

СТАВКИ АРЕНДЫ НА СКЛАДЫ БУДУТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ В 2017 г.

24 ноября в отеле «Four Seasons» в Москве международная консалтинговая компания Colliers International совместно с ИД «Коммерсантъ» провели IV ежегодный круглый стол «Складской переворот. Кто у власти?», на котором подвели предварительные итоги и обозначили перспективы складского рынка России в 2017 г. Генеральным партнером мероприятия выступила компания PNK Group, ведущий девелопер индустриальной недвижимости класса А в России. Стратегический партнер – Coalco, партнер – Comitas, партнер зоны кофе-брейка – Freight Village Ru. Всего в круглом столе приняли участие более 350 гостей.

Открывая мероприятие, Николай Казанский, управляющий партнер Colliers International в России, отметил, что сейчас можно наблюдать плавное восстановление основных экономических показателей, что позволяет проявлять так называемый сдержанный оптимизм.

Подводя предварительные итоги года, Вероника Лежнева, директор департамента исследований по России Colliers International, подчеркнула, что более 55% спроса на складские объекты в течение 2016 г. в Москве и в регионах России формировали ритейлеры: операторы продуктовых сетей, представители сегмента электроники и техники. Многие ритейлеры арендовали складские помещения для развития формата электронной коммерции, который в последние годы становится все более популярным.

По итогам 2016 г. на рынок складской и индустриальной недвижимости России введено около 1 млн м² складских площадей: из них около 623 тыс. м² в Московском регионе. Доля вакантных площадей в Московском регионе к концу года закрепится на уровне 11%. На фоне снижения объемов спекулятивного строительства существующие вакантные площади продолжают постепенно сокращаться, что стимулирует небольшой рост арендных ставок в начале 2017 г.

Рыночная стоимость объектов снижалась на протяжении всего 2015 г., однако к концу года стоимость аренды площадей стабилизировалась. «По нашим прогнозам, к концу 2017 г. мы ожидаем плавного восстановления ставок аренды на склады», – отметила Вероника Лежнева.

В рамках первой сессии, модераторами которой выступили Андрей Воскресенский, главный редактор «Ъ-Дом», и Элеонора Богданова, директор по развитию бизнеса складского направления Colliers International, приглашенные эк-

сперты обсудили, можно ли назвать текущую вакансию в Московском регионе высокой, на каких условиях арендаторы готовы оформлять договоры, какие инструменты используют девелоперы для привлечения арендаторов в современных реалиях, а также почему сейчас склад становится выгодным объектом для инвестирования.

Алексей Соколов, операционный директор по логистике «М.Видео»: «При выборе складской площадки мы смотрим на ставку, OPEX и на такие



важные составляющие арендного договора, как длительность, возможность арендных каникул и готовность арендодателя идти на уступки, связанные с эксплуатацией. Мы сегодня видим, что арендодатель готов предлагать уникальную ставку аренды под конкретного клиента».

Олег Мамаев, исполнительный директор PNK Group, отвечая на вопрос, что лучше для клиента: BTS на своей земле или на земле девелопера, – подчеркнул: «Вариант строительства на своей земле предпочтителен в том случае, если у клиента уже есть земельный участок, который достался по привлекательной цене и обеспечен коммуникациями. В противном случае выгоднее будет BTS в индустриальном парке».

Анна Пандей, советник РФПИ, отметила, что сейчас привлекательность складов как объекта инвестиций воз-

растает: «Мы наблюдаем повышенный интерес к логистической недвижимости в России со стороны отечественных и международных инвесторов. Отчасти это связано с тем, что доходность в России выше, чем в других странах».

На второй сессии основными темами для обсуждения стали профили арендаторов, формирующих спрос, преимущества крупных логистических и небольших складских комплексов для арендаторов, новый подход к инфраструктурному девелопменту в рамках изменения условий внешней торговли и транспортной сети.

Яна Кузина, вице-президент по девелопменту Freight Village RU, обозначила, как сейчас девелоперы выстраивают отношения со своими клиентами: «Главная задача – это поиск компромисса, мы всегда стараемся учитывать все пожелания существующих и потенциальных клиентов, что помогает выстраивать долгосрочные взаимовыгодные отношения. Финансовая сторона

вопроса – это предоставление скидок взамен более длительных взаимоотношений».

По мнению **Николая Милькиса**, руководителя проекта «Центральный сухой порт», ГК COALCO, требования к логистическим процессам и самой логистике меняются: «Если ранее логистические компании основной упор делали на простую доставку уже готового (упакованного) товара на склад грузовладельца, теперь основными критериями при выборе площадок, обрабатываемых грузов, являются полный комплекс услуг по обработке и доставке груза, прозрачная тарифная политика, клиентоориентированность, предоставление информационных услуг по обработке груза. Кратко основные требования логистов можно обозначить формулой: порядок, сервис, открытость».