

# АНТИСПЕКУЛЯНТЫ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОД-ПОЛТОРА ОСНОВНЫМ ТРЕНДОМ ДЕВЕЛОПМЕНТА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СТАНЕТ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ ПОД ЗАКАЗ (BUILD-TO-SUIT). МАЛО НАЙДЕТСЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ, КОТОРЫЕ В НЫНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НАЧНУТ СТРОИТЕЛЬСТВО С ПРИЦЕЛОМ НА СВОБОДНЫЙ РЫНОК.

НАТАЛЬЯ ПШЕНИЧНАЯ

**ТОЛЬКО BUILD-TO-SUIT** Parkridge Holdings начала вести переговоры с потенциальными арендаторами своего дистрибуционного центра «Parkridge Шереметьево» (общая площадь по проекту — 175 тыс. кв. м) еще весной прошлого года, когда проект находился в стадии подготовки разрешительной документации. Тогда гендиректор российского представительства Parkridge Holdings Алексей Новиков отмечал, что логокомплексом в Шереметьево заинтересовалось более 30 компаний. Сейчас, спустя десять месяцев, переговоры продолжают, а желающих стало значительно меньше. Алексей Новиков объяснил ситуацию тем, что большинство потенциальных клиентов заняло выжидательную позицию. Ждать с новым строительством приходится и девелоперам. Как отметил господин Новиков, при настолько низком спросе на рынке нет никакого смысла выходить на площадку без определенного пула арендаторов.

Впрочем, Parkridge удалось найти нескольких клиентов на часть первой фазы проекта — около 40 тыс. кв. м (общая площадь первой фазы — 70 тыс. кв. м). Причем для одного из них Parkridge готов построить помещение с учетом специфики хранения продукции арендатора. Хотя в докризисные времена девелопер едва бы согласился на такие условия. «В отношении данного клиента мы не идем на build-to-suit в полном смысле этого понятия, но рассматриваем частичное изменение нашего проекта в соответствии со специальными условиями хранения, требуемыми заказчиком», — подчеркнул Алексей Новиков. Конечно, любые изменения в проекте приводят к дополнительным расходам и повышению себестоимости строительства, но в нынешней ситуации гораздо важнее получить гарантированный спрос.

«Едва ли кто-то рискнет сейчас реализовывать спекулятивные проекты крупных масштабов. Большинство участников рынка будет либо ждать возвращения активности арендаторов, либо строить при наличии конкретного пула арендаторов», — отметил господин Новиков. Тем не менее в прошлом году о полном отказе от спекулятивного девелопмента говорили немногие. Сама доля build-to-suit в общем объеме строительства складов в России не доходила и до 50%, отметили в Colliers International. Конечно, сам формат является более трудоемким, чем спекулятивные проекты. Строительство под заказ требует дополнительных согласований с заказчиком, кроме того, в случае чего более специфический объект сложнее продать на вторичном рынке.

Но в 2008 году от спекулятивного девелопмента складов отказались в Hermitage Construction & Management Group (НСМГ) и «Имморосиндастри». Гендиректор НСМГ Виталий Ткаченко отмечал, что сооружение объектов (Нижегород, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Новосибирск) начнется только после того, как компания наберет арендаторов на 70% площадей.

СП «Имморосиндастри» с момента выхода на рынок (в 2007 году совместное предприятие учредили холдинг «Ростик групп» и бельгийский девелопер индустриальной недвижимости Immo Industry Group) позиционировало себя только в формате build-to-suit. В феврале 2009 года бельгийский партнер заявил о своем банкротстве, но представители СП уверяют, что на планах компании это никак не отразится. Управляющий партнер «Корпстейт» (входит в «Ростик групп») Владимир Мехришвили рассказал, что компания продолжает работать: «Из-за кризиса строитель-

**НИША СКЛАДОВ BUILD-TO-SUIT ЗАПОЛНЕНА В РОССИИ МЕНЬШЕ ЧЕМ НА 50%, НЕСМОТЯ НА ВЫСОКИЕ РИСКИ СПЕКУЛЯТИВНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА: ВСЕГДА ЕСТЬ ОПАСНОСТЬ ПОСТРОИТЬ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПЛОЩАДЕЙ, А ПОТОМ НЕ СДАТЬ ИХ В АРЕНДУ**



## СДАЕТСЯ В АРЕНДУ

Для того чтобы сохранить арендаторов, логистические операторы еще осенью начали предоставлять скидки по транспортировке грузов, а также уменьшили объем депозита за аренду помещений в складских комплексах: ранее он составлял три-шесть месяцев, а теперь всего месяц.

Одновременно они стали предоставлять скидки на офисные площади в составе складских комплексов. Наиболее востребованы стали складские площади размером 1,5–2 тыс. кв. м. До кризиса средний блок в классе А составлял 10–12 тыс. кв. м, а теперь только 8 тыс. кв. м. Тем не менее некоторые компании планируют сокращать расходы на логистику и переезжать в складские площади класса С и D.

И в регионах многим девелоперам удалось разработать технологию, которая позволяет разделить склад класса А на блоки 1–1,5 тыс. кв. м без серьезных потерь функциональности всего объекта. Распространенной стала ситуация, когда арендатор отказывается от части занимаемых площадей, а арендодатель предлагает ему самостоятельно сдавать эти площади в субаренду. В Москве пока такая схема «взаимозачетов» гораздо более популярна, чем в северной столице. В Петербурге арендаторы просто отказываются от площадей, которые им не нужны, хотя свои помещения в субаренду сдает компания Siemens.

В Москве ставка субаренды, как правило, либо выше ставки аренды, либо чуть приближается к ней. Таким образом, для малого и среднего бизнеса качественные склады действительно станут доступнее, так как ранее им невозможно было снять площади менее 3–5 тыс. кв. м, а крупные площади малому бизнесу не нужны.

Девелоперы также вынуждены идти навстречу арендаторам. «В некоторых случаях, когда технической это возможно, мы готовы уменьшать минимальные арендуемые площади, в других — корректируем арендные ставки, уменьшаем или расширяем пакет предоставляемых услуг, что тоже влияет на стоимость», — говорит генеральный директор «Эспро Девелопмент» Виталий Антонов. По его словам, эти шаги индивидуальны для каждой компании. «Судить о том, насколько они эффективны, пока рано. Но надеемся, что принимаемые нами меры смогут привлечь арендаторов», — добавляет он.

В целом же эти вынужденные меры дают результаты, хотя далеко не такие, которые радовали бы арендодателей. До тех пор пока экономическая ситуация в целом хотя бы не стабилизируется, многие объекты будут продолжать бросаться в глаза зияющими пустотами и вывесками «сдается в аренду».

ство ни одного из объектов сети пока не начато, но мы уже приобрели участок площадью 39 га в Санкт-Петербурге». В прошлом году господин Мехришвили отмечал, что ниша build-to-suit еще мало заполнена в России, несмотря на высокие риски спекулятивного девелопмента: «Всегда есть опасность построить огромное количество площадей, а потом не сдать их в аренду».

Даже вполне благополучная Raven Russia, реализующая совместно с логистической компанией ГК «Авалон» сетевой проект Megalogix (к настоящему времени сдали первые очереди логокомплексов в Новосибирске и Ростове-на-Дону), собирается в дальнейшем развивать сеть только при наличии заказчика. «У нас достаточно собственных средств на девелопмент складов в России, но сейчас мы полностью отходим от спекулятивных проектов. Мы не начинаем строительство до тех пор, пока не будет набран пул арендаторов на основную часть объекта. Наиболее перспективным мы считаем формат build-to-suit», — рассказал Эдриан Бейкер, управляющий директор Raven Russia.

Как пояснили в ГК «Эспро», новые проекты компания намерена продвигать также в формате build-to-suit. На уже начатых проектах — в Саратове, Новосибирске и Минеральных Водах — ведутся работы по проектированию и привлечению кредитов. А офисно-складской комплекс «Кулон-Пулково» в Санкт-Петербурге планируется ввести в апреле.

**СКЛАДСКОЙ РАЗРЫВ** Впрочем, в ситуации, когда спрос заморожен, большого числа новых проектов build-to-suit также ждать не стоит. Исполнительный директор PNCgroup Олег Мамаев и гендиректор «Росевродевелопмента» Иван Ситников в один голос заявляют, что в ближайшие полтора-два года новых предложений на рынке складской недвижимости не предвидится. По мнению

Ивана Ситникова, через три года рынок столкнется с жесточайшим дефицитом складской недвижимости.

Руслан Суворов, директор по развитию бизнеса Praedium, согласен с игроками. «Текущее состояние рынка складской недвижимости, где практически невозможно привлечение финансирования для строительства, где ставки аренды опускаются зачастую ниже уровня инвестиционной себестоимости, малопривлекательно для инвестирования. Поэтому новых проектов в ближайшее время на рынке не будет. Соответственно, выход новых площадей к концу 2009 года в основном завершится. При этом надо помнить, что по обеспеченности качественными складскими площадями мы все еще на порядок отстаем от развитых стран. Поэтому образовавшийся сейчас избыток площадей будет востребован, возможно, быстрее, чем кажется сейчас, в момент, когда участники рынка наиболее подвержены паническим настроениям», — пояснил он. Впрочем, Михаил Уринсон, управляющий директор ИДК АЛУР, предпочитает не делать обобщений. «Рассматривая этот вопрос, необходимо принимать во внимание специфику региона. В Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, например, уже построено большое количество складов, значительное число проектов находится в процессе строительства — мы не ожидаем там дефицита складской недвижимости в среднесрочной перспективе. Но существует ряд регионов, где качественные склады отсутствуют и дефицит ощущается уже сейчас, например в Перми, Челябинске и Тюмени», — уточняет он.

**В ПОЛНОЙ ГОТОВНОСТИ** Единственным позитивным последствием кризисного периода можно было бы считать снижение стоимости подрядных работ и строительных материалов (в прошлом году девелоперы прогнозировали на 2009 год их дальнейший рост на 15–20%), а также падение цен на земельные участки. Однако это не привело к снижению себестоимости строительства в целом. По словам Алексея Новикова, удешевление стройки — примерно на 20% — с лихвой компенсирует резкий рост стоимости финансирования. По словам управляющего директора фонда Da Vinci Capital Евгения Фетисова, у проверенной и зарекомендовавшей себя на рынке компании и сейчас есть возможность получить кредит под 15–18% годовых. «Компании, не известной на рынке или непрозрачной, банки не дадут кредит и под 30%, прекрасно понимая, что риск дефолта по такому кредиту крайне высок», — объясняет Евгений Фетисов. Впрочем, аналитик Банка Москвы Леонид Игнатев полагает, что сегодня реальная рыночная ставка составляет 20–25% годовых. Для сравнения: минувшим летом банки выдавали девелоперам кредиты под 13–16%.

Если строить сейчас совсем не выгодно, то покупать — самое время. Впрочем, о крупных сделках на складском рынке пока слышно не было. Но это, скорее всего, вопрос времени. По разным оценкам, земельные участки в регионах России подешевели в два-пять раз. В ИК «Финам» отмечают, что цены на землю в Подмоскovie снизились в среднем в два раза, а, к примеру, на юге России — и вовсе в три-пять раз по сравнению с летом 2008 года. Эдриан Бейкер из Raven Russia (британский инвестфонд помимо девелопмента занимается лэндбэнкингом и приобретением складской недвижимости) рассказал, что в последние шесть-девять месяцев наблюдается снижение цен на земельные участки, а также на складские объекты разной степени готовности. Впрочем, по словам Эдриана Бейкера, наиболее предпочтительными для поглощения были бы действующие качественные активы с долгосрочными договорами аренды.

Михаил Уринсон из ИДК АЛУР также считает, что сейчас земельные участки практически никого из инвесторов не интересуют. «В первую очередь востребованы готовые склады или объекты в высокой стадии строительной готовности», — пояснил он, добавив, что средняя стадия строительной готовности, согласованная исходно-разрешительная документация также может найти спрос. «В сложившейся ситуации, — продолжает господин Уринсон, — предпочтение отдается проектам смешанной застройки промышленной и складской недвижимости. Но сегодня большинство проектов не соответствует ожиданиям инвесторов прежде всего с точки зрения цены и условий сделки». Руслан Суворов считает, что подход инвесторов, у которых есть деньги, сейчас будет простым: покупка стрессовых активов задешево. «Вполне прагматично: не нужно связываться с девелопментом, вместо этого вы управляете своим инвестиционным портфелем и получаете результаты быстрее и с меньшей головной болью», — резюмирует он. ■

Реклама

ПОКАЗ УСПЕШНОГО ТРАНСПОРТНОГО БИЗНЕСА  
СМОТРИТЕ НА ВСЕХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ СТРАНЫ  
www.transgarant.com

