

**Бизнес Недвижимость Строительство**

14.09.2021 11:28

1

## Маленький заводик или огромное предприятие. Почему бизнес идет в индустриальные парки

После пандемийного проседания спрос на участки в индустриальных парках в этом году заметно вырос. Бизнес начал наверстывать упущенное: производства расширяются, переезжают, компании создают собственные мощности. Участники круглого стола «Фонтанки» обсудили настоящее и будущее индустриальных парков и компаний, которые решили там разместиться.



Фото: pixabay.com

 **Поделиться**

## Жизнь продолжается

Ограничения из-за пандемии не могли не повлиять на процесс строительства и ввода предприятий — например, те заводы, что возводились в индустриальном парке «Марьино», вынужденно делали перерывы в строительстве. При этом управляющая компания парка не останавливала работу, получив все необходимые разрешения как организация непрерывного цикла.

Основные сложности были связаны в основном с командировками сотрудников за рубеж и приездом иностранных специалистов сюда, рассказал **Александр Паршуков, директор по инвестициям компании «ВТБ-Девелопмент»**. В «Марьино» размещаются международные

компаний, у большинства из них иностранное оборудование — оно требует настройки технологических процессов и постоянного обслуживания. Это всё еще проблема, так как границы до конца не открыты. Но вопрос постепенно решается.

По словам эксперта, на продажи, помимо пандемии, повлияли и другие факторы: например, девальвация рубля.

— Совокупность этих событий привела к реализации отложенного спроса. Компании, которые вели с нами переговоры и только рассматривали участки для строительства производств, в итоге пришли к нам для заключения соглашения, — добавил Паршуков. — В этом году на ПМЭФ мы презентовали пять новых резидентов и еще столько же планируют подписать с нами договоры до конца года.

Активизацию спроса со стороны бизнеса отметил и **руководитель направления продаж и коммерческой недвижимости АО «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев**. В этом году в парке Greenstate появилось уже четыре новых резидента, планируется подписать еще 2-3 контракта до конца текущего года.

— В таком случае на конец года у нас из 100 га останется 3-4, — продолжил он. — Спрос в основном формирует ретейл, электронная коммерция, но также активны малые и средние предприятия, выезжающие из арендованных помещений в черте Петербурга. Единственная проблема сейчас — это рост себестоимости стройматериалов, а также непосредственно строительных работ из-за отсутствия линейного персонала на стройках. Думаю, что в конце этого — начале следующего года мы всё же увидим понижающую динамику цен — это позволит строителям вздохнуть с облегчением.

Именно так поступили создатели индустриального промышленного парка «Софийский» — решение о его создании было принято только в конце прошлого «пандемийного» года. Тем не менее с начала 2021 года заметно растет интерес к размещению в парке со стороны как мелких, так и больших производств.

Как отметил **Николай Пиксаев, генеральный директор «Девелопмент-Инвест»**, данные Ассоциации индустриальных парков говорят, что рынок в 2021 году показал рост числа подобных организаций в России.

— Мы не одни такие, — заявил он. — За последнее время в стране запустили 35-40 индустриальных, промышленных и агропарков. Территориальная расположенность нашего парка позволила стартовать именно в этот период: мы видели спрос на развитие новых предприятий в черте города. И он будет только расти с учетом конъюнктуры — это тренд, который мы правильно считали в конце кризисного года. Направление промпарка пока не выбрано, но мы склоняемся больше к пищевой промышленности, медицине и айти-производствам.

## Кто здесь?

В Петербурге и области более 30 заявленных индустриальных парков, а «нормальных», по словам Максима Соболева, не более 10 — таких, что предложат клиентам широкий выбор возможностей размещения. Спрос более активен в низком ценовом сегменте: бизнес готов покупать недорогие участки. Также компании склонны арендовать подходящие по цене готовые помещения (правда, их практически нет).

— Уровень вакансии в готовых помещениях менее 5 %, — рассказал Максим Соболев. — Инвесторам в индустриальные парки надо учитывать, что строительство объекта недвижимости увеличивает капитальные затраты. Плюс раз в пять лет у нас в стране происходит что-то, негативно

сказывающееся на экономической активности бизнеса. Спрос есть — надо лишь правильно выбрать сегмент, заточить продукт под него и выставлять в продажу. Успешные проекты можно реализовать даже быстрее чем за пять лет.

Больше всего интереса проявляют малые и средние предприятия из отраслей пищевой промышленности и металлообработки. Таким компаниям требуется полгектара — максимум один. А вот в области логистики — электронная коммерция, распределительные центры — много сегментов, которые интересуются участками от 10 га. Под такие проекты есть профильные инвесторы, готовые заняться строительством помещений, однако в России их не так много.

По словам Александра Паршукова, драйверами развития промпарков среди отраслей выступают электронная коммерция, складское строительство, производство оборудования и медицинских изделий, химпром.

В «Марьино» есть резиденты, которые раньше в Петербурге ничего не производили: например, компания Sarstedt, которая 25 лет поставляла медоборудование для взятия крови из Германии, — теперь у нее будет собственный первый завод в России. Или турецкий производитель антипригарных покрытий «НСК Химия», который занял свою нишу на российском рынке, поставляя продукцию со своего турецкого завода.

— Особенность инвестиций в создание промышленных территорий в том, что их невозможно заполнить за год-два, — добавил эксперт. — А если горизонт планирования от пяти лет, то велика вероятность попасть в очередной кризис, который всегда сказывается на спросе плохо. Например, в 2014 году иностранные компании просто перестали рассматривать проекты на территории России. Так что, реализуя новые проекты промышленных площадок, стоит ориентироваться либо на варианты под конкретных пользователей, либо на более дешевые.

По словам Николая Пиксаева, участки в «Софийском» рассматривают как региональные компании, так и петербургские резиденты, которые хотят перенести склад или производство из арендованных помещений на собственный объект, но остаться при этом в черте города. Но в парке рассчитывают и на привлечение иностранных компаний.

## Все в парк

Одно дело — международные компании, у которых заводы по всему миру: для них строительство еще одного — отработанный и понятный процесс с небольшими поправками на страну. Но есть компании, которые заводов в своей жизни не строили: те, кто хочет съехать с арендных городских площадей в промзоне, или собственники, например, старых цехов, которым дальше некуда развиваться. Перед ними стоит вопрос переезда или постройки собственного завода. Как пояснил Александр Паршуков, все эти компании хороши в своем деле, но процесс девелопмента участка для них — непрофильный бизнес, сложный и рискованный процесс, от успеха которого зависит судьба всего проекта. Если не получится подвести воду или оформить дорогу и проезд к участку, согласовать инженерные мощности, это создаст угрозу провала всего проекта, и предприятие может просто не открыться или начать выпуск продукции с большой задержкой. При этом стоимость земли во всем проекте строительства предприятия составляет 3–7 % — это именно та цена, которую бизнес платит, чтобы не ставить под вопрос 100 % инвестиций в проект.

— Девелопмент земельных участков — те риски, которые предприятие либо берет на себя, либо нет, понимая, что они обойдутся дороже земли в индустриальном парке, — сообщил Паршуков. — Именно в этом ключевой плюс: в индустриальном парке все готово, ничего не надо согласовывать с нуля, подключаться к сетям, оформлять документы — всё это уже грамотно сделано профессиональным девелопером, для которого это отработанный технический процесс.

Из 26 резидентов Greenstate нет ни одного, кто бы решил сначала строить завод, а потом развивать бизнес в регионе, уточнил Максим Соболев. У всех так или иначе уже есть предприятия и развитый бизнес. Резиденты получают прозрачную сделку, площади, инженерную инфраструктуру. За счет такой степени подготовки участка у клиентов будет и прибыль.

— Например, проект на стадии greenfield (на неосвоенном участке вне парка) можно реализовать самостоятельно, в этом нет никаких космических технологий, — считает Соболев. — Любой человек с деньгами, высшим образованием и временем может построить себе завод. Но это займет неопределенное количество времени. А время — это деньги, особенно в капитальных инвестициях. В проектах greenfield срок запуска самый длинный: надо разбираться с техусловиями, переводом земель, подведением коммуникаций — а значит, и инвестиции долгие. Резидентство в индустриальном парке экономит время и дает возможность как можно раньше получить первую прибыль от операционной деятельности. Примерно через 18 месяцев с подписания договора купли-продажи участка уже можно перерезать ленточку и заняться непосредственно производством.

## Бурное развитие

Все участники круглого стола так или иначе затронули тему господдержки индустриальных парков. У нас она только делает первые шаги: недавно вышло постановление о субсидиях, которые парки начнут получать со следующего года. По словам Николая Пиксаева, подобная поддержка необходима.

— Господдержка, конечно же, нужна, но к государственным деньгам нужно относиться осторожно: когда деньги берешь, надо думать, как их отдавать, — подчеркнул Максим Соболев. — В моем понимании, индустриальные парки — самая современная форма развития производственных сил. Спрос на эти форматы будет расти, так как промышленность должна развиваться. Город постепенно вытесняет компании с нажитых территорий, что также стимулирует интерес к такому формату. Взрывного роста не ожидаю, но он будет заметным в сегменте электронной коммерции, малого и среднего бизнеса. Ну и по мере того, как экономика будет выходить в рост, международных клиентов станет больше.

Что касается господдержки, то на нее, по словам Александра Паршукова, не стоит рассчитывать и включать ее в бизнес-план. Во-первых, условия могут измениться, а во-вторых, она связана с бюрократическими вопросами — и это огромная статья затрат.

— Индустриальные парки — это сервисная недвижимость, они существуют не сами по себе, а для обслуживания промпредприятия, — полагает Александр Паршуков. — И они будут востребованы по двум причинам. С одной стороны, владельцы бизнеса выбирают наиболее финансово привлекательный вариант, и это далеко не всегда самый дешёвый из возможных. С другой — культура промышленного потребления растёт, предприятия активнее приходят на организованные площадки. Раньше владельцы бизнеса опасались в первую очередь возможных ограничений, но это обычный страх. В этом году около 70 % компаний, с которыми мы ведем переговоры, — российские. Их собственники считают для себя эффективным не владеть в долях объектами инфраструктуры, а пользоваться ей за определённую плату. Думаю, что рост качества потребления приведет к большему развитию организованных промплощадок.

**Анна Романова, «Фонтанка.ру»**