

ЛЕГКИЙ ПОДХОД К НУЖДАМ ПРОМЫШЛЕННИКОВ

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ИСПЫТЫВАЕТ ОСТРУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В ПОМЕЩЕНИЯХ С ОТНОСИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШИМИ ПЛОЩАДЯМИ, В ТАК НАЗЫВАЕМОМ СЕКМЕНТЕ LIGHT INDUSTRIAL. ОДНАКО ПОКА ИНВЕСТОРОВ, ГОТОВЫХ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВО ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ СДАЧИ МЕЛКОЙ НАРЕЗКИ В АРЕНДУ, НЕ НАХОДИТСЯ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Besar, говорит: «Сдача мелко нарезанных промышленных территорий со всеми коммуникациями и оборудованием действительно актуальна и не реализована на 100% в регионе, потому что неинтересна инвесторам. Одна из важных причин этого заключается в выборе удобной локации. Дело в том, что промышленные территории часто находятся за городом, а для малого бизнеса вопрос логистики может вылиться в существенные затраты, поэтому между небольшим и ветхим помещением в центре города и современным технопарком за КАД выбор часто будет сделан в сторону первого варианта». Причем, полагает она, полузаброшенное промышленное помещение в центре может стоить столько же или даже меньше, чем оборудованное на окраине.

КЛАССОВАЯ БОРЬБА Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», с коллегой согласен: «Основной проблемой таких проектов является то, что они конкурируют со старыми зданиями в „сером“ поясе и промзонах. Собственники этих зданий уже давно их окупили, поэтому имеют возможность устанавливать достаточно низкую ставку аренды, которая и будет определять рыночный уровень в целом по городу. При строительстве нового здания в индустриальном парке инвестору требуется установить более высокую ставку, чтобы окупить проект. Выходом из этой ситуации для управляющих компаний индустриальных парков является привлечение партнера, который обладает технологиями строительства, сочетающими в себе низкую себестоимость и высокое качество, и последующая работа с таким партнером по определению параметров базовой комплектации будущего производственного блока. В частности, такую работу мы сейчас и ведем по аналогичному проекту в индустриальном парке „Марьино“».

Цена покупки промышленной недвижимости класса С примерно на 20% меньше, чем помещений классов А или В. Что

касается аренды, то тут ставка на площадь класса С ниже где-то на 25–30%.

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, обращает внимание на то, что производственные компании особенно щепетильно просчитывают все расходы, понимая, что каждый рубль дополнительных затрат влияет на конечную себестоимость их продукции, и, в конечном итоге, на ее конкурентоспособность. «Поэтому переплачивать за аренду большинство производителей не готово. То есть по факту ставка аренды 400–470 рублей в новом качественном объекте за КАД не устроит большинство клиентов, при условии, что есть помещение в старом здании за 350 рублей рядом с метро», — говорит он. О состоянии рынка промышленных помещений класса С читайте на странице 22.

СПРОС ЕСТЬ Заместитель генерального директора по стратегическому развитию сети индустриальных парков DEGA Development Анна Букринская добавляет: «Недвижимость формата light industrial, с одной стороны, сейчас широко востребована бизнесом — в основном малыми и средними производственными компаниями. Спрос на мелкие помещения в нарезку, или промышленные таунхаусы, растет год от года, поскольку арендные ставки в этом сегменте ниже, чем на отдельные объекты. С другой стороны, не только на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области, но и во всей России в принципе еще нет девелоперов, которые специализировались бы на этом формате, так же, как и нет достаточного предложения по таким объектам». Она считает, что ниша не занята именно потому, что у российских девелоперов коммерческой недвижимости еще недостаточно опыта подобного строительства и понимания скорости окупаемости таких проектов.

«Иначе говоря, никто не спешит рисковать, несмотря на очевидный спрос на подобные помещения на рынке. В основном компании, специализирующиеся на строительстве производственно-складских комплексов, берутся за объекты от



НЕБОЛЬШИЕ КОМПАНИИ, КАК ПРАВИЛО, ИЩУТ ПЛОЩАДКИ В ЧЕРТЕ ГОРОДА, А ДЕВЕЛОПЕРЫ, СПОСОБНЫЕ РЕАЛИЗОВАТЬ ПОДОБНЫЙ ПРОЕКТ LIGHT INDUSTRIAL, РАСПОЛАГАЮТ ПЛОЩАДКАМИ ТОЛЬКО ЗА ПРЕДЕЛАМИ КАД

10 тыс. кв. м под одного клиента», — поясняет она.

Строить комплексы под мелкую нарезку сложнее: в идеале нужно изначально иметь пул арендаторов, с учетом требований которых и возводится объект. В противном случае потребуется время на их поиск, дополнительные затраты на изменение внутренней конфигурации помещения под их нужды.

Следует отметить, что в Европе сегмент light industrial развивается тоже не так давно — с начала 2000-х (с момента, когда малый бизнес вступил в активную фазу роста). «В России же только-только создаются условия для развития небольшого производственного бизнеса, и, несмотря на то, что потребность в малоформатных площадях возникла лет шесть-семь назад, спрос именно на новые, современные площади — это тренд последних двух лет», — говорит Анна Букринская.

НЕТ ОТДАЧИ Директор департамента складской и индустриальной недвижимости East Real Маргарита Чугаева отмечает: «Создание формата так называемого light industrial уже давно на слуху, но ни одного проекта так и не было реализовано, хотя потребность в аренде производственных помещений небольшого метража (300–1000 кв. м) есть. По моему мнению, отсутствие таких проектов может быть связано с тем, что небольшие компании, как правило, ищут площадки в черте города, а девелоперы, способные реализовать подобный проект, располагают площадками только за пределами КАД».

Еще одна причина слабой развитости сегмента — стабильная, но невысокая доходность такой недвижимости, что не всегда будет интересно для инвестора. Срок окупаемости таких вложений долгий — от десяти до пятнадцати лет, причем десять лет — очень оптимистичный сценарий, предупреждает госпожа Шарыгина.

Сегодня минимальная стоимость строительства таких объектов обходится в среднем в 23–30 тыс. рублей за квадратный метр. «При данной стоимости строительства и при условии, что у девелопера

не возникло трудностей в процессе сдачи помещений в аренду, окупаемость объекта ориентировочно должна составить шесть-семь лет. Чем больше может позволить себе сэкономить строительная компания, тем привлекательнее может быть итоговая ставка аренды помещений в мелкую нарезку, при этом с понятным интересом застройщика. Так, в Московской области квадратный метр класса А обойдется в 600 рублей в месяц, в регионах — в районе 400 рублей в месяц. Резюмируя, можно сказать следующее: главная сложность при реализации проектов light industrial — найти арендаторов и предложить им выгодную конфигурацию помещения, чтобы сделка состоялась, сохранив при этом доступную ставку аренды, приемлемую для малого и среднего бизнеса», — говорит госпожа Букринская.

Эксперты компании JLL также указывают на то, что инвесторов отпугивает сложность управления комплексом с большим количеством некрупных арендаторов, а короткие сроки аренды, на которые обычно подписываются договоры с подобными клиентами, делают практически непредсказуемой доходность объекта, что затрудняет инвестиционную продажу подобного актива.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «Как и всегда, это вопрос экономической целесообразности для инвестора. Никому неинтересна ставка капитализации 7–8%. С одной стороны, спрос на небольшие производственные помещения площадью 300–1000 кв. м есть, и он стабильно высокий. С другой стороны, ставки аренды, устраивающие производителей (300–350 рублей за квадратный метр в месяц), не очень интересны для инвесторов. Окупаемость таких помещений сейчас составит более 13 лет. Коммерческие условия для резидентов индустриальных парков серьезно смягчились в последнее время: снизились ставки аренды, увеличились сроки арендных каникул, появились комфортные условия для выхода. Если речь идет о продаже помещений, то есть программы рассрочки». ■