

# «КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ В „МАРЬИНО“ ПОСТУПАЮТ ЗАЯВКИ ОТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЕЗИДЕНТОВ»

СПРОС НА УЧАСТКИ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «МАРЬИНО» В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ВЫРОС ВДВОЕ ПО СРАВНЕНИЮ С 2016 ГОДОМ, СРЕДИ ИНТЕРЕСАНТОВ — КОМПАНИИ ИЗ ГЕРМАНИИ, США, ЯПОНИИ, ЮЖНОЙ КОРЕИ И ФИНЛЯДИИ. О НОВЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЕЗИДЕНТАХ ПАРКА, ПРОГНОЗАХ ЕГО ЗАПОЛНЯЕМОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРОЕКТА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВЪГ ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ АО «ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ» АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

**BUSINESS GUIDE:** Сколько действующих резидентов в индустриальном парке «Марьино» в настоящее время и с кем ведутся переговоры по размещению производства?

**АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ:** Сейчас в парке три действующих предприятия: лакокрасочный завод финской компании Teknos, российский-французский завод DIPO по производству автокомпонентов и логистический комплекс компании «Адмирал», которые открылись с 2015 по 2017 год. В сентябре мы подписали договор о размещении в «Марьино» завода «Севкабель» на участке площадью 8 га. В настоящее время мы выверяем параметры производственного комплекса и участка, прорабатываем варианты посадки комплекса и обсуждаем фазирование проекта. Планируется перенос мощностей с Васильевского острова либо в одну очередь, то есть все сразу, либо в две. Базовый вариант — реализовать проект переноса целиком. Примерный срок реализации проекта составит около двух лет. Помимо «Севкабеля», у нас идут достаточно активные переговоры с тремя-четырьмя компаниями, а в целом на разной стадии переговоров — около десяти потенциальных резидентов. Это производство различного оборудования, изделий из металла, производство электроники, автокомпонентов и деревообработка. Кроме того, после утверждения новой редакции Правил землепользования и застройки Петербурга в 2016 году парк «Марьино» получил возможность размещать у себя предприятия пищевой и фармацевтической промышленности, и у нас есть шанс до конца 2018 года разместить на площадке два-три таких производства.

**ВЪГ:** Нет ли противоречия в размещении на одной территории предприятий совершенно разных отраслей?

**А. П.:** Мы очень аккуратно относимся к планированию санитарно-защитных зон в пределах индустриального парка. К счастью, большая площадь «Марьино» дает нам некоторую свободу в выборе функционального зонирования. Так, восточную часть индустриального парка мы зарезервировали для пищевых производств, центральную и западную займут предприятия обрабатывающей промышленности. Мы готовы размещать предприятия III, IV и V классов опасности с санзонами до 300 метров.

**ВЪГ:** Какова динамика спроса на участки в парке?

**А. П.:** В 2013 году спрос был достаточно серьезный, а в 2014–2015 годах в силу всех

политических и экономических причин он резко упал, практически до нуля. В 2016 году спрос существенно вырос, мы каждые две недели получали новые заявки, но это был скорее сбор информации компаниями, которые в принципе видели для себя возможности развития. В текущем году спрос вырос еще примерно в два раза, и это уже спрос полноценный: каждую неделю есть новые заявки, в «Марьино» приезжают руководители и владельцы компаний и смотрят земельные участки. География достаточно широкая — Германия, США, Япония, Южная Корея, Финляндия и еще ряд европейских стран.

**ВЪГ:** Делаете ли вы ставку на переезд предприятий из «серого» пояса?

**А. П.:** Спрос со стороны предприятий, базирующихся в центре города, не очень большой. Главные причины этого — сложность в организации переезда и достаточно высокие затраты. Однако для предприятий, планирующих сделать качественный шаг в своем развитии, такой вопрос рано или поздно встанет. Мы готовы размещать такие производства в «Марьино», что подтверждает уже упомянутая сделка с заводом «Севкабель». Данный проект станет прекрасным примером переезда крупного промышленного производства из центра города в современный индустриальный парк.

**ВЪГ:** Много ли свободной территории остается в парке?

**А. П.:** Около 50 га. Из них один участок площадью около 3 га зарезервирован под предстоящую сделку, которую мы планируем закрыть до конца года. На нем планируется строительство завода как раз одной международной компании.

**ВЪГ:** Когда планируется заполнить парк?

**А. П.:** На продажи в индустриальных парках очень сильно влияют все кризисы — экономические и политические, так как основной клиент индустриальных парков — это международные компании, для которых модель развития производства на организованной промышленной территории является привычной. Такие компании просчитывают цену рисков, связанных с задержкой девелоперской фазы и несвоевременным стартом производства продукции, и поэтому готовы заплатить чуть более высокую цену за продукт существенно более высокого качества.

В текущей экономической ситуации оптимистичный срок заполнения парка — три года. Он может сократиться в случае привлечения нами крупного резидента. Несмотря на то, что большинство запросов варьируется в диапазоне от 1 до 3 га, иногда к нам поступают заявки от компаний на 20–30 га.

Если хотя бы одна такая сделка состоится, то это, конечно, существенно ускорит реализацию проекта. Если рассматривать более пессимистичный сценарий без крупных сделок, то срок заполняемости может составить до пяти лет.

**ВЪГ:** Существуют ли возможности для расширения территории парка?

**А. П.:** Теоретически — да, но мы пока в эту сторону не смотрим и хотим заполнить ту территорию, которая у нас есть.

**ВЪГ:** Как продвигается проект с APlus Development по строительству производственного здания?

**А. П.:** Пока мы заняли консервативную позицию и на текущий момент не приняли решения о строительстве спекулятивного здания, определяем наилучший подход к такому проекту. К сожалению, нет уверенности в рынке, в том, что такое здание может быть продано за те деньги, которые позволят окупить его строительство. Также мы дополнительно рассматриваем возможность партнерства и с другими строительными компаниями и девелоперами, которые предлагают оптимальные решения для производственных предприятий. Наша задача — построить качественно и относительно недорого.

**ВЪГ:** А если речь пойдет о сдаче в аренду, а не о продаже?

**А. П.:** Сдача в аренду — это отдельный момент. Для нас это, наверное, самая сложная схема. В Петербурге много промышленных помещений, большинство из них находится либо в «сером» поясе, либо в промышленных зонах. Это старые заводские помещения, которые уже давно окупались, и они сдаются в аренду за небольшие деньги в непривлекательном состоянии. В сумме такие помещения формируют довольно большую площадь и создают рынок, а новое помещение должно ориентироваться на ту цену, которая на этом рынке есть: примерно 250–300 рублей за квадратный метр в месяц. Такая ставка не позволяет окупить новое здание, тем более в индустриальном парке, где земля недешевая. Из-за этого сдача в аренду получается не всегда выгодной, и, как следствие, мы не видим смысла в спекулятивном строительстве таких помещений. С другой стороны, мы готовы построить производственное здание под заказ конкретного клиента по принципу

build-to-suit. Мы уже наметили земельные участки для таких проектов и проработали возможные варианты посадки здания.

**ВЪГ:** Какие у «Марьино» преимущества в сравнении с другими парками?

**А. П.:** Наш парк находится в Петербурге, а не в Ленобласти, и для ряда компаний это важно. Если говорить непосредственно о площадке, то главное преимущество любого подготовленного индустриального парка — это наличие инженерной инфраструктуры и инженерных сетей, подведенных к границам каждого земельного участка, наличие улично-дорожной сети и наличие управляющей компании, которая обеспечивает функционирование всего этого и предоставляет дополнительные услуги. У нас все это есть. Кроме того, в сравнении с рядом других индустриальных парков у нас очень аккуратное зонирование: абсолютное большинство земельных участков имеет прямоугольную форму или близкую к прямоугольной, а это идеальный формат для промышленных предприятий. Собственник проекта — группа ВТБ, что дает дополнительные гарантии как имиджевые, так и юридические. Мы готовы предоставлять потенциальным резидентам выработанные в ходе переговоров графики рассрочки платежей, чтобы они могли облегчить свою финансовую модель, готовы финансировать строительство заводов наших резидентов в лице головного банка, всегда организуем нашим резидентам встречи в региональных и муниципальных органах власти для решения локальных вопросов в процессе реализации проекта. Есть еще ряд технических вещей: мы считаем, что у нас лучшие в Петербурге грунты, плоский рельеф, отсутствие торфа. Все это позволяет нашим клиентам снизить инвестиции начальной фазы реализации проекта. Кроме того, среди наших резидентов есть международные компании, то есть мы полностью прошли процедуру юридического и технического due diligence в соответствии с самыми строгими стандартами. У нас также есть сертификат соответствия утвержденному федеральным правительством ГОСТу. Значимость проекта для города подчеркивает полученная нами награда правительства Санкт-Петербурга «Инвестор года».

**ВЪГ:** Сколько вложено в проект создания парка «Марьино» к настоящему времени?

**А. П.:** В инженерную подготовку — около 2 млрд рублей, еще около 500 млн рублей планируется вложить. → 22

21 → Мы сейчас подготовили две из трех очередей проекта, и когда у нас будут заканчиваться участки во второй очереди, мы подготовим третью. Все внешние сети уже построены, остается сделать только межквартальную. С другой стороны, мы специально сейчас не нарезаем участки третьей очереди, резервируя эту территорию под крупного резидента. Что касается инвестиций в строительство предприятий наших резидентов, то эта сумма уже превысила 5 млрд рублей.

**ВГ:** Повлияло ли на «Марьино» открытие порта Бронка?

**А. П.:** Порт открылся относительно недавно, и, судя по динамике его развития, он не сможет быстро заполнить свои огромные мощности, но для целого ряда компаний наличие порта поблизости это очень важное преимущество. К тому же нас с портом Бронка соединяет КАД, по которой до парка примерно 15 минут. К слову, Большой порт Санкт-Петербург расположен от нас в получасе езды. И для доставки сырья, и для отправки грузов морем это очень удобно. Сейчас мы ведем переговоры с одной из компаний, которая рассматривает возможность развития в России и выбирает между несколькими регионами. В сочетании с близостью к порту и уровнем подготовки территории «Марьино» является одной из наиболее вероятных площадок для размещения производства этой компании. Определенности пока нет, потому что Петербург в масштабах России город достаточно дорогой, и у любой компании, которая имеет возможность строительства завода в другом регионе, всегда есть сомнения, ведь в этих регионах можно и построить значительно дешевле, и землю получить на льготных условиях, и заработная плата персонала будет ниже, чем в Петербурге. С другой стороны, вопросы логистики, вопросы, связанные с квалификацией кадров, тоже исключительно важны, особенно для международной компании. ■

# НЕИСТРЕБИМЫЙ КЛАСС С

## ПОКА ДЕВЕЛОПЕРЫ ЛИШЬ РАССМАТРИВАЮТ ПЛАНЫ ПО СОЗДАНИЮ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ МЕЛКИМИ ПЛОЩАДЯМИ, ЭТУ НИШУ ЗАНИМАЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ КЛАССА С.

РОМАН РУСАКОВ

Помещения класса С по-прежнему составляют большую долю рынка производственной недвижимости. Вместе с тем продолжается тенденция по редевелопменту промышленных территорий в черте города под жилье и коммерческие нужды. Это приводит к тому, что арендаторам таких объектов приходится искать новые помещения. «Как правило, эти арендаторы „привязаны“ к определенной локации в черте города», — говорит директор департамента складской и индустриальной недвижимости East Real Маргарита Чугаева.

Стоимость аренды производственных помещений варьируется от 300 до 550 рублей за квадратный метр в месяц в зависимости от местоположения и состояния помещения. Иногда можно найти помещения дешевле 300 рублей, но их состояние будет оставлять желать лучшего, отмечает госпожа Чугаева.

Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, согласен с оценкой: «Средняя арендная ставка на такие объекты составляет 250–400 рублей за квадратный метр в месяц. Плюс таких площадей в том, что нет необходимости инвестировать большие средства в строительство, но, помимо арендной ставки, арендатор может понести расходы на отделку или ремонт по-

мещения, а также на коммунальные и эксплуатационные расходы».

Александра Пугасеева, руководитель департамента стратегического консалтинга ООО «АФК-Аудит», полагает, что можно найти помещения и по цене от 80 до 250 рублей за квадратный метр в месяц. «Продажа зданий и помещений проходит по цене от 4 до 16 тыс. рублей за квадратный метр. Однако если продажа здания проходит для целей не продолжающегося использования, а редевелопмента с полным сносом существующих строений, то речь идет об инвестиционной оценке, где удельные показатели уже относятся к квадратным метрам будущих улучшений: здесь диапазон стоимости может быть от 10 до 40 тыс. за квадратный метр будущих площадей», — делится госпожа Пугасеева.

«Стоимость квадратного метра при продаже таких площадей составляет 20–28 тыс. рублей», — полагает господин Мошенский.

«Среди запросов на такие помещения можно отметить производства, связанные с автомобильной отраслью, автозапчасти, небольшие торговые компании, швейные предприятия. Как правило это метраж от 300 до 1000 кв. м: отапливаемое помещение под производство, небольшой офис, электрическая мощность и возможность добраться до помещения на обществен-

ном транспорте», — рассказывает госпожа Чугаева.

Цена аренды или покупки промышленных помещений, помимо класса, зависит также от местоположения и площади. «Помещения классов А и В не продаются небольшими блоками, поэтому сравнивать цену продажи крайне сложно. Промышленные предприятия иногда размещают свои мощности на территории складских комплексов класса А, но это площади не менее 1500 кв. м. Арендная ставка на помещения класса А составляет 550–450 рублей за квадратный метр в месяц с НДС и операционными расходами», — отмечает госпожа Чугаева.

Александра Пугасеева говорит, что наиболее высокий спрос на аренду такой недвижимости наблюдается со стороны FMCG-сетей, логистики, небольших баз, невредных производств, а также под размещение развлекательных и игровых пространств (пейнтбол, квесты, ночные клубы, картинги). С точки зрения продажи, несмотря на практически отсутствие сделок в последнее время, наблюдается высокий интерес к целым площадкам — бывшим заводам — с целью редевелопмента. При этом редевелопмент подразумевает скорее строительство не жилых зданий, а административных помещений или лофт-пространств. ■

# СКЛАДЫ УВЕЛИЧИЛИ СПЕКУЛЯТИВНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ

## В ТЕЧЕНИЕ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 44 ТЫС. КВ. М СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ. ОБЪЕМ СДЕЛОК АРЕНДЫ И ПРОДАЖИ СКЛАДСКОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА СОСТАВИЛ 36 ТЫС. КВ. М.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По подсчетам компании Knight Frank St. Petersburg, по итогам третьего квартала 2017 года суммарный объем качественных складских площадей Санкт-Петербурга и Ленинградской области составил около 3,2 млн кв. м. В течение третьего квартала в эксплуатацию было введено 44 тыс. кв. м, при этом стоит отметить существенное увеличение нового спекулятивного предложения по сравнению с итогами первого полугодия 2017 года — на рынок поступило 26 тыс. кв. м, отмечают в Knight Frank St. Petersburg. «Среди новых объектов можно выделить многофункциональный комплекс „Куба“ на Кубинской улице, в составе которого открылся четырехэтажный склад общей складской площадью 12 тыс. кв. м, а также 4 тыс. кв. м качественной складской площади для собственных нужд СТД „Петрович“ в одноименном торгово-складском комплексе на Таллинском шоссе», — гово-

рят специалисты Knight Frank St. Petersburg. Совокупный объем сделок аренды за период с первого по третий квартал 2017 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составил 120 тыс. кв. м, что на 28% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Объем сделок аренды и продажи складской и индустриальной недвижимости, заключенных в третьем квартале 2017 года, составил 36 тыс. кв. м.

«В структуре запросов на помещения производственного назначения, поступивших в Knight Frank St. Petersburg в течение третьего квартала 2017 года, среди видов деятельности предприятий лидировала сфера оптовой торговли, при этом потенциальные арендаторы преимущественно запрашивали помещения площадью в диапазоне от 1 до 2 тыс. кв. м и были ориентированы на долгосрочный период аренды», — отмечает Светлана Московченко,

руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

К ключевым на рынке за третий квартал 2017 года эксперты относят несколько событий. «В рамках торгов на электронной торговой площадке РАД компания „Южный гриб“ приобрела шампиньонный комплекс в Тихвине, включающий два земельных участка общей площадью 12 га и комплекс зданий площадью 5 тыс. кв. м общей стоимостью 25,1 млн рублей. Компания является профильным инвестором и известна в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах», — рассказали в Knight Frank St. Petersburg.

Другим важным событием стало сообщение о том, что ГК «Норд-Овоц» проектирует новый продовольственный оптово-распределительный центр во Всеволожском районе. Возведение комплекса общей площадью 100 тыс. кв. м будет реализо-

вано в три очереди на земельном участке 30 га. К строительству первой очереди «Норд-Овоц» планирует приступить в конце лета 2018 года, а ввести ее в эксплуатацию в 2019-м и в начале 2020-го. Первый этап проекта предполагает строительство 30 тыс. кв. м качественной складской недвижимости, включая 15 тыс. кв. м холодильных, 8 тыс. кв. м низкотемпературных и 7 тыс. кв. м сухоклиматизированных складских площадей для хранения, складирования, обработки, поставки и сбыта сельскохозяйственной продукции с применением высокотехнологичных решений.

«Согласно заявленным планам, до конца 2017 года прирост складской недвижимости составит около 46 тыс. кв. м качественных складских площадей, в большинстве своем предназначенных для рынка аренды», — отмечают в компании Knight Frank St. Petersburg. ■

### ТЕНДЕНЦИИ