

## В РОССИИ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ СЕГМЕНТ «LIGHT INDUSTRIAL»

Борьба за потребителя, являющаяся основным двигателем мировой экономики, достигла своего апогея в условиях сегодняшнего мирового кризиса. Тотальное перепроизводство традиционных товаров и услуг вкупе с отсутствием технологических прорывов в области создания новых потребительских ценностей привело к тому, что одним из основных глобальных трендов в последние годы стала кастомизация во всех сферах экономики. На практике это обычно приводит к уменьшению товарной партии или услуги: сокращению размеров разовой покупки, почтового отправления. В логистике это вызывает кардинальное изменение схем доставки, например у логистических компаний растет доля сборных грузов, малого коммерческого транспорта. Крупные логистические компании приходят в те области, которые ранее считали малорентабельными, начинают конкурировать за розничного потребителя. Но если изменения на рынке доставки находятся на виду, то изменения на складском рынке носят латентный характер. Об этом сегодня мы поговорим с генеральным директором компании Skladman USG Александром Хомичем.



Генеральный директор компании Skladman USG Александр Хомич

– Александр, расскажите, пожалуйста, о сегменте Light Industrial в складском секторе. Откуда взялся термин? Как пришла идея заняться этим сегментом?

– К формату Light Industrial относятся производственно-складские объекты, разделенные на отдельные блоки небольшого формата – от 200 до 2500 м<sup>2</sup>. В этом сегменте складской недвижимости мы работаем уже 6 лет. В момент основания компании мы поняли, что серьезной конкуренции у нас нет: крупные брокеры не работают со складами площадью менее 2000–2500 м<sup>2</sup> и этот сегмент обходят стороной, как, впрочем, и профессиональные девелоперы. Рынок только зарождался, все шло по пути наименьшего сопротивления – строили крупные объекты класса А по одному шаблону, тем более спрос бурно развивавшейся экономики этому способствовал. Уже тогда было очевидно, что качественных объектов в этом сегменте в России нет.

“ **Зачастую цена аренды 1 м<sup>2</sup> в небольшом складе советского периода постройки сопоставима с ценой аренды в новом складском комплексе класса А.**

Термин «Light Industrial» пришел в Россию из-за рубежа, поскольку данный сегмент давно развит и популярен в Западной Европе и США, где уже есть профильные девелоперы этого рынка, акции которых торгуются на мировых биржах.

Субрынок Light Industrial (LI) у нас сегодня активно формируется, этот формат в меньшей степени расчитан логистику и дистрибуцию, но больше приспособлен для производственно-сервисных задач. Объекты данного формата больше ориентированы на B2C-сервис, имеют меньшее воздействие на окружающую среду и более приспособлены для размещения около жилых зон. Рынок Multi-let Light Industrial – специфический сегмент рынка LI. Это комплексы формата LI с примыкающими индивидуальными блоками, в каждом из них есть отдельный вход и офисно-бытовые помещения. Часто эти помещения небольшого размера – 100–500 м<sup>2</sup> – оборудованы офисом площадью 50–100 м<sup>2</sup>. Блоки при необходимости можно объединять. Пользователями Multi-let чаще всего являются представители малого и среднего бизнеса – небольшие производственные, сервисные, торговые и дистрибуторские компании, интернет-магазины.

– **Насколько данный сегмент актуален у нас и за рубежом? Кто обеспечивает основной спрос на склады такого формата? Зависит ли он от развития малого и среднего бизнеса в стране? Оказывает ли он влияние на рынок складского строительства?**

**вает ли влияние на этот сегмент взрывной рост спроса на склады индивидуального хранения со стороны физических лиц (self storage)?**

– Актуальность небольших качественных складов в России высока, и с каждым годом она будет только увеличиваться. Мы выделили несколько факторов, которые серьезно влияют на спрос в сегменте LI. За 20 лет существования частного бизнеса был только один способ работать в небольшом, но качественном складе, – построить его самому. Понятно, что такая возможность была и есть далеко не у каждого предпринимателя. Таким образом, мы имеем существенный отложенный спрос. Вторым фактором, сильно влияющим на увеличение спроса в данном сегменте, – принятая правительством программа по поддержке малого и среднего бизнеса, цель которой – увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП страны с 20 до 40%. Light Industrial – это и есть инфраструктура для малого и среднего бизнеса. Третий и очень важный фактор увеличения спроса на небольшие склады – интернет-ритейл. Ведь для того чтобы доставить товар до покупателя в день заказа или на следующий день, нужны складские запасы в непосредственной близости от потребителя. В противном случае складывается транспортное плечо от крупного распределительного центра в город доставки, что для ритейлера дорого. Сегодня интернет-покупатель терпелив и готов подождать 3–4 дня. Но очень скоро мы все как клиенты интернет-магазинов будем воспринимать быструю доставку нашего заказа как должное. Скорость доставки заказа станет одним из основных критериев выбора интернет-магазина.

Склады индивидуального хранения мы тоже относим к сегменту LI, хотя на спрос здесь влияют иные факторы. Многие пока просто не знают о такой услуге. Первые склады индивидуального хранения появились всего 5–6 лет назад. Сегодня с ростом конкуренции склады становятся доступнее. Люди начинают понимать, что дешевле арендовать бокс площадью 2–3 м<sup>2</sup> и освободить жилое пространство, чем купить квартиру большего метража. Но и со стороны бизнеса на них наблюдается существенный спрос.



– **Какую долю, по вашей оценке, составляет LI от общего объема складских услуг по площадям и объемам выручки? Какова сегодня структура предлагаемых площадей в данном сегменте в России?**

– На рынке аренды склады площадью до 2500 м<sup>2</sup> занимают примерно 25% всего рынка. Фактически это большой объем: только в Московском регионе их более 4 млн м<sup>2</sup>. Но в странах с развитым рынком доля небольших складов составляет 60% и более всего объема. Следовательно, если мы развиваемся, то и доля таких складов будет увеличиваться.

По структуре выручки ситуация не сильно отличается от рынка крупных складских помещений. Зачастую цена аренды 1 м<sup>2</sup> в небольшом складе советского периода постройки сопоставима с ценой аренды в новом складском комплексе класса А.

“ **Сегодня ставка капитализации для арендных проектов в данном формате может доходить до 15–17% при грамотной реализации.**

Сегодня структура предложения в России следующая: 70% – переоборудованные производственные и складские помещения советского периода постройки; 15% предложения – склады класса В, 10% – редкий случай, когда можно выделить небольшой блок в крупном комплексе, и 5% предложения – это те, кто построил новый небольшой склад под себя и сдает излишки площади в аренду. Доля качественного профессионального девелопмента в этом сегменте стремится к нулю.

– **Каковы основные потребительские свойства данных помещений, позволяющие им удерживаться на рынке?**

первом месте, они готовы рассматривать качественные и более дорогие объекты для бизнеса.

С точки зрения инвестиционной привлекательности, думаю, это единственный интересный формат для спекулятивного девелопмента в сегменте индустриальной недвижимости. Работа складского девелопера теперь будет более тонкой, точечной. Теперь нельзя уже построить 500 тысяч квадратных метров однотипных складов в поле и сдать их в аренду в течение двух лет – рынок изменился.

– **Велика ли доля помещений, изначально построенных под этот формат? Идут ли процессы перепрофилирования больших комплексов под нужды небольших пользователей?**

– Новые профессиональные проекты общей площадью более 20 000 м<sup>2</sup>, рассчитанные на небольших пользователей в России, можно пересчитать по пальцам. Есть небольшие объекты непрофессиональных девелоперов. Чаще всего это весьма средний по качеству продукт.

Нет и масштабного перепрофилирования крупных объектов, хотя такие попытки девелоперами предпринимались. Здесь возникает ряд сложностей. Глубина здания складского комплекса класса А составляет около 100 м. Выделив в таком здании блок 1000 м<sup>2</sup> мы получим узкий коридор 100 м на 10 м. В таких проектах необходимо решить вопрос доступа арендатора в офисное помещение со склада, подведение коммуникаций в каждый блок и другие сопутствующие вопросы. Далеко не все крупные складские здания пригодны для удобного перепрофилирования.

– **Какие классификации складов LI существуют? Какие варианты вы считаете наиболее привлекательными для потенциальных инвесторов?**

– Мы выделили 4 подформата складов в сегменте LI. Они отличаются размерами блоков. Self Storage – формат с помещениями от 1 до 100 м<sup>2</sup>, mini – от 100 до 300 м<sup>2</sup>, midi – 300–1000 м<sup>2</sup> и maxi – 1000–5000 м<sup>2</sup>. Для каждого подформата

“ **Если в России через 14 лет будет 8 млн м<sup>2</sup> качественных складов Light Industrial, то в Германии их уже 220 млн м<sup>2</sup>. Нам есть к чему стремиться.**

цены на аренду и продажу небольших складских помещений. Часто они выше, чем на современные складские комплексы в пересчете на 1 м<sup>2</sup>.

– **Есть ли данные по рентабельности формата LI?**  
– На рентабельность каждого конкретного формата недвижимости больше всего влияет баланс спроса и предложения. Пока формат дефицитный, его рентабельность высока. Сегодня ставка капитализации для арендных проектов в данном формате может доходить до 15–17% при грамотной реализации. Если для крупных складов – это фантастика, то для LI – реальность.

– **Опишите типовых клиентов в данном сегменте? Есть ли у них какие-то особые требования к складам формата LI?**

– Основными клиентами в данном формате являются малые и средние предприниматели с устоявшимся бизнесом. Сферы бизнеса могут быть разнообразными – от инженерного центра или сборочного производства систем кондиционирования до интернет-магазина или курьерской службы.

Большим стимулом для развития формата LI является бурный рост интернет-торговли. Для успешной конкуренции крупные интернет-ритейлеры будут вынуждены держать складской запас в каждом более-менее крупном населенном пункте. Использовать такие склады можно как пункты выдачи заказа. Этот процесс набирает обороты во всем мире, и Россия – не исключение.



– Место расположения для небольшого склада гораздо важнее, чем для крупных объектов, поскольку Light Industrial – формат для города и ближайшего пригорода. Важным фактором является правильная концепция, организация транспортной схемы, расположение офисно-бытовых помещений.

**– Что будет с остатками советского фонда, зданиями бывших заводов и фабрик, используемых сегодня как склады и офисы? По вашей оценке, сможем ли мы избавиться от руин, оставшихся на месте промышленных гигантов?**

– Со временем многие промышленные объекты советского периода постройки сильно потеряют в своей рыночной стоимости. С ростом потребности в небольших качественных складских помещениях будет расти их цена. Соответственно, проекты редевелопмента старых промышленных территорий актуализируются. Сколько времени займет этот процесс, сказать невозможно, – это гадание на кофейной гуще. Но в Европе свободных площадей для строительства практически не осталось. Почти все новые проекты девелопмента в этом сегменте строятся на месте старых объектов.

**– За каким форматом внутри самого LI будущее?**

– Я абсолютно уверен, что будущее за качественными, удобными для ведения бизнеса, удобно расположенными объектами.

**– Как сегодня балансируют спрос и предложение в сегменте LI? Насколько он инвестиционно привлекателен?**

– Ежегодный объем спроса в России в сегменте LI составляет порядка 1 100 000 м<sup>2</sup>. Это достаточно большой рынок. Благодаря обилию старых переоборудованных под склады производственных помещений спрос полностью удовлетворяется. Проблемы у пользователей небольшими складами возникают в том случае, если нужен качественный, удобно расположенный объект. Примерно для 20–30% арендаторов фактор стоимости помещения не стоит на

характерны конструктивные особенности, такие как высота потолка, глубина помещения, количество и тип ворот и др.

Для инвестирования интересными могут быть все 4 подформата. Выбор формата для застройки зависит от конкретного земельного участка, его размера, окружения, доступных коммуникаций. Сегодня можно говорить о практически полном отсутствии качественного предложения, т.е. спросом пользуются все перечисленные подформаты.

**– Расскажите о порядке ценовых предложений и его соотношении с ценами на большие склады в тех же регионах? Вообще по ценовым параметрам формат LI более выгоден, чем большой склад?**

– Стоимость строительства 1 м<sup>2</sup> небольшого качественного склада сопоставима или чуть выше, чем для складского комплекса класса А, что обусловлено большим количеством перегородок, погрузочных доков, кроме того, необходимо завести коммуникации в каждый небольшой блок. Все это ведет к весоному удорожанию проекта. Так формируются

**– Как вы оцениваете потенциал спроса на формат LI в России? Какие проекты считаете наиболее адаптированными к российским условиям?**

– По нашей экспертной оценке, до 2030 г. потребуются порядка 8 млн м<sup>2</sup>. Это достаточно консервативная оценка. Если в России через 14 лет будет 8 млн м<sup>2</sup> качественных складов Light Industrial, то в Германии их уже 220 млн м<sup>2</sup>. Нам есть к чему стремиться.

Мы решили не изобретать велосипед и совместно с компанией Obegmeuer адаптировали ряд проверенных проектов, успешно реализованных в Германии, для российского рынка. Учитывая наш опыт как брокеров и строителей, а также компетенции одного из самых опытных проектных бюро в мире, мы получили достойный, востребованный рынок продукт. Понимая, что нужно нашим арендаторам и покупателям, мы ведем переговоры с рядом заинтересованных инвесторов, рассматриваем площадки для строительства вокруг Москвы и в регионах.

**– Спасибо за интересную беседу!**

