



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

«НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ВРЯД ЛИ БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ»

О СОХРАНЕНИИ ИНТЕРЕСА К ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ (ИП), НЕСМОТЯ НА СЛОЖИВШУЮСЯ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ, ПЛАНАХ ИНВЕСТИТОРОВ РАЗВИВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ИХ ТЕРРИТОРИИ, ГОТОВНОСТИ СОБСТВЕННИКОВ ИДТИ НАВСТРЕЧУ РЕЗИДЕНТАМ, А ТАКЖЕ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ В ИП GREENSTATE РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ДИРЕКТОР ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» МАКСИМ СОБОЛЕВ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке промышленных парков в стране? Каковы особенности петербургской агломерации?

МАКСИМ СОБОЛЕВ: В России насчитывается несколько сотен промышленных парков, поскольку данный сегмент активно развивался на протяжении последних пяти-семи лет. Этим обусловлено и большее количество вакантных площадей по сравнению с соседними странами, где роста рынка ИП в последние годы не наблюдалось. Большинство ИП в России относится к государственному, в то время как в Петербурге и Ленобласти ситуация противоположная: из тридцати ИП около двадцати — частные. Спрос на них формируется в основном за счет логистических предприятий, а также компаний, занятых в сегменте электронной коммерции, которым важна близость к Санкт-Петербургу и основным магистралям. При этом Москва и Московская область зачастую перетягивают на себя потенциальных резидентов, так как Петербург, ввиду его близости к столице, не всегда интересен для создания крупных распределительных центров. Некоторые ИП в отдаленных частях Ленобласти обладают уникальными особенностями, одной из которых является возможность размещения предприятий II класса опасности с санитарной защитной зоной 500 м и более. Такие ИП востребованы, но многих потенциальных резидентов останавливает удаленность от Петербурга.

BG: Какова доля вакантных площадей в промышленных парках нашего региона?

М. С.: Если говорить в среднем по сегменту, то доля вакантных площадей составляет около 50%: где-то больше, где-то меньше. Промышленный парк Greenstate, например, заполнен на 70%. Полагаю, что пять лет — это тот период, за который ситуация с заполняемостью улучшится, так как новые ИП в ближайшее время вряд ли будут появляться.

BG: За счет чего ИП могут конкурировать, помимо локации?

М. С.: Специализация и привлекательность промышленного парка формируются на основе базовых условий: наличия готовых мощностей и градостроительной документации. Помимо локации есть и «мягкие» факторы: количество размещенных в ИП предприятий, состояние территории, а также индивидуальные особенности каждого ИП, которые позволяют сделать выбор в его пользу. Если говорить об ИП Greenstate, то, помимо удобного расположения в 1,5 км от

КАД, среди других наших конкурентных преимуществ возможность размещения предприятий III класса опасности, для которых необходима санитарно-защитная зона до 300 м. Вблизи Петербурга зачастую промышленные парки могут размещать предприятия IV–V классов опасности с санитарно-защитной зоной до 100 м. Кроме того, некоторые промышленные парки имеют свою отраслевую специфику: например, при размещении на территории ИП предприятий пищевой промышленности важную роль играет объем водоснабжения и водоотведения, а также вопросы, связанные с санитарно-защитными зонами пищевых предприятий. В ИП Greenstate мы предлагаем резидентам до 3000 куб. м воды в сутки — это довольно большой объем. Также в Greenstate есть доступ к железной дороге, и такая особенность очень нехарактерна для территорий вблизи КАД. При этом только 5% обращений потенциальных клиентов связаны именно с наличием железной дороги, но для них это является обязательным требованием.

BG: Что может способствовать развитию рынка ИП?

М. С.: Все, что могло поспособствовать его развитию, уже произошло. В Петербурге и Ленобласти промышленных парков хватает, и определенный запас на рынке есть. Резидентам предлагаются инженерно и градостроительно подготовленные территории, то есть земельные участки, предназначенные для строительства заводов и складов. Срок реализации строительного проекта в промышленном парке — примерно полтора года. Спрос на такой продукт сейчас сохраняется, но он не очень высок. Гораздо больший интерес вызывают готовые помещения в ИП, в особенности предназначенные для сдачи в аренду. И поскольку за последние три года спекулятивных инвестиций в производственную недвижимость практически не было, такие помещения найти очень сложно. Я считаю, что в будущем более успешной моделью промышленного парка станет та, где резидентам будут предлагаться в аренду готовые помещения.

BG: Оказала ли пандемия влияние на сегмент?

М. С.: Поскольку основной спрос на ИП формируют малые и средние предприятия, которые за последние полгода практически заморозили свою деятельность, интереса с их стороны не наблюдалось. В мае рынок оживился, но я думаю, что в состоянии

стресса он будет находиться до конца осени. Выправиться ситуация должна к весне следующего года. Тем не менее отмечу, что те компании, которые планировали развивать новые производства, сейчас возобновляют деятельность. Этому способствуют созданные благоприятные условия с точки зрения капитальных вложений: так дешево деньги в России еще никогда не стоили. Если в ближайшие полгода мы снова увидим снижение ставки ЦБ, то инвестиционная активность со стороны резидентов, несомненно, улучшится.

BG: Готовы ли собственники ИП снижать цены?

М. С.: Нет, не готовы. С учетом того, что спрос не очень активен, цена и так уже максимально низкая. Другое дело, что собственники могут разными способами предлагать тот же продукт в привлекательной упаковке, например, снижать стоимость земли, но при этом не включать в нее подключение к сетям.

BG: Стал ли подход к клиентам промышленных парков более гибким?

М. С.: Если говорить об ИП Greenstate, то со стороны наших клиентов мы видим обращения, связанные с отсрочкой или уменьшением текущих операционных платежей. С каждым инвестором мы разбираемся индивидуально: с кем-то соглашаемся, с кем-то нет, но стараемся проявлять понимание.

BG: А от чего зависит решение?

М. С.: В основном от объема занимаемых площадей.

BG: Кто ваши основные резиденты?

М. С.: В первую очередь это машиностроительный сектор. Полагаю, что это связано с особенностью региона. Например, наш флагман — ООО «Сименс Технологии газовых турбин» (СТГТ), открывшее в 2015 году свое предприятие на территории нашего ИП. Среди других резидентов — финская компания Ponsse, которая поставляет на российский рынок лесозаготовительную технику, есть производители насосного оборудования, пищевые предприятия, склады различных компаний.

BG: Встречаются ли у резидентов необычные пожелания?

М. С.: Иногда резиденты интересуются, можно ли назвать улицу, которая проходит рядом с их будущим предприятием, специфическим именем. Например, в парке Greenstate уже есть улицы Siemens и Ponsse. Это, конечно, не всегда возможно, но обычно мы идем навстречу. Представители одной из японских компаний — ли-

дера в своем сегменте, завершающей в данный момент строительство своего предприятия, выбирая участок, исходили из совершенно иных критериев, нежели, на пример, российские резиденты. Базовые требования были соблюдены, но было и то, что я отношу к национальной специфике.

BG: Какой динамики развития ИП Greenstate вы ожидаете?

М. С.: С января нами уже было заключено три контракта, один из которых мы подписали 30 марта — в самый разгар пандемии. Я думаю, что до конца года нашими резидентами станут еще три или четыре предприятия. То есть интерес сохраняется. Если говорить о перспективах, то они в первую очередь связаны с развитием экономики. Предположу, что до конца года нас еще будет трясти, а в следующем году мы увидим рост, связанный с возобновлением планов по развитию, а также с отложенным спросом, который уже себя проявляет.

BG: Как вы оцениваете текущие результаты?

М. С.: Положительно. В лучшие времена мы заключали до восьми контрактов в год. Сейчас вряд ли удастся добиться подобного результата, но предпосылок, что 2020 год для нас закончится негативно, нет. Одна из причин, повторяюсь, — дешевые деньги.

BG: Каковы ближайшие планы компании по развитию ИП Greenstate?

М. С.: В данный момент мы работаем над проектом, который в последние несколько лет активно обсуждался. Это так называемый light industrial, сегмент готовых складских и производственных помещений площадью до 300 кв. м для малого бизнеса, который сейчас арендует устаревшие площади на территории бывших заводов. Мы видим в этом потенциал. Согласно нашим расчетам, реализация подобного проекта может приносить инвесторам до 15% доходности в год.

BG: Какую долю территории ИП эти помещения будут занимать?

М. С.: Предполагается, что под данный проект будет выделено до 3% от 100 га территории первой очереди ИП. На ней можно возвести до 10 тыс. кв. м полезных площадей. Если мы увидим хороший спрос и получим адекватный опыт реализации этого проекта, то мы его масштабируем.

BG: В Санкт-Петербурге подобные проекты уже представлены? ■

М. С.: Пока что нет. Есть небольшие готовые помещения по 500–1000 кв. м, в то время как совсем маленьких помещений я не встречал. ■