



МАРК ЧЕРНОВ
редактор
mark.chernov@dp.ru
+7 (812)3345958

Бизнес-центры



Дмитрий Золин о заполнении вакантных площадей → 14-15

Парков пока достаточно

Действующие индустриальные парки отмечают оживление интереса со стороны предприятий к земельным участкам. А вот появления новых проектов ожидать пока не стоит — в нынешней ситуации рынок достаточно насыщен предложением.

При заявленных нескольких десятках проектов число действующих индустриальных парков (ИП), по мнению экспертов, можно пересчитать едва ли не по пальцам одной руки. Среди наиболее развитых эксперты называют Greenstate (YIT), «Марьино» («ВТБ Девелопмент») и «Федоровское» (UFG Real Estate).

Кроме того, в сентябре 2015 года был введен в действие ГОСТ Р56301-2014 «Индустриальные парки. Требования» и началась добровольная сертификация парков. «На текущий момент в Петербурге и Ленинградской области только три парка подтвердили свое соответствие нормативам и получили сертификаты», — отмечает директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент» Александр Паршуков. Но такое ограниченное предложение вполне оправдано. «Существование парков более чем достаточно для удовлетворения текущего спроса», — отмечает генеральный директор Knight Frank St Petersburg Николай Пашков.

Хороший план

Многие проекты так и остаются на уровне планов, часть из них остановили свое развитие в связи с кризисом. По словам руководителя направления индустриальной недвижимости «БестЪ. Коммерческая недвижимость» Аллы Сидоренко, общая площадь заявленных в Ленинградской области 18 индустриальных парков составляет 4868 га. В основном они располага-



→ Многие новые проекты индустриальных парков застыли на этапе планирования. ФОТО: КОММЕРСАНТ

ются в южных районах области. Наиболее крупные из них — индустриальная зона «Усть-Луга» в Кингисеппском районе (3 тыс. га), ИП «М-10» в Тосненском районе (508 га), ИП «Уткина Заводь» во Всеволожском районе (170 га).

Без ажиотажа

Несмотря на кризис в экономике, спрос на земельные участки в индустриальных парках все же есть, хоть и не ажиотажный.

«С начала 2016 года мы отмечаем активизацию спроса — в основном на производственные помещения небольшой площади, до 500 м²», — рассказывает председатель совета директоров ПАО «ЗВЕЗДА» Павел Плавник про ситуацию в ИП «Звезда».

«На нашу площадку — индустриальный парк Greenstate — поступает от четырех до шести новых обращений еженедельно, — рассказывает директор

по продажам объектов коммерческой недвижимости «ЮИТ Санкт-Петербург» Мария Кравцова, — обращаются в основном предприятия, которые уверены себя чувствуют в данной экономической ситуации».

Например, некоторые предприятия планируют установить новые производственные линии на волне импортозамещения — таких примеров — отмечает она. Есть интерес у производителей стройматериалов, техники и электротехники с использованием импортных комплектующих. Активны и клиенты из ретейла.

«Видно, что предприятия адаптировались к условиям новой реальности, стресс от резких изменений стал проходить и появились более или менее конкретные планы по развитию», — подтверждает Александр Паршуков, отмечая, что это видно по потоку заявок на размещение в «Марьино».

По словам Аллы Сидоренко, в структуре спроса

60% приходится на земельные участки от 5 тыс. м² до 1,5 га, 25% — от 1,5 до 5 га и 15% — от 5 га и более.

Николай Пашков отмечает, что для многих предприятий индустриальный парк — это лучшая возможность сделать реальный проект за реальные сроки. Самостоятельный девелопмент: покупка участка, согласование, проектирование и строительство — точно займет больше времени и может оказаться более затратным для непрофессионального девелопера.

Уходят в сеть

Чтобы привлечь резидентов, руководство ИП стало уделять более пристальное внимание различным маркетинговым и PR-акциям, отмечают в Colliers International. Кроме традиционных рекламных кампаний ИП активно продвигают свои площадки через Интернет, в том числе и через социальные сети, отмечает Мария Кравцова.

МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА
maria.mokeycheva@dp.ru

ПЕРЕЕХАТЬ С ВЫГОДОЙ

Начало 2015 г. на офисном рынке Петербурга сопровождалось активностью компаний, стремящихся улучшить условия аренды внутри бизнес-центра или сменить место расположения. В то же время предложение на рынке не растет, а значит, бизнес-центры менее охотно идут на уступки, и арендаторы ищут свои способы снизить издержки на аренду офисов.

По данным консалтинговой компании Colliers International, за четыре первых месяца 2016 года объем сделок на рынке недвижимости Петербурга вырос на 10%. При этом ставки аренды в качественных офисных центрах демонстрируют стабильность — коммерческие условия в большинстве объектов сохранились на уровне предыдущего квартала, отмечают в Knight Frank St Petersburg.

В ПОИСКАХ ЛУЧШЕГО

Эксперты рынка недвижимости отмечают, что снижение арендных ставок, наблюдавшееся на протяжении прошлого года, привело к повышенной активности арендаторов. Они ищут возможности для улучшения коммерческих условий, как в тех бизнес-центрах, где они арендуют офисы сейчас, так и переехав в помещение в другом бизнес-центре или вовсе в собственный офис при наличии такового. Релокация позволяет сменить объект на более качественный или сократить расходы, не теряя в качестве, отмечают в Colliers International.

Тем более, что в наиболее качественных бизнес-центрах даже в текущей экономической ситуации ставки остаются до-

статочно высокими. «Несмотря на то, что ценовые ожидания арендаторов сегодня стремятся к минимальным значениям, низкую ставку аренды могут предложить только объекты невысокого качества, которые не дотягивают до запрашиваемых требований», — считает директор департамента офисной недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге Игорь Темнышев.

Стоит отметить, что компании сокращают площади занимаемых ими офисов не только для уменьшения издержек, но и в связи с повышением эффективности работы и внедрением новых технологий. Уже сегодня многие направления бизнеса, будь то ритейл или банковский сегмент, активно развивают дистанционное обслуживание и онлайн-сервисы. Это значит, клиент может воспользоваться услугами удаленно, не выходя из дома или офиса. Как правило, освобождающиеся после отказа от аренды помещений средства компании направляют на развития бизнеса.

«За более чем 23 года работы в банковской сфере могу уверенно сказать, что обслуживание клиентов в начале 90-х годов кардинально отличается от современного подхода, раньше крайне важно было иметь красивый и представительный офис, где происходила «первая встреча», решались все последующие вопросы и проводились банковские операции, — комментирует ситуацию генеральный директор — Председатель Правления ПАО «Энергомашбанк» Геннадий Ветров, — с появлением Интернета и развитием технологий темп жизни современного человека поменялся: у нас новые потребительские

привычки и постоянный режим «экономии времени». По его словам, современные коммуникации позволяют компаниям внедрять дистанционный формат работы не только с клиентами, но и с персоналом. При этом выигрывают обе стороны: клиенты экономят время, а компании эффективно используют ресурсы.

ТРЕНД НА ПОВЫШЕНИЕ

Между тем, темпы строительства офисной недвижимости в Петербурге сильно замедлились. По прогнозу аналитиков компании JLL, в 2016 г. будет введено всего 180 тыс. м². А через год показатель ввода будет еще меньше. «Новых офисных проектов почти не заявляется, так как связанные с неопределенностью спроса риски достаточно высоки, — говорит руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге Владислав Фадеев. — Если будут реализованы лишь анонсированные на текущий момент проекты, то ввод новых бизнес-центров в 2017 году окажется наименьшим с 2004 года».

При отсутствии новых проектов особенно трудно подобрать офис крупным арендаторам, рассматривающим помещения площадью от 1,5 тыс. м². «Качественного предложения становится все меньше, и на этом фоне арендодатели уже менее охотно идут на уступки текущим арендаторам», — отмечает Марина Пузанова.

По прогнозам экспертов Colliers International, высококачественные бизнес-центры на фоне снижения конкуренции и вовсе могут скорректировать ставки в сторону повышения.