

23 → «При этом на более насыщенных и высококонкурентных зарубежных рынках (особенно в части качества продукта) инвестиции не только в сами проекты, но и в создание офиса, с набором дорогостоящих локальных профессионалов в команду, выглядит для многих как неоправданный и рискованный шаг», — поясняет господин Косарев.

Также курсовая разница на сегодняшний день весьма высока. А вывоз капитала из России для приумножения в другом регионе, по словам экспертов, — это достаточно дорогая игрушка. Еще одна важная причина неактивной экспансии — сложность привлечения банковского финансирования за рубежом. «Зарубежные банки не знают российский бизнес и не доверяют ему. При этом российские банковские структуры тоже неохотно идут на рассмотрение зарубежных проектов, опять же в силу отсутствия должной экспертизы в этом вопросе», — заключает господин Плиев.

Эксперты обращают внимание еще на один фактор, препятствующий выходу российских компаний на зарубежные рынки: это совершенно иная культура и иной формат управления инвестиционно-строительными проектами, причем

практически на всех стадиях жизненного цикла — начиная от сбора исходных данных, разработки проектной документации с учетом местного законодательства, прохождения экспертизы, обеспечения строительного производства и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию.

По словам Игоря Креза, директора девелоперской компании Villegium, российский девелопер, начинающий развитие бизнеса за рубежом, обычно сталкивается с двумя сюрпризами. Первый — скорее приятный. Можно серьезно «обнулиться»: российское реноме брендов для иностранных субподрядчиков обычно мало что значит, компанию оценивают здесь и сейчас. Даже для клиентов-соотечественников российский бэкграунд неочевидно предостанавливает его отношение к компании. Второй сюрприз — посложнее. Зайдя на чужую территорию, российский девелопер сталкивается со всем спектром стереотипов о своей стране. В этом смысле помогает, если регион давно работает с российским конечным потребителем (туристом, покупателем жилья) и успел оценить потенциал и специфику сегмента.

«Факт остается фактом: не имея супернадежных партнеров из числа местных

строительных компаний, инженеров, застройщиков, ландшафтных дизайнеров, рассчитывать на быстрое принятие и интеграцию в среду ЛПР сложно. Да не введет никого в заблуждение внешняя открытость. Массу нюансов регионального законодательства надо знать досконально, вырасти с ними как специалист, иметь „насмотренность“ и держать в голове похожие прецеденты девелоперских практик в регионе. На Сардинии, например, иностранный девелопер может получить разрешение на строительство; все сложности начинаются на завершающей стадии строительства. Новейшая история знает примеры сноса объектов, на которые застройщик пригласил комиссию для подписания акта о вводе в эксплуатацию», — заключает господин Крез.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ** Все же определенное количество девелоперов продолжает выходить на зарубежные рынки. В данном случае, по мнению господина Кокорева, каждый застройщик руководствуется своими целями: кому-то интересно попробовать новый рынок, кто-то считает целесообразным диверсифицировать бизнес, возможно, кто-то стре-

мится получить вид на жительство через инвестиции.

Господин Косарев соглашается, что диверсификация бизнеса является одной из главных причин подобных шагов. «В России по-прежнему актуальны геополитические и девальвационные риски. Наличие у компании проектов с прибылью в долларах, евро или фунтах и без высоких страновых рисков добавит бизнесу стабильности в случае потрясений», — поясняет он.

Причем, по мнению Антона Ромашова, руководителя строительной компании «АРКО», резидента делового клуба «Эталон», стабильность и прогнозируемость в данном случае порой становятся важнее, чем значительно более низкая доходность проекта.

В целом же сегодня инвестиционная привлекательность зарубежных девелоперских проектов неочевидна, и перспективы выхода российских застройщиков на зарубежный рынок зависят от развития отечественного рынка недвижимости. Эксперты уверены, что до тех пор пока его емкость и маржинальность проектов в России находятся на высоких уровнях, такие инициативы будут оставаться точечными. ■

## СКЛАДЫ ОЖИВЛЯЮТСЯ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 54,1 ТЫС. КВ. М КАЧЕСТВЕННОЙ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО В 4,5 РАЗА ПРЕВЫШАЕТ ОБЪЕМ ВВОДА ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СВЯЗАНО С ЭФФЕКТОМ НИЗКОЙ БАЗЫ (МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА). РОМАН ПУСАКОВ

Такие данные содержатся в исследовании компании Knight Frank. Доля объектов, построенных для собственных нужд компаний, составила 95% от общего объема ввода. Крупнейшим стал складской комплекс Fix Price, построенный на территории «PNK Парк Шушары-3», общей площадью 35,6 тыс. кв. м. К крупным объектам, введенным в первом квартале, специалисты компании Colliers также относят производственно-складской комплекс российского производителя ежедневников и деловой галантереи «Адьютант» (7,5 тыс. кв. м) на территории производственной зоны «Горелово».

На начало апреля 2021 года общее предложение качественной складской недвижимости составляет 3,5 млн кв. м. Текущая стабильно высокая востребованность в складских площадях, а также темпы строительства (с учетом переноса ввода объектов с 2020 года) дают основание полагать, что годовые объемы ввода будут на уровне итогов 2020-го (около 300 тыс. кв. м).

В Knight Frank отмечают постепенное, но стабильное развитие качественных производственных комплексов, как небольших по площади (3–5 тыс. кв. м), так и крупных промышленных площадок. Илья Князев, руководитель отдела промышленной, складской недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Текущая ситуация на рынке, когда вакансия падает ниже 2%, а спрос остается стабильно высоким, открывает перспективы для нового девелопмента. Единственным стоп-фактором является растущая стоимость

строительства. В очередной раз можно отметить, что отсутствие складских блоков более 10 тыс. кв. м подталкивает арендаторов рассматривать формат built-to-suit».

За первые три месяца 2021 года было введено около 26,2 тыс. кв. м производственной недвижимости. Крупнейшим стал завод по производству безалкогольных напитков «Восход» (15 тыс. кв. м), расположенный в Гатчинском районе области. Объем сделок аренды со складами классов А и В по итогам первого квартала 2021 года составил около 75 тыс. кв. м, это на 26% ниже аналогичного показателя за 2020 год, однако стоит отметить, что более половины заключенных тогда сделок пришлось на формат built-to-suit. Наиболее активными арендаторами складов в первом квартале 2021 года стали логистические и дистрибуторские компании — 27 и 25% соответственно.

По данным Colliers, крупнейшей сделкой в складском сегменте с начала 2021 года стала сделка аренды федеральной розничной сетью магазинов «Галамарт» площадей в новой очереди СК «Октавиан» (15,8 тыс. кв. м), которая находится в стадии строительства.

По итогам марта 2021 года суммарная площадь свободных помещений снизилась более чем в два раза в сравнении с декабрем 2020 года и достигла 65,1 тыс. кв. м (класс А — 36,1 тыс. кв. м, класс В — 29 тыс. кв. м). Таким образом, доля вакантных площадей по итогам марта 2021 года составила в классе А — 1,3%, в классе В — 2,1%, снизившись за январь — март

2021 года на 2,2 и 0,8 п. п. соответственно, сообщают в Knight Frank.

Аналогичные данные дает компания Colliers: в первом квартале 2021 года уровень вакантности на складском рынке Петербурга достиг 1,7% — это минимальное значение с 2013 года, когда уровень вакантности составлял 1,8%. Наибольший дефицит предложения наблюдается в южном направлении, где доля свободных площадей составляет 1,4% от общего объема предложения в локации (2,1 млн кв. м). В северном направлении вакантно 2,9% площадей от общего объема предложения в локации (858 тыс. кв. м).

«Основной объем предложения складских площадей (60%) сегодня сконцентрирован в южной части города. Близость к Московскому шоссе и трассе М11, которые обеспечивают интенсивный грузопоток в столицу, центральные и южные регионы России, делает эту зону одной из наиболее привлекательных для арендаторов. Объекты, расположенные на севере, также востребованы, однако большая часть спроса исторически сосредоточена на юге», — рассказали в Colliers.

По итогам марта 2021 года средняя запрашиваемая ставка аренды на сухой склад класса А, по данным Knight Frank, увеличилась на 2%, достигнув 576 рублей за квадратный метр в месяц, в классе В она составила 439 рублей, уменьшившись на 5% в сравнении с итогами 2020 года.

До конца 2021 года девелоперами запланировано к вводу около 220 тыс. кв. м качественных складских площадей, из которых

63% — спекулятивные объекты. Ключевые спекулятивные проекты, заявленные к вводу, — СК «Русич Шушары» (50 тыс. кв. м) и СК «Адамант Парголово» (45 тыс. кв. м).

«По нашей оценке, прогнозируемый объем ввода не окажет значительного влияния на уровень вакантности. Ряд проектов уже заключили предварительные договоры с якорными арендаторами, и к моменту ввода в эксплуатацию более 50% площадей будет заполнено. К тому же строительство некоторых спекулятивных объектов еще не начато — девелоперы стремятся заключить pre-let-контракт с якорным арендатором до начала работ, что теоретически может сдвинуть сроки сдачи части объектов на 2022 год», — отмечает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге.

По прогнозам Knight Frank, в течение 2021 года будут наблюдаться разнонаправленные тенденции по изменению доли вакантных площадей в диапазоне 0,5–1 п. п. в зависимости от появления на рынке предложения и его последующего поглощения. Данная динамика окажет влияние на запрашиваемые арендные ставки на качественные складские помещения.

«В связи с высоким интересом арендаторов и девелоперов на складском рынке итоговые показатели спроса в 2021 году сохранятся на стабильно высоком уровне, однако могут оказаться ниже показателя 2020 года примерно на 20–25% (300–340 тыс. кв. м) в связи с ограниченным предложением свободных площадей», — заключают в Knight Frank. ■