННОЙ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ СОСТАВИТ ОКОЛО 130 ТЫС. КВ. М

Доля вакантных площадей в классе А снизилась на 0,1 п. п. в сравнении с итоговым показателем 2018 года и составила 2,9%. В классе В отмечено более значительное снижение показателя — на 2,9 п. п., в результате чего доля вакантного предложения составила 3,4%. К концу полугодия возможности для аренды помещений значительной площади остались в ограниченном количестве в связи с практически полным вымыванием с рынка значительного объема свободных помещений большой площади (от 10 тыс. кв. м и выше), расположенных в одном складском комплексе.

В течение первого полугодия 2019 года на рынке прослеживалась тенденция высокого спроса на качественные складские площади. В результате полугодие чистое поглощение спекулятивных складских площадей составило 132 тыс. кв. м.

«Всего за первое полугодие 2019 года на рынке было заключено 23 сделки арен-

ды и продажи складских и производственных помещений общей площадью 164 тыс. кв. м, что на 5% меньше, чем годом ранее. При этом средний размер арендованного помещения составил 4,4 тыс. кв. м, что на 26% превышает показатель прошлого года», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. — Еще одним индикатором высокого уровня спроса стало заключение в первом полугодии 2019 года значительного количества крупных сделок (площадью свыше 10 тыс. кв. м). Были заключены две крупные сделки формата BTS компаниями «Лента» и Maersk, а также сделка по аренде компанией IVC Group».

Что касается отраслевой структуры спроса, то на рынке продолжается тенденция, наметившаяся в прошлом году, — сегмент торговли превалирует в объеме реализованных площадей (60% по итогам первого полугодия 2019 года). Суммарно

ритейлерами было занято/куплено около 98 тыс. кв. м, что на 20% превышает показатели всего 2018 года.

Показатель средневзвешенной запрашиваемой арендной ставки по итогам первого полугодия 2019 года в классе А составил 556 рублей за кв. м в месяц, включая НДС и операционные расходы, что на 9% больше, чем в конце 2018 года. Снижение уровня вакансии привело к расширению границ диапазона заявленных ставок в классе А до уровня 500–650 рублей за кв. м в месяц, включая НДС и операционные расходы.

Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка в складах класса В также продемонстрировала тренд на повышение — в среднем на 6% по сравнению с итогами 2018 года (476 рублей за кв. м в месяц, включая НДС и операционные расходы). Повышению среднего показателя способствовало увеличение верхней границы диапазона заявленных ставок до 550 рублей за кв. м в месяц, включая НДС и операционные расходы.

По прогнозам Knight Frank, к концу 2019 года объем ввода качественной складской недвижимости в Петербурге и Ленобласти составит около 130 тыс. кв. м. Учитывая тот факт, что в первом полугодии 2019 года уже сдано более 70% запланированных к вводу площадей, доля вакантных лотов продолжит снижение и к концу 2019 года может закрепиться на уровне менее 3%.

Илья Князев, заместитель руководителя отдела индустриальной, складской недвижимости, земли Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Мы наблюдаем большой дефицит свободных площадей как в классе А, так и в классе В. И такая ситуация положительно сказывается на развитии рынка. Приятно видеть, что девелоперы вновь заняли активную позицию и уже с интересом смотрят в сторону нового строительства. Можно точно сказать, что сейчас сложилось максимально подходящее время для реализации спекулятивных проектов. Спрос на built-to-suit также стабильно высок, и ключевые сделки в первом полугодии общей площадью почти 100 тыс. кв. м — тому доказательство. Мы всегда готовы предложить нашим клиентам наиболее широкий спектр опций в виде первоклассных локаций и надежных строителей, наработанный за долгие годы». ■