

КВАРТАЛ СКЛАДСКИХ РЕКОРДОВ

РОСТ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДЕФИЦИТ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРИВЕЛИ К СРЕДИТЕЛЬНОМУ УВЕЛИЧЕНИЮ АРЕНДНЫХ СТАВОК. МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРИРОСТ БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА.

МАКСИМ КАВЕРИН

Такие данные приводит консалтинговая компания Colliers International. За календарный год (с сентября 2020 года по сентябрь 2021 года) средний показатель запрашиваемых ставок аренды в качественных складах Северной столицы увеличился на 20% и достиг 4920 рублей/кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС). Максимальный прирост был зафиксирован в третьем квартале 2021 года, когда средние запрашиваемые ставки в классе А выросли на 17% (до 5400 рублей/кв. м/год), в классе В — на 18% (до 4500 рублей/кв. м/год).

«При этом в строящихся проектах арендные ставки в среднем выше на 10%, чем в действующих. Таким образом, девелоперы закладывают в ставки риски дальнейшего увеличения цен на строительные материалы», — поясняет Наталия Кирева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

«Рост себестоимости строительства и острый дефицит вакантных площадей привели к стремительному повышению запрашиваемых арендных ставок. Новые спекулятивные объекты, а также запланированные к вводу до конца года проекты заполнены более чем на 50%. По состоянию на конец сентября уровень вакантности составляет 0,7% от общего объема складского рынка Санкт-Петербурга. В условиях фактического отсутствия доступных площадей многие собственники не торопятся озвучивать запрашиваемую ставку, собирая сперва предложения потенциальных арендаторов», — комментирует Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. На данный момент запрашиваемая ставка в классе А может варьироваться на уровне от 4560 до 6240 рублей/кв. м/год, в классе В — от 3780 рублей/кв. м/год до 5280 рублей/кв. м/год.

ДЛЯ СЕБЯ И ДЛЯ ДРУГИХ Всего за девять месяцев 2021 года объем предложения пополнился 138 тыс. кв. м качественных складских площадей, что на 29% превышает показатель за аналогичный период 2020 года. При этом на новое спекулятивное предложение пришлось 45% от объема введенных площадей (62 тыс. кв. м). Ключевым новым спекулятивным объектом стал СК «Адамант Парголово» (50 тыс. кв. м), который был введен в эксплуатацию в конце сентября.

Более 43% от общего объема ввода сформировали объекты, реализованные для собственных нужд компаний по схе-

ме built-to-suit: это новые склады компании FIT-Instrument (6,9 тыс. кв. м) и СДЭК (17,4 тыс. кв. м) на территории «PNK Парк Софийская КАД», а также склад FixPrice (35,6 тыс. кв. м) на территории «PNK Парк Шушары-3».

Еще два объекта были построены компаниями для собственных нужд на территории производственной зоны «Горелово»: это складской комплекс российского поставщика сырья для пищевой промышленности «Агроимпэк» (7,6 тыс. кв. м) и производственно-складской комплекс российского производителя ежедневников и деловой галантереи «Адыютант» (7,5 тыс. кв. м).

В условиях дефицита готового предложения на рынке растет спрос на площадки для девелопмента в составе ключевых промышленных парков Санкт-Петербурга. С начала 2021 года было продано более 50 га, на которых планируется строительство промышленных и складских объектов, что в 10 раз больше результатов всего 2020 года, когда было продано 5 га. Преимущественно спрос на такие площадки формируют маркетплейсы и розничные сети, которые нуждаются в больших объемах складских мощностей на фоне развития онлайн-торговли. Так, один из крупнейших федеральных дистрибуторов специализированных товаров приобрел земельный участок площадью 12 га в промышленном парке «М10» для строительства производственно-складской базы. Ранее стало известно, что компания Wildberries приобрела 17 га в Шушарах рядом со складским комплексом Nordway.

ДЕСЯТИЛЕТНИЙ ПИК В 2021 году объем сделок на складском рынке Петербурга стал рекордным за 10 лет. Несмотря на дефицит свободного предложения, в 2021 году совокупный объем сделок на складском рынке Санкт-Петербурга составил 500 тыс. кв. м — это максимальное значение за последние 10 лет. Активный интерес арендаторов к складским комплексам стимулировал ротацию и оптимизацию занимаемых площадей. Всего по итогам трех кварталов 2021 года совокупный объем сделок достиг 500 тыс. кв. м — рекордное значение с 2011 года. Лидерами в структуре спроса остаются торговые и дистрибуционные компании — на них пришлось более 84% от общего объема сделок. Примечательно, что более половины (56%) от объема заключенных сделок сформировал сегмент e-commerce («Яндекс.Маркет», Ozon, Wildberries и другие) — впервые этот сегмент вышел в лидеры в структуре спроса.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ВСЕГО ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СКЛАДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОПОЛНИЛСЯ 138 ТЫС. КВ. М КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ, ЧТО НА 29% ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2020 ГОДА

В то же время снижается объем сделок с участием логистических компаний — за первые девять месяцев 2021 года арендаторы этого профиля сформировали всего 5% от общего объема сделок (или 26 тыс. кв. м), тогда как в 2019–2020 годах показатель был на уровне 27–31% (80–90 тыс. кв. м). Интерес небольших ритейлеров активно смещается в сторону маркетплейсов, которые берут на себя все этапы обработки и доставки товара до конечного потребителя. В результате мы наблюдаем усиление крупных фулфилмент-операторов, работающих с маркетплейсами, — с одной стороны и сокращение числа малых логистических компаний из-за повышения транспортных издержек — с другой.

«Дефицит свободного предложения не стал ограничивающим фактором для заключения сделок. Динамичное увеличение запрашиваемых ставок привело к активной ротации на рынке, а также оптимизации занимаемых площадей для дальнейшей сдачи свободных блоков в субаренду. По состоянию на конец сентября уровень вакантности на складском рынке Петербурга составляет всего 0,7% от общего объема предложения. В условиях нехватки готового предложения на рынке растет спрос на площадки для девелопмента в составе ключевых промышленных парков, а также для собственного строительства», — комментирует Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге.

«Объем предложения не успевает за резко увеличившимся спросом. По итогам 2021 года суммарный объем нового предложения составит около 200 тыс. кв. м, что в 2,5 раза меньше уровня спроса 2021 года. Поскольку в ближайшие годы рынок пополнился более 300 тыс. кв. м проектов, реализованных девелоперами по схеме built-to-suit или компаниями для собственных нужд, в перспективе мы увидим еще большее сокращение доли нового спекулятивного строительства», — отмечает Андрей Косарев.

При этом, как отмечают специалисты JLL, в Санкт-Петербурге наблюдается тренд увеличения времени строительства складских объектов и перенос сроков их ввода в эксплуатацию. По данным JLL, уже около 50 тыс. кв. м складов, анонсированных ранее к вводу в 2021 году, перенесены на будущий год. Основные причины, сдерживающие развитие рынка складской недвижимости, — это непредсказуемый дальнейший рост себестоимости строительства и нехватка трудовых ресурсов.

За первые девять месяцев этого года на складском рынке Санкт-Петербурга введены в эксплуатацию семь новых объектов площадью 128 тыс. кв. м, из них вакантными остаются лишь 5 тыс. кв. м в одном здании.

Растущий спрос благодаря развитию онлайн-торговли и конкуренции маркетплейсов, а также нехватка новых площадей приводят к тотальному вымыванию с рынка ликвидного предложения. По итогам третьего квартала 2021 года вакантными остаются 1,2% площадей, или 41 тыс. кв. м в абсолютном выражении. На данный момент какие-либо свободные площади есть лишь в восьми объектах, подсчитали в JLL.

«Срок экспозиции для освобождающихся блоков сократился до нескольких недель, но большинство из них даже не выходит на открытый рынок. В такой ситуации сформировался жесткий рынок арендодателя. Собственники объектов имеют возможность выбирать из нескольких потенциальных арендаторов тех, кто согласится на более высокую ставку и длинный неразрывный договор аренды», — комментирует Андрей Амосов, руководитель офиса компании JLL в Санкт-Петербурге. — 2021 год может стать рекордным по объему сделок в складском сегменте, рекорду могут помешать только два фактора: готовые склады заканчиваются, а built-to-suit проекты существенно подорожали». ■