

Марина Скляренко

# Парки периода импортозамещения

Российские промышленники готовы потеснить иностранные производственные компании в индустриальных парках, однако у отечественных резидентов своя специфика, начиная с другого уровня финансовых возможностей и вплоть до масштаба самих компаний: большая часть запросов сейчас приходится на средний и даже малый бизнес

**О**риентируясь на этот тренд, девелоперы индустриальной недвижимости вынуждены более тщательно готовить концепции площадок и предлагать резидентам специальные условия. Концепция российских индустриальных парков сегодня претерпевает существенные изменения.

## Миссия выполнима

Глобально в миссии индустриальных парков заложены два очень важных аспекта. Для экономики – это развитие промышленности региона путем создания комфортной среды для компаний-резидентов, а с точки зрения градостроительства – объединение индустриальных резидентов в рамках конкретных специально предусмотренных локаций, то есть обеспечение правильного развития городских агломераций. Для бизнеса размещение в индустриальном парке, по сравнению с развитием на отдельных земельных участках, имеет ряд существенных преимуществ: наличие развитой инженерной и транспортной инфраструктуры, централизованное управление объектами, возможность организации эффективных логистических схем и т.д. При кластерном подходе к размещению компаний единые индустриальные площадки позволяют резидентам достигнуть эффекта синергии, открывают возможности для сотрудничества между предприятиями близкого профиля.

«Размещение в индустриальном парке гораздо эффективнее, чем самостоятельное строительство. Я часто сталкиваюсь с прецедентами, когда компания, погнавшись за сиюминутным интересом, приобретает недорогой участок земли и самостоятельно занимается вопросами обеспечения дорожной инфраструктуры и коммуникаций, строительства, но в результате качество, финансовые затраты и, главное, сроки серьезно отличаются от ожидаемых в худшую сторону. Но в сложившейся экономической ситуации горизонт планирования у производственных компаний должен быть в пределах года», – говорит генеральный директор компании «А Плюс Девелопмент» Петр Гавырин. В собственности и управлении компании на территории Российской Федерации сейчас находится семь индустриальных парков,

три из которых – в Санкт-Петербурге. Так, в «А Плюс Парк Шушары» базируются промышленные предприятия и вследствие удачного расположения ритейл-бизнес: из 72 га территории 60 га уже застроены или сейчас застраиваются. Крупные проекты парка: торгово-распределительный комплекс компании «ЭТМ», производственно-складской комплекс «АКМ Лоджистикс», в котором размещены компания TPV Technology (телевизоры Philips и другие) и завод по сборке грузовых автомобилей «Скания». На площадке «А Плюс Парк Пушкин» сейчас базируется производственный комплекс ГК «Дарница», здесь созданы все условия для размещения и новых «пищевых» резидентов, а в «А Плюс Парк Колпино» размещен производственный комплекс AGC, а также линии компаний машиностроительного профиля (при общей площади комплекса около 50 тыс. кв. м свободны менее 10 тыс.). Базирование в индустриальном парке, по словам **Петра Гавырина**, позволяет инвесторам с большой уверенностью прогнозировать, что уже через год после принятия решения предприятие начнет свою операционную деятельность. Такое сокращение инвестиционного цикла при запуске нового производства очень существенно. Генеральный директор ООО «Скания-Питер» Ино Муберг рассказывает: «Завод является единственным заводом концерна в России и рассчитан на выпуск любых видов грузовых автомобилей. Инвестиции в данную производственную площадку составили около 10 млн евро. Главные плюсы размещения для «Скании» в парке: производственная площадка в «А Плюс Парк Шушары» была подготовлена под потребности именно нашего завода по схеме build-to-suit в короткие сроки; площадка имеет удобное транспортное расположение; есть возможность оптимизировать издержки содержания и обслуживания площадки за счет того, что в парке находятся несколько крупных арендаторов одновременно. Кроме того, обеспечен индивидуальный гибкий подход к каждому клиенту, находящемуся в индустриальном парке, управляющей компанией предоставляются услуги по обслуживанию комплекса, его инженерных систем, постоянно идет улучшение качества пребывания арендаторов в парке».

Часто производственные компании просто вынуждены приходить в индустриальные парки, говорят аналитики. «Наблюдается спрос со стороны производственных компаний, но в большинстве случаев они предпочитают готовые объекты, что позволяет запустить производство в кратчайшие сроки. Тем не менее, стоит отметить, что в городе мало качественных, готовых к въезду объектов, подходящих под требования крупных производственных компаний, и рынок на сегодняшний день не в состоянии удовлетворить этот растущий спрос», – оценивает старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге Алексей Пятков.

## Будущее за build-to-suit

Российский рынок индустриальных парков по европейским меркам совсем молодой и только начинает развиваться. С течением времени можно проследить, как меняются критерии, по которым потенциальные клиенты оценивают площадки – эволюцию запросов резидентов к девелоперам. Так, изначально всех интересовала только локация: компании искали площади, например, четко на севере или на юге города, в пределах Кольцевой автодороги или максимально близко к ней, расположенные недалеко от метро и т.д. Но постепенно резиденты начали считать капитальные затраты на создание объектов недвижимости в рамках индустриальных парков и предъявлять требования не только к стоимости земельного участка и обеспечению коммуникациями и мощностями, но и к условиям обслуживания в рамках парка. «Сейчас наступил уже следующий этап эволюции, когда при дефиците в стране долгосрочных инвестиций и широкого банковского финансирования клиенты начинают предъявлять повышенные требования к сопровождению проектов, рассчитывают на помощь в привлечении денежных средств для развития и в непосредственном финансировании при создании объектов недвижимости», – рассказывает Петр Гавырин. Главным трендом стали сделки build-to-suit, позволяющие сбалансировать риски всех участников, когда клиент чаще выступает не собственником, а арендатором или лизингополучателем объекта недвижимости.

«Схема предполагает участие управляющей компании, компании резидента и строительного подрядчика. Резидент получает возможность контролировать ход строительства и получить оговоренный индустриальный объект, построенный под ключ, а управляющая компания таким образом минимизирует инвестиционные риски. Такие сделки в Петербурге стали заключаться все чаще и чаще. Причем распространяются и на индустриальную, и на складскую недвижимость», – утверждает исполнительный директор компании Tellus-group Мария Хомич. Сейчас компания предоставляет резидентам участки в индустриальном парке «Приневский» и ведет проектирование инженерной и транспортной инфраструктуры индустриального парка «Кола» (оба расположены в Ленобласти).

«Миссия индустриального парка «Марьино» – развитие промышленности России в целом и Санкт-Петербурга в частности за счет упрощения для предприятий процедуры входа на рынок. Мы полностью снимаем риски девелоперской фазы с производителей, предлагая им уже полностью подготовленную площадку для строительства завода. Более того, совместно с компанией «А Плюс Девелопмент» мы дополнительно предлагаем возможность строительства под заказ в формате build-to-suit», – говорит директор по инвестициям «ВТБ Девелопмент» Александр Паршуков.

### Рынок ждет

Несмотря на взятый страной курс на импортозамещение, резкого роста рынка индустриальных парков на Северо-Западе пока не происходит. «Для развития производств необходимо не просто иметь желание и лозунг импортозамещения, но и просчитанные объемы спроса, обоснование финансовой модели бизнеса, чтобы получить кредит на строительство нового завода. Безусловно, падение рубля по отношению к иностранным валютам привело к сравнительной выгоде производства в России, однако для решения о запуске таких производств необходимы как импорт технологических решений, так и финансовые ресурсы, а в текущих геополитических реалиях пока западным компаниям принять решение об инвестировании в Россию затруднительно, – уверен руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге Владислав Фадеев. – Количество обращений по поиску площадок в индустриальных парках от российских компаний выросло, однако этот дополнительный приток запросов в большинстве своем по ценовому фактору не соответствует цене предложения».

«Несмотря на то что в большинстве случаев концепции индустриальных парков базируются на привлечении нескольких крупных резидентов, за прошедший год преобладали небольшие сделки. По нашим данным, большинство проданных участков площадью

## В сегменте индустриальных парков действует два противоречивых тренда



**Петр Гавырин**, генеральный директор компании «А Плюс Девелопмент»:

– Первый, негативный – падение спроса со стороны иностранных компаний ввиду рисков из-за введенных санкций, курсовых разниц, общего спада деловой активности на фоне спада в экономике и т.д. Второй, позитивный, тренд – постепенный рост интереса со стороны российских компаний, в первую очередь машиностроителей, компаний пищевой промышленности и других.

Пока не совсем понятно, какая из тенденций будет в итоге превалировать. Иностранные клиенты приходили с «длинными» деньгами, с существенными инвестициями, и это очень понятный и интересный спрос для собственников индустриальных парков. А российские клиенты зачастую приходят только с пониманием того, что все будет хорошо и бизнес будет так или иначе развиваться. Пример даже нашей компании показывает, что в секторе индустриального девелопмента и индустриального строительства объем спроса примерно вдвое уменьшился, но при этом наши объемы выросли, потому что доля на рынке Северо-Запада тоже резко увеличилась: по количеству заключенных сделок – около 60% в 2014 году.

По количеству среди клиентов преобладают крупные компании с запросом площади участка в 6-8 га – своего рода «сливки спроса», а также популярен сегмент участков в 1,5-2 га. При нулевом коэффициенте вакансий или лишь 15 га свободных земельных участков, компания планирует увеличить предложение за счет развития новых площадок, возможно, на севере Санкт-Петербурга.

меньше 3 га. Есть спрос и на готовые производственные помещения площадью 1-2 тыс. кв. м», – оценивает руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank в Санкт-Петербурге Тамара Попова. Активный спрос со стороны малых и средних предприятий отмечает и директор по коммерческой недвижимости «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев: «На территории индустриального парка Greenstate в настоящий момент реализуется четыре проекта по созданию производственно-логистических комплексов. И все четыре относятся к сегменту малый-средний бизнес».

Некрупные инвесторы предпочитают небольшие участки (более 80% запросов – участки не более 1,5 га) с готовой инфраструктурой. Если оценивать входящие запросы по количеству, то в основном преобладают малые и средние предприятия, но именно в массе: их затраты на размещение меньше, поэтому решение о строительстве принимается чаще.

Понимая, что для среднего бизнеса покупка земли в индустриальных парках типа greenfield, создаваемых на ранее незастроенном земельном участке, как правило, труднодоступна, девелоперы готовы идти клиентам навстречу и продавать участки меньшей площади или предоставлять рассрочки по оплате. В то же время в индустриальных парках типа brownfield, базирующихся на месте ранее существующих производственных площадок, сохраняется спрос на блоки и по 5-12 тыс. кв. м.

Участники рынка ждут заметного роста через год-полтора. «С начала года нижняя

граница вакансий в зависимости от объекта увеличилась на 10-50%, в конце прошлого года вакансия могла колебаться от 5 до 40%. Однако такая ситуация с вакансией временная: с 2016-2017 года будет улучшение, с 2017 года – однозначно, – говорит управляющий директор департамента управления активами NAI Veara Ольга Шарыгина. – Все будет зависеть от политического курса и от того, насколько сильно «прижмут» иностранных производителей. На конец 2014 года в России было более 100 действующих и проектируемых индустриальных парков с общим числом резидентов порядка 1,2 тыс. компаний. Думаю, сейчас ситуация глобально не изменилась, но через два года число резидентов и парков увеличится примерно на 20%, и часть этих проектов придется на Ленинградскую область».

О потенциальном спросе на новые качественные промышленные площадки в ближайшие годы и готовности властей поддерживать их развитие говорит тот факт, что 27 октября губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко подписал документ о передаче в пользу Особой экономической зоны (ОЭЗ) шести земельных участков общей площадью 52,9 га в Приморском районе города. Эти территории войдут в состав площадки «Новоорловская», и таким образом общая площадь территории ОЭЗ «Санкт-Петербург» увеличится до 182 га. Ожидается, что работа по планировке и межеванию территории займет около года, и уже в 2017 году на новом участке будут готовы принимать инвесторов.

Санкт-Петербург