

ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА В РОССИИ БУДЕТ АРЕНДОВАНО И КУПЛЕНО 1,6–1,7 МЛН М² СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

Двадцать третьего ноября в отеле Four Seasons в Москве международная консалтинговая компания Colliers International совместно с ИД «Коммерсант» провели V юбилейный круглый стол по складской недвижимости Hard Industrial, на котором подвели предварительные итоги и обозначили перспективы складского рынка России в 2018 г.



Генеральным партнером мероприятия в этом году выступила компания PNK Group, ведущий девелопер индустриальной недвижимости класса А в России. Партнерами мероприятия также стали компании Coalco, Comitas, StellaStroy, PromStahl, YIT, «Холмогоры».

Открывая мероприятие, Николай Казанский, управляющий партнер Colliers International в России и президент ГУД, отметил, что ежегодный круглый стол Colliers стал не только традиционной российской конференцией, но и одной из крупнейших профильных конференций в мире по складской недвижимости. По его словам, с 2013 г. объем рынка высококлассных складов в России вырос на 35% – с 17 до 23 млн м², а Московский регион достиг объема 13 млн м². Сегодня обеспеченность складскими площадями соответствует 0,8–0,85 м² на одного жителя. Если ориентироваться на международный опыт, то в Париже этот показатель составляет 1,6 м² на человека, в Лондоне – 1,8 м², в Нью-Йорке – более 3 м². Сейчас наблюдаются позитивные тренды в экономике, и это дает основания для благоприятного прогноза, потому

что уже не первый год основным драйвером спроса на складские помещения выступают ритейлеры.

Сегмент складской недвижимости в 2017 г. характеризовался стабильностью. По данным Colliers International, по итогам года общий объем купленных и арендованных складов в России составит 1,6–1,7 млн м², что сопоставимо с уровнем 2016 г. По итогам трех кварталов 2017 г. в Московском регионе было арендовано и куплено около 840 000 м² складских площадей, что на 38% превышает аналогичный показатель 2016 г. На III квартал 2017 г. пришлось 348 000 м², при этом существенный объем спроса сформирован несколькими крупными сделками: покупкой складского комплекса площадью 69 000 м² компанией «Утконос», а также сделкой по приобретению будущего склада площадью 146 000 м² компанией Wildberries. Оба комплекса будут реализованы по схеме built-to-suit. В результате закрытия данных сделок на покупку по итогам трех кварталов пришлось 34% от общего объема сделок, хотя еще кварталом ранее эта пропорция составляла 15% к 85% аренды.

Ставки аренды складов в Московском регионе остаются стабильными: в настоящий момент средняя стоимость аренды склада составляет 3 800 руб./м²/год. Вакантность снижается, до конца 2017 г. этот показатель может составить 7,5%.

В рамках первой сессии, модераторами которой выступили Элеонора Богданова, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International, и Андрей Воскресенский, главный редактор «Ъ-Дом», приглашенные эксперты обсудили, вернется ли эра спекулятивных складов на фоне снижающейся вакансии, где искать крупные складские блоки от 30 тыс. м², как изменились качество и технологии строительства объектов за 10 лет, насколько сейчас склады привлекательны для инвестиций, почему девелоперы не идут в регионы строить спекулятивно и другие актуальные вопросы.

По мнению Калина Антона, директора департамента промышленной недвижимости PNK Group, в строительстве промышленных объектов за последние 10 лет произошел технологический рывок, который позволяет предложить по рыночной цене здания высочайшего качества. Все больше зданий строится по схеме built-to-suit, о чем 10 лет назад не было и речи. Клиент готов заказать и получить здание, построенное за несколько месяцев в течение одного строительного сезона, но не готов ждать дольше.

Петр Гавырин, генеральный директор A Plus Development, отметил что в регионах спрос на складские помещения ниже, чем в Москве и области. Вместе с тем, по его мнению, объем спроса не может являться барьером для реализации проектов в регионах, здесь важнее обращать внимание не на географию проекта, а на его экономику – соотношение ставок аренды или покупки и стоимости строительства.

		Конференция ИД Коммерсантъ				16+	
<h1>Транспорт и логистика</h1>							
08 февраля 2018						2.0	
В ПРОГРАММЕ:							
<ul style="list-style-type: none"> ■ Перспективы российского логистического рынка: итоги и прогнозы развития ■ Тренды на рынке транспортно-логистических услуг. От простого к сложному, как меняются цепочки поставок ■ Развитие транспортной инфраструктуры регионов. Планы на будущее ■ Тарифная политика. Влияние индексации тарифов на грузоперевозки ■ Экологические технологии в логистике. Евро-4, концепция экономического отношения к энергопотреблению Ecolution ■ Развитие рынка транспортно-логистических услуг в приграничных районах России ■ Цифровая трансформация. Как передовые технологии облегчают жизнь бизнесу 				<ul style="list-style-type: none"> ■ Новые компетенции и сервисы операторов и перевозчиков. Как изменятся сервисы доставки благодаря технологиям ■ Уберизация российского рынка перевозок ■ IT-решения для эффективного управления цепями поставок ■ Интернет-торговля. Решения и сервисы для оптимизации доставки товаров конечному потребителю ■ Дроны, роботы и дирижабли: как будет выглядеть логистика будущего 			
				ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ: ЕКАТЕРИНА АБРАМОВА, E.ABRAMOVA@KOMMERSANT.RU +7(926)109-88-22 ПОДРОБНОСТИ: HTTPS://WWW.KOMMERSANT.RU/LOGISTICS_2018			

Яна Кузина, вице-президент Freight Village RU, в своем выступлении отметила, что на помещения небольшой площади наблюдается высокий спрос, особенно со стороны резидентов промышленных парков. Например, в Ворсино около 80% планирующих строительство промышленных предприятий одновременно запрашивают от 1000 до 3000 м² в аренду для начала производственной деятельности или складских нужд на этапе строительства.

Говоря об увеличении интереса к крупным складским блокам, Элеонора Богданова отметила, что на протяжении всего 2017 г. наблюдалась высокая активность как арендаторов, так и покупателей складских комплексов. Сохранился интерес к большим площадям. Существенный объем готовых складских площадей, большая доля реализованных проектов по схеме built-to-suit позволили сдерживать рост ставок и дали компаниям возможность заключить договоры на выгодных условиях.

В рамках второй сессии модераторы и приглашенные эксперты обсудили, каким критериям должны соответствовать склады для e-commerce.

Алексей Богданов, директор по цепям поставок в Восточной Европе Samprai Rus, рассказал о проблемах, возникающих у компаний в процессе лицензирования: «Если компания имеет только один действующий склад, то при лицензировании нового образуются большой временной интервал, в течение которого приходится платить за два склада одновременно». В этом случае, по мнению А. Богданова, выходом могут стать арендные каникулы, которые позволяют не платить огромных ставок. При этом определенные сложности создает и специфика бизнеса, когда нельзя вместе хранить алкогольную и любую другую продукцию. «На мой взгляд, склад класса А проще и дешевле привести в соответствие с требованиями регулятора», – считает Богданов.

Николай Воинов, генеральный директор DPD Россия и SPSR Express, говоря о складской автоматизации, подчеркнул: «Роботизация обходится дорого, и для этого нужен соответствующий объем, которого пока просто нет. Кроме того, для компаний интернет-торговли не нужны высокие склады класса А в десятках ки-

лометров от Москвы и потребителя. Снимая современные склады класса А, они вынуждены переплачивать за большую часть объема. К сожалению, готовых решений для этого сегмента сейчас в Москве нет. Городу нужно задуматься над плановым развитием промышленных территорий в Москве, в том числе для удовлетворения потребностей этого растущего перспективного сегмента», – считает Н. Воинов.

Алексей Соколов, операционный директор по логистике «М. Видео Менеджмент», рассказал о главном преимуществе, которым должен обладать склад: «В нашем бизнесе праздники, например Новый год или 23 февраля, делают продажи на весь год, поэтому основным требованием нашей компании для склада является его вместимость. Складские мощности должны быть адаптированы под нужды нашего бизнеса, которые связаны с поддержанием продаж. Пока рынок e-commerce в России будет развиваться такими же темпами, как сейчас, говорить об автоматизации таких складов преждевременно».