



# РЕГИОНАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА СКЛАДСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Статья подготовлена специалистами группы компаний Step by Step

*Капитальные вложения в складскую и промышленную недвижимость становятся более привлекательными для инвесторов. На протяжении последних 10 лет инвесторы предпочитали вкладывать средства в строительство офисной и жилой недвижимости. Сегодня же многие аналитики ожидают достижения пиковых показателей активности рынка офисной и жилой недвижимости, поэтому инвесторы в целях диверсификации портфелей рассматривают возможность инвестирования в сектор складской недвижимости.*

## СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В РЕГИОНАХ

Рынок складов в регионах начал развиваться. По данным Colliers International, в Санкт-Петербурге насчитывается только пять логистических комплексов, отвечающих международным стандартам. Их общая площадь составляет около 117 тыс. кв. м. Основная часть предложения складской недвижимости — объекты, находящиеся на территории бывших промышленных зон (там много устаревших некачественных площадей), тогда как наиболее острый дефицит наблюдается в сегменте высокого класса площадью от 3 тыс. кв. м.

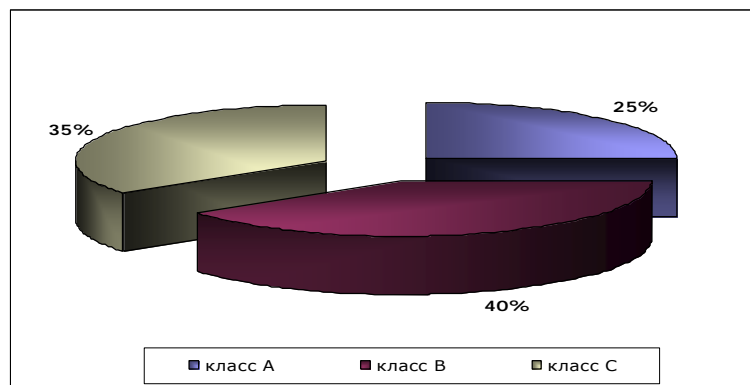
Общая площадь складских помещений классов А и В в Самаре, по данным «ИНДЭСТ-Development», превышает 200 тыс. кв. м. Крупнейшие терминалы принадлежат компаниям «Союз» (около 24 тыс. кв. м), Средневолжской логистической компании (около 24 тыс. кв. м в 30 км от Самары в г. Ки-нель),

«Волгатранстерминал» (10 тыс. кв. м). Общее мнение игроков самарского рынка коммерческой недвижимости — складов катастрофически не хватает.

По данным Нижегородского центра научной экспертизы, в Нижегородской области существует около 360 тыс. кв. м складских площадей, из них примерно 70 % находятся в областном центре. В самом городе 84 % складов и складских комплексов расположены в заречной части, где сосредоточено большинство промышленных предприятий, а 16 % — в нагорной, где находится административный центр. Но только 30 % всех складов отапливаются.

Существующий объем складских помещений Новосибирска — около 600-680 тыс. кв. м, подавляющую часть из них

**ДИАГРАММА 1. СТРУКТУРА РЫНКА СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ**



Источник: «М2 – Квадратный метр»

составляют капитальные складские комплексы постройки 1960-1980-х гг. Более 80 % общего объема приходится на помещения классов С и D, а доля складов класса А — всего около 5 %. Общая потребность в современных складских площадях составляет около 1,2 млн. кв. м. (Источник: консалтинговая компания «КИА-центр»). Однако, по мнению консалтинговой компании Knight Frank, в Новосибирске к классу А можно отнести не более 50 тыс. кв. м, тогда как потребность в складах самого высокого класса — около 250 тыс. кв. м.

Перемены на пермском рынке складских помещений произошли в 2005 г., когда в регионе появились узкоспециализированные логистические операторы и начали развиваться розничные торговые сети, приобретающие склады для дальнейшей реконструкции под свои нужды. Прирост суммарной площади складов, по данным Регионального центра независимой оценки (РЦНО), в 2005 г. составил почти 106 %. Объем складских запасов товаров оптовой торговли за этот период возрос лишь на 27-28 %, что демонстрирует опережающий рост предложения на рынке складов.

Площадь всех складских помещений в Ростове-на-Дону составляет около 80 тыс. кв. м. А суммарный спрос только на склады класса А, по оценкам участников рынка, вдвое больше предложения и составляет около 150 тыс. кв. м. Собственные комплексы в Ростове имеют компании «Донской табак», «Регата», «Балтика-Дон», «Ростсельмаш», «Эмпилс».

Таким образом, региональный рынок складских помещений так же, как и столичный, в настоящее время активно развивается. Соответственно, для него в перспективе потребуются складское оборудование.

Особые сложности с классификацией возникают из-за того, что разные компании неодинаково определяют признаки складов высших классов, причем каждая из компаний способна внятно и убедительно объяснить, почему они исходят из тех или иных характеристик.

Основу предложения на складском рынке Подмоскovie составляют объекты класса С и D. Как правило, это бывшие производственные помещения или ангары с высокими потолками и асфальтовым

или бетонным полом. Это довольно закрытый и хаотичный сегмент, помещения часто сдаются на основании личного знакомства арендатора с собственником и далеко не всегда попадают в базы данных риелторов.

Небольшие российские фирмы, как правило, не могут позволить себе арендовать помещения в крупных логистических комплексах класса А и тем более оплачивать услуги по ответственному хранению.

На склады международного стандарта также существует высокий и неудовлетворенный спрос. Этот сегмент российского рынка коммерческой недвижимости начал развиваться сравнительно недавно.

Бурное развитие розницы, трудности с подбором подходящих складов и высокие арендные ставки заставляют ритейлеров строить склады под себя. Временно свободные площади операторы с удовольствием сдают в аренду, получая, таким образом, дополнительный доход.

Данные характеристики рынка позволяют сделать вывод о том, что потребителями складского стеллажного оборудования являются не только логистические операторы, но и крупные гипермаркеты.

## **ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ**

В последнее время на рынке складской недвижимости проявилось несколько заметных тенденций.

В связи с повышением интереса крупных инвесторов к рынку индустриальной и складской недвижимости в Московском регионе один за другим стали появляться сообщения о проектах крупномасштабных логистических, индустриально-логистических и промышленных парков. Увеличение площади строительства складских терминалов с 10 тыс. кв. м до 50-300 тыс. кв. м\* говорит о росте объемов закупок оборудования для оснащения складских помещений. Однако нехватка современных складов побуждает крупные российские и западные компании («Ароматный мир», «Ростикс групп», «Балтика», «Евросеть» и др.) строить собственные складские терминалы. Число проектов, которые осуществляют сами торговые компании, постоянно растет. По данным экспертов компании Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, 29 % спроса на склады формируют логистические операторы и 20 % — компании, работающие в розничной торговле. «Русская недвижимость» среди основных арендаторов складских помещений называет сети супермаркетов и гипер-маркетов («Ашан», «Рамстор», «Метро», «Перекресток», «Пятерочка»), магазины электроники («Техносила», «М-Видео», «Эльдорадо»), фирмы-производители (Pepsi, Danone, Coca-Cola, Nestle) и логистических операторов (Национальная логистическая компания, FM Logistic, Tablogix).

Потребительский рынок в регионах растет опережающими темпами по сравнению со столицей. Эта характерная черта, очевидно, все ярче будет проявляться в связи с активным выходом московских и иностранных торговых девелоперов в регионы. Соответственно, развитие складской недвижимости также перемещается в регионы. Тем не менее в 2007-2008 гг. наиболее крупные складские комплексы появятся в ближайшем Подмосковье. Ими станут терминалы Международного логистического партнерства (МЛП), индустриально-логистический парк «Евразия», технологистический комплекс «Томилино», логистический парк в Ступино. В частности, МЛП, созданное в 2004 г. как девелопер логистических проектов класса А, к концу 2008 г. планирует стать одним из крупнейших игроков этого рынка, владеющим примерно 1,35 млн. кв. м складских помещений. Все более активно арендуют площади логистические операторы, специализирующиеся на предоставлении широкого спектра услуг. Они предоставляют конечной компании-потребителю и место на складе, и разнообразные виды обслуживания. Большая часть построенных и еще строящихся объектов представляет собой так называемый сектор build-to-suit, т.е. удовлетворяет всем требованиям владельцев. (Источник: «М2»).

## ИГРОКИ НА РЫНКЕ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

На рынке складского хозяйства можно выделить следующие группы игроков.

Компании, которые возводят складские комплексы для собственных нужд. К таким компаниям относятся российские — «Вимм-Билль-Данн», комбинат «Черкизовский» и др., западные — Pepsi, «ИКЕА» и др. Эти компании считают, что пользоваться услугами частных складских комплексов невыгодно, а предоставляющиеся там логистические услуги слишком дороги. Это подталкивает данные компании объединяться в холдинги с транспортными и другими сервисными компаниями.

**Крупные инвестиционные и девелоперские компании, для которых финансирование стро-**



**ительства, продажа или сдача в аренду складов становится основным бизнесом.**

Они приобретают или строят помещения, обеспечивают их необходимой техникой и предоставляют дополнительные услуги, например транспортные, разгрузочно-погрузочные. К активным игрокам на этом рынке можно отнести такие компании, как «Кулон», «Интеркомплекс», «РосЕвроДевелопмент», Hines, Bouygues

Construction, «ЭК0-ОФИС», TRASK0, REG Development и др.

Промышленные предприятия, которые сдают в аренду свои пустующие складские помещения. Они стараются приспособить под склады все, что возможно, например бывшие цеха с демонтированным оборудованием. Большинство таких помещений требует ремонта или основательной реконструкции. Но, несмотря на этот недостаток, есть у таких складов и преимущество — относительно большие площади (500-2000 кв. м). К тому же территории предприятий, как правило, круглосуточно охраняются.

Логистические компании российские и иностранные. Данное направление еще слабо развито на нашем рынке. Российские компании предоставляют «скудный» перечень услуг не очень высокого качества, в то время как иностранные фирмы помогают решить любые вопросы, связанные со складским хозяйством. Главными игроками на рынке логистических услуг являются следующие компании: FM Logistics, «Национальная Логистическая Компания», Rewico и Tablogix.

**Физические лица, сдающие в аренду свои складские помещения.** Эта категория арендодателей в качестве «складского комплекса» предлагает обычный сарай в частном секторе, гараж или же пустую квартиру на первом этаже, полуподвальные и подвальные помещения. Как правило, такие «склады» площадью не более 150 кв. м расположены недалеко от городских рынков и пользуются спросом у рыночных торговцев. На цену аренды влияют техническое состояние склада, наличие коммуникаций, отопления, оборудования, подъездных путей, соответствие пожарным и экологическим нормам, возможность регулярной влажной уборки, стабильность температурного режима и т.п.



Помимо перечисленных к основным игрокам рынка относятся крупные риелторские и консультационные компании, работающие на рынке индустриальной и складской недвижимости и предоставляющие агентские услуги, консультации по

развитию проектов и помощь в приобретении складских и промышленных объектов арендаторам, застройщикам, владельцам и операторам. Наиболее крупными игроками в данном сегменте являются Knight Frank, Stiles & Riabokobylko, Penny Lane Realty, Colliers International и др.

Отметим, что на рынке складской недвижимости основная конкурентная борьба разворачивается между российскими и западными компаниями. При этом также очевидно, что доля западных компаний невелика в связи с долгой окупаемостью строительства. Так, период окупаемости на данном рынке до 50 % ниже, чем при эквивалентном инвестировании в область ритейла и офисов. Предпочтительным решением для девелоперов является приобретение участков земли за пределами города для строительства новых складских площадей, отвечающих современным требованиям логистики.

Наибольшим спросом для хранения товаров народного потребления будут пользоваться складские помещения, находящиеся за чертой города (МКАД), предлагаемые компаниями, оказывающими услуги в области логистики. В то же время в связи с необходимостью эффективного распределения других товаров внутри Москвы будет расти спрос на складские помещения в пределах МКАД.

Конкуренция на рынке высокотехнологичных складов довольно низкая, поскольку рынок не насыщен.

Основными факторами, которые еще больше повлияют на рост инвестиционной привлекательности рынка складских помещений, являются улучшение инвестиционного климата в России, стабильный рост производства, развитие сектора розничной торговли и проникновение на рынок крупных иностранных и российских компаний, нуждающихся в современных складских комплексах, соответствующих международным стандартам.



**Группа Компаний  
Step by Step**

Исследовательская и консалтинговая компания, предлагающая полный комплекс услуг в области маркетинговых и социологических исследований, управленческого и маркетингового консалтинга.

В группу компаний входят:

- колл-центр "Market Phone"
- "Step by Step Консалтинг"
- "Step by Step Исследования"
- Аналитический центр "Step by Step"
- Подразделение "Step by Step Недвижимость"

125047, Россия, Москва, ул. Чаянова, д. 15 корп. 5, офисы 913-917  
Телефоны: +7 (495) 250-61-74, 226-02-96  
<http://www.step-by-step.ru/>, e-mail: [info@step-by-step.ru](mailto:info@step-by-step.ru)