

СКЛАДЫ 28

C | R | E

WAREHOUSING
AND LOGISTICS



ЛОГИСТИКА

АПРЕЛЬ '22 | www.cre.ru



Большинство строек во всех сегментах взяли «мхатовскую паузу», однако у складских объектов, по прогнозам игроков, есть не только наибольшие шансы для завершения проектов в сроки, но и для начала новых.

30

СТРОИТЕЛЬНЫМИ РЯДАМИ

ТЕМА НОМЕРА



По оценкам чиновников, даже при условии полной остановки поставок «запасы самого необходимого в России есть на 3–6 месяцев». У участников рынка более скромные прогнозы – от месяца до двух, а на товары не первой необходимости – не более двух недель.

АКТУАЛЬНО

6 Карман не тянет

Журнал выпущен при поддержке:



44

Строить нельзя экономить

Можно ли сэкономить на строительстве складов класса А+, насколько актуально строительство таких объектов в 2022 году и причем тут оптимизация?

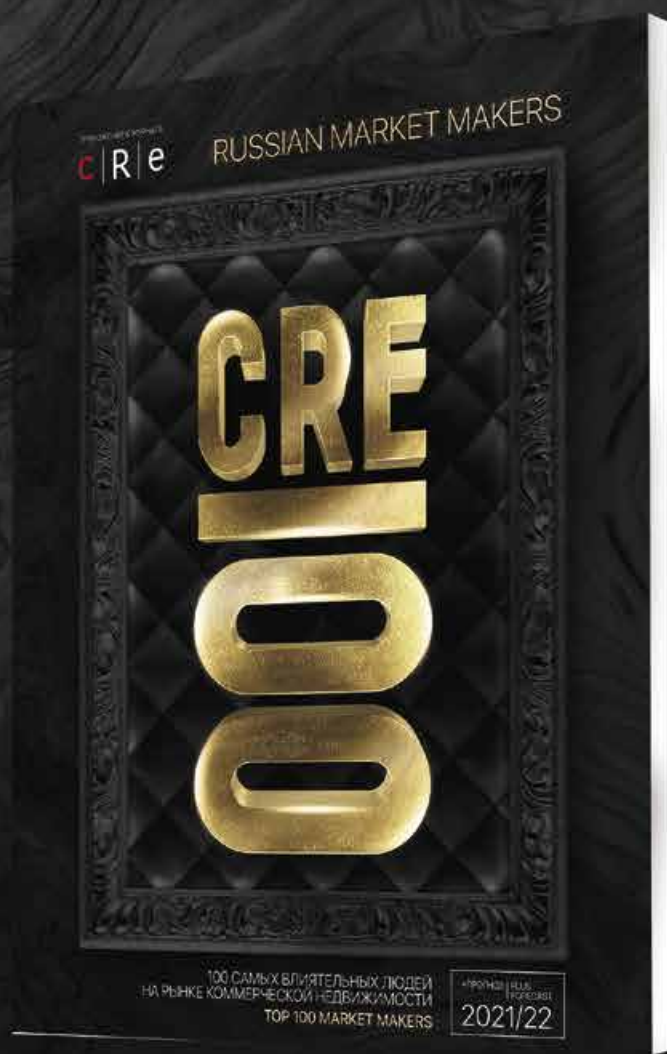
ИНВЕСТИЦИИ



38 Где у него кнопка?



ТЕНДЕНЦИИ



TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

Для приобретения издания свяжитесь с редакцией по телефону :
8 (499) 490 04 79

RADIUS GROUP
15 ЛЕТ
УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ



1 000 000+ м2

Общая площадь реализованных
индустриально-складских
проектов класса А+

№1

Девелопер в России, выполнивший
сертификацию складских объектов
по стандарту BREEAM

644 000 м2

Сертифицировано Radius Group
по стандарту экологичности
и энергоэффективности BREEAM



Московская обл., г. Домодедово,
территория Владение Склады 104
(Белые Столбы Мкр.) строение 2

+7 495 662 55 50

www.radiusrussia.com

 t.me/radiusgroup



СОДЕРЖАНИЕ

6

АКТУАЛЬНО

Карман не тянет

По оценкам российских чиновников, даже при условии полной остановки поставок «запасы самого необходимого в России есть на 3–6 месяцев».

10

ТРЕНДЫ

Прирастут Сибирью

Ситуация с логистикой уже названа игроками катастрофической.

18

ОПРОС

Склады в законе

Всего за месяц склады и логистика из самого устойчивого и привлекательного для инвесторов сегмента превратились в самый сложный.

25

АНАЛИТИКА

Доставка еды и продуктов – современные тренды

30

ТЕМА НОМЕРА

Строительными рядами

Большинство строек во всех сегментах взяли «мхатовскую паузу», однако у складских объектов, по прогнозам игроков, есть наибольшие шансы не только для завершения проектов в сроки, но и для начала новых.

38

ТЕНДЕНЦИИ

Где у него кнопка?

Санкции и сложности с логистикой могут поставить «умные» склады на грань остановки.

44

ИНВЕСТИЦИИ

Строить нельзя экономить

46

РЕГИОНЫ

Склады Новосибирска в I квартале 2022 года – состояние, тенденции, перспективы

48

ТЕХНОЛОГИИ

ВМ-эволюция. Как санкции повлияют на цифровизацию строительной отрасли?

Главный редактор: **Юлия Толутанова**

Корректор: **Елена Селиверстова**

Дизайнер-верстальщик: **Ольга Чакмак**

Предпечатная подготовка: **Алексей Кошелёв**

Издатель – ООО «Пресском»

Коммерческий директор: Алена Мужикян

Руководитель отдела производства: Елена Гусева

CRE Склады и логистика, апрель 2022

Приложение к журналу Commercial Real Estate

Выход в свет – 11.04.2022. Тираж – 4000

Перепечатка материалов разрешается с обязательной ссылкой на «CRE Склады и логистика» и автора публикации.

Адрес редакции и издателя:

117105, Варшавское шоссе, д. 1, корп. 5.

Телефон: +7 (499) 490-04-79 (многоканальный)

E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru

Для пресс-релизов: news@cre.ru

Размещение рекламы: a.muzhikyan@presskom.net

По иным вопросам: info@presskom.net

СКАЧАЙТЕ ПРИЛОЖЕНИЯ



Приложение,
в котором есть все



По вопросам размещения рекламы звоните по тел.: +7 (499) 490 04 79

ПИСЬМО



Помнится, прошлый номер я начинала с оптимистичных оценок самочувствия рынка складов и логистики. Сегодня же, по понятным причинам, и оценивать, и тем более строить долгосрочные прогнозы представляется недальновидным, поскольку ситуация слишком неопределенная. Поэтому я просто расскажу, какие материалы вас ждут. Уверена, что каждый найдет что-то интересное и полезное для себя. Итак, учитывая текущие реалии, мы обсудим: что будет с запасами товаров на складе и на сколько их хватит; как будут организованы новые цепочки поставок; какие законодательные изменения ждут рынок в ближайшее время и что будет с договорами; увеличится ли вакансия с уходом иностранных игроков; будет ли новое строительство. Кроме этого, предметом нашего рассмотрения стал инвестиционный потенциал складов в современных условиях. Наконец, мы не оставили в стороне и цифровизацию, о которой пишем регулярно. Рассмотрим, как на нее повлияют санкции и что вообще будет с «умными» складами, – не замедлится ли процесс с прекращением поставок импортного ПО?

Оставайтесь с нами, мы продолжаем держать руку на пульсе, чтобы предоставлять вам самую актуальную информацию. Приятного чтения!

Юлия Толучанова
главный редактор
j.toluchanova@presskom.net



Автор: Алина Арсенина

Карман не тянет

По оценкам российских чиновников, даже при условии полной остановки поставок «запасы самого необходимого в России есть на 3–6 месяцев». У участников рынка более скромные прогнозы – от месяца до двух, а товаров не первой необходимости, включая, например, отделочные материалы, автозапчасти, мебель, бытовую технику и косметику, – не более двух недель.



Ранее объем хранившихся на складе товаров в среднем закрывал потребности на два-три месяца, не учитывая сезонные пики, в том числе новогодние продажи, подсчитывает **Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и промышленных помещений компании «Джонс Лэнг ЛаСаль»**. Сейчас же, по его словам, однозначно стоит ожидать удлинения и увеличения объемов запаса товаров. «Обычно ретейл

не держит на складах запасы на 3–6 месяцев. РЦ ретейлеров – это, как правило, высокооборотные проекты, не предназначенные для длительного хранения, особенно в категориях продуктов питания – фрэш, – поддерживает **Виктор Афанасенко, региональный директор департамента складской и промышленной недвижимости «Коллиерз Интернешнл»**. – Если же говорить о товарах длительного

хранения, в первую очередь народного потребления, то отсутствие системы низкопроцентного долгосрочного кредитования бизнеса сформировало принципы работы рынка, не предполагающие каких-то серьезных товарных запасов на много месяцев вперед – по сути формирование запасов производилось исходя из прогнозируемых заказов и объема потребления, не впрок. Как результат, если производитель не осуществляет

отгрузку товара, то на промежуточных складах запасы крайне малы. Как раз на этом фоне сейчас мы наблюдаем тенденцию к увеличению складских запасов, есть запросы от ритейлеров и дистрибьюторов на временное увеличение стоков и дополнительные помещения – для того, чтобы накопить товар на будущие периоды и в связи с резким ростом спроса на некоторые категории среди потребителей (электроника и бытовая техника, автозапчасти, мебель, продукты питания длительного хранения и т. д.)».

В CBRE также наблюдают, что некоторые компании постарались в краткосрочном периоде резко увеличить свои товарные запасы и даже прибегают к поиску дополнительных буферных объемов для их хранения. Но это более частные случаи – в основном в компании говорят о постепенном «вымывании» стоков и активной работе по организации новых цепочек поставок. «Проблем в пополнении запасов товарами, произведенными в России, не возникнет, – резюмирует **Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate.** – Запасы китайских товаров будут пополнены с погашением вспышки коронавируса на территории Китая. А вот запасы американской и европейской продукции вскоре иссякнут вне зависимости от категории товара, так как каналы поставок сегодня перекрыты. И хотя работы по пересмотру логистических цепочек

ведутся, решение проблемы однозначно займет больше двух месяцев».

ВСЕ В ДОМ

По оценкам **Федора Вирина, партнера Data Insight,** за месяц, с 24 февраля потребители показали рост спроса в онлайн-торговле примерно на 60–80% выше ожидавшегося (с учетом роста год к году) в большинстве товарных категорий. Другими словами, потребители купили в среднем один месяц запасов, который будет выглядеть как 10–20% снижение спроса на протяжении нескольких месяцев (и рост продаж на С2С торговых площадках – таких, как «Авито»). Этот рост спроса затронул все категории, однако неравномерно, с кратной разницей (роста) между категориями. «Рост продаж уже обусловлен в большей степени ростом цен и в меньшей – ростом продаж в штуках, – поясняет эксперт. – Таким образом, потребительское поведение уже вернулось, насколько это возможно, к нормальному в большинстве категорий. В этом случае наибольшая угроза с точки зрения складских запасов грозит сезонным категориям – одежде и DIY, потому что потребители сделали запасы (и истощили склады), в то время как основная масса покупателей еще не подходила к этим категориям (не наступила весна и не пришло время ремонтов). Все остальные категории в достаточной степени защищены перепродажами марта и отсутствием сезонных всплесков потребления».

КСТАТИ

В России планируют отменить ответственность за ввоз в страну товаров без разрешения правообладателя. Однако отмена ответственности за «серый» импорт коснется лишь тех артикулов, которые необходимы для насыщения потребительского рынка. Параллельный импорт не означает легализацию контрафакта, речь идет о ввозе оригинальных товаров по альтернативным каналам.

Источник: Минпромторг РФ

Запасы ритейлеров рассчитаны на стабильные поставки и нормальное потребление, с учетом сезонных колебаний – в таком формате они действительно могут поддерживать запас 3–4 месяца, констатирует **Андрей Филатов, генеральный директор ППК «Максимиха».** В условиях ажиотажного спроса, возникшего на многие категории товаров, в том числе первой необходимости (лекарства, некоторые категории продуктов питания, детские товары, электроника и пр.), ретейл исчерпает свои запасы гораздо ранее. «Вместе с тем ажиотажный спрос неизбежно должен смениться некоторым спадом, запасы из складов ретейла переместятся в домохозяйства, и в целом вряд ли стоит ждать существенного дефицита наиболее необходимых товаров в ближайшие 6 месяцев, а за это время цепочки поставок неизбежно перестроятся, – прогнозирует он. – Чтобы формировать же



более значительные запасы, нужна определенность в цепочках поставок – многие игроки столкнулись с ситуацией, когда они не могут получить даже полностью оплаченные заказы. Усугубляют ситуацию высокая волатильность рубля, скачки спроса, которые неминуемо должны смениться падением. Все это заставляет многих занять выжидательную позицию».

В итоге большинство магазинов работают пока с имеющимися товарными запасами и экстренно прорабатывают либо новые каналы поставок, либо альтернативу, сообщает **Светлана Ярова, руководитель департамента брокерид-**

жа коммерческой недвижимости компании RRG. «В сегменте парфюмерии и косметики, например, мы уже видим серьезное увеличение на полках доли Азии, Израиля, парфюмерии на масляной основе, что больше характерно для восточных рынков, – перечисляет она. – Возможно, будет увеличена и доля собственных уникальных марок сетей, которые будут производиться под контролем или на фабриках тех же марок, но поставки будут идти через страны, которые не поддержат санкции и не попадут в список недружественных. Пока ряд каналов еще работает, идут приостановки, перебои, но –

они работают, и идут поиск и отладка новых».

В свою очередь, в пресс-службе «Ситилинка» сообщили, что в зависимости от производителя ситуация с количеством товаров брендов, приостановивших поставки, может отличаться, так как и ранее наблюдался дефицит некоторых позиций из-за коронавирусных ограничений. «По нашим оценкам, в среднем запаса товаров данных брендов на рынке хватит на 2–3 месяца при сохранении текущего спроса», – резюмируют в компании.

В СТРАНЕ БАНАНЫ – ДЕФИЦИТ, ЗА НИМИ ОЧЕРЕДЬ СТОИТ

Дефицит любой категории товаров окажется болезненным для складских операторов и сетей с собственными распределительными центрами, убежден Валерий Трушин. «Заполненный склад дает оператору высокие обороты и финансовую возможность совершать арендные выплаты, – поясняет он. – Сейчас же ожидается дефицит по очень многим позициям. В конечном итоге цепочки поставок будут скорректированы, но с увеличением логистического



Александр Балабин,
руководитель архитектурной мастерской «Северин Проект», профессор МААМ



Андрей Филатов,
генеральный директор ППК «Максимиха»

плеча вырастет и стоимость товаров». **Александр Балабин, руководитель архитектурной мастерской «Северин Проект», профессор МААМ,** уже сейчас говорит о дефиците инженерно-технического (вентиляционного, тепло-технического) и технологического оборудования, строительно-отделочных материалов иностранного производства либо отечественных оборудования и материалов, в производстве которых использовались импортные детали, узлы или ингредиенты. «Дефицит есть во всем, что касается сложного оборудования – даже, как ни странно, “Уральский керамогранит” остановил производство и не может дать внятной информации по срокам», – указывает он. **Амир Идиатулин, основатель и CEO архитектурного бюро IND Architects,** говорит о нехватке как компьютеров, техники, так и бытовых товаров. «Мы понимаем, что дефицит будет, пока не появятся новые логистические цепочки, но в России много светлых сообразительных умов, поэтому я надеюсь, что это быстро решится, – полагает г-н Идиатулин. – Большая

КСТАТИ

Каждый второй житель России стал больше экономить, а каждый седьмой – больше тратить. По сравнению с коронакризисом тех, кто решил увеличить расходы, стало почти вдвое больше. При этом опрошенные отмечали стремительный рост цен и ощутимое сокращение своих финансовых возможностей. 14% опрошенных стали больше тратить. По их мнению, в условиях высокой инфляции делать накопления неразумно: «Долго откладывали некоторые покупки, а теперь все купили, пока деньги окончательно не превратились в бумажки». У каждого четвертого финансовая стратегия после начала спецоперации не изменилась: «Пока стараюсь не паниковать». Экономить в нынешней кризисной ситуации чаще стремятся россияне с доходом от 50 до 80 тыс. руб. (51%), а тратить – опрошенные с доходом свыше 80 тыс. руб. (17%). По сравнению с периодом пандемии COVID-19, финансовое поведение россиян заметно изменилось – сегодня тех, кто начал больше тратить, стало почти вдвое больше, чем в январе 2021 года. Впрочем, экономить тоже стали чаще (+5 п. п.).

Источник: SuperJob

часть отделочных материалов, мебели, например, была представлена иностранными компаниями. Понятно, что с 2014 года мы сделали большой вклад в импортозамещение – начиная от света и заканчивая напольными покрытиями. Но сейчас должно будет пройти какое-то время, прежде чем мы найдем альтернативу у отечественных производителей».

Пока же ряд компаний будут продолжать пытаться увеличить складской запас с тем, чтобы приобрести товар по старым ценам или запастись впрок каким-то

востребованным товаром и комплектующими, говорит Виктор Афанасенко. Но говорить о системном тренде «на долгосрок», по его словам, нельзя: запас товара означает не только готовность к изменениям спроса, в том числе и его росту, но и, по сути, замораживание денег, вложенных в этот товар. В итоге, если говорить о запасах, то тренд будет формироваться в первую очередь для товаров неэластичного спроса длительного хранения (то есть необходимых и непортящихся товаров). ///



Светлана Ярова,
руководитель департамента
брокериджа коммерческой
недвижимости компании RRG



Амир Идиатулин,
основатель и CEO архитектурного
бюро IND Architects



Федор Вирин,
партнер Data Insight

Автор: Максим Барабаш

Прирастут Сибирью

Ситуация с логистикой уже названа игроками катастрофической: разорвано большинство цепочек поставок, а бизнес пытается «возить из Парижа через Пекин». Учитывая отказ ряда крупных транспортных компаний работать с российскими логистами в принципе, а также фактическую блокаду грузов на польской и литовской границах, предпринимателей ожидают как минимум нелегкие три месяца.

По оценкам **главы Минпромторга Дениса Мантурова**, России потребуется три-шесть месяцев на перестройку логистики в заинтересованные страны. Уже в начале марта Мантуров сообщил **президенту РФ Владимиру Путину**, что «европейские логистические компа-

нии саботируют поставки российской продукции, в частности минеральных удобрений», а «Россия не хочет создавать проблемы, тем более вскручивать цены» и «готова подождать взвешенного решения коллег, чтобы иметь возможность работать с заинтересованными

странами». Очевидно, что цепочки поставок изменились, у ряда компаний товар застрял в «буферных зонах» (например, в портах Прибалтики), и непонятно, что с ним будет дальше, соглашается **Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и промышленных поме-**



щений компании «Джонс Лэнг ЛаСаль». «Это общая проблема, – вздыхает он. – Клиенты готовы платить авансом, тарифы выросли, время доставки увеличилось. Если раньше доставка 40-футового контейнера из Китая в Россию стоила около 2,5–4 тыс. долл., то сейчас – 10–12 тыс. долл.».

Наиболее крупные и стратегически важные логистические ворота – Европа и Беларусь – заблокированы, резюмирует **Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate.** И, несмотря на продолжение торговли с Китаем, ситуация проблематична для бизнеса в РФ: основной объем поставок B2B осуществлялся из США и Европы, и игроки вынуждены искать новых поставщиков и аврально перестраивать цепочки. Однако результаты поисков обернутся для российских предпринимателей удлинением логистического плеча и колоссальным ростом расходов, ведь главный распределительный центр России – Москва. «Пойдет ли Турция – более близкое к Москве государство, чем Китай, – на помощь в переправке европейских и американских товаров, остается неясным, – размышляет эксперт. – Но даже если на рынок России будут поставляться более дешевые товары-субституты из стран, готовых к сотрудничеству, конечная цена окажется не ниже цен на евро-американские товары. Причина – увеличенные логистические

расходы. Предполагаю, что конечная цена импортных товаров вырастет на 20–30 п. п., ведь, помимо затрат на логистику, есть множество прочих факторов влияния, в том числе ажиотажный спрос».

Стоимость логистики уже выросла с декабря более чем в 2 раза из-за отказа Беларуси в транзитном разрешении и может вырасти еще на 5–30%, подсчитывает **Алексей Елисеев, колорист, генеральный директор и совладелец Manders.** «В нашем сегменте цены выросли на 20–25%, чтобы покрыть ущерб от падения курса рубля, – продолжает он. – Однако логистические издержки потребуют дополнительной корректировки на 5–15% в ближайшем месяце». Многие компании откровенно подняли цены до уровня заградительных, чтобы не остаться без товарного запаса вследствие как паники и формирования понимания общей ситуации, так и создания новых логистических цепочек, поясняет **Дмитрий Герастовский, директор gicci | склады.** «Пока сложно планировать логистику даже на месяц вперед, так как ЕС и Великобритания последовательно отключают возможности для бесперебойной логистики, – рассказывает Алексей Елисеев. – Усложнение логистики способно многократно уменьшить объем ввозимых грузов. Ситуация меняется каждый день, но уже к 24 марта у участников рынка не осталось иллюзий, что прямые контракты с европейскими поставщиками



Евгений Бумагин,
руководитель отдела складских и промышленных помещений компании «Джонс Лэнг ЛаСаль»



Валерий Трушин,
партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate



Алексей Елисеев,
колорист, генеральный директор и совладелец Manders



Прямая речь >>>



Роман Бойко, генеральный директор URBITEC Facility Management:

– Блокировка всех видов транспорта – наземного, воздушного и морского – дает простои, дополнительные затраты при построении маршрутов и потери, поэтому стоимость услуг будет включать все эти риски. Вообще,

могут работать в принципе». «По разным направлениям – разные проблемы, и они добавляются каждый час, нет возможности выстраивать какую-либо стратегию, – согла-

что касается цен, то здесь прямая зависимость от обменного курса. Выручка у компаний – в рублях, закупка – в евро. Закупочные цены резко выросли, на 40–50%, но уже сейчас мы видим рост конечных цен в диапазоне 50–250% – помимо курса валют, на цену влияют выросший покупательский спрос и неопределенность новых поставок. Покупательский спрос же резко вырос на фоне информации о возможном дефиците на отдельные группы товаров, ухода некоторых брендов и нестабильности финансовой ситуации в стране. Однако большинство брендов не покинули российский рынок, а приостановили свою деятельность. По моим прогнозам, после возвращения брендов покупательская активность также будет высокой в небольшом периоде и резко спадет после пресыщения и удовлетворения.

шается **Игорь Хильчук, исполнительный директор "МейТан"**. – Остается прорабатывать каждую поставку как индивидуальный разовый проект и держать под контролем все

этапы, будучи готовым, что все может пойти не так. Пока самая спокойная ситуация – со странами ЕАЭС, в этом направлении все работает, как и ранее, но нет гарантий, что это не изменится. Но из всех каналов поставки (авто и море из ЕС, море – ЮВА, море – Израиль, море – Индия, авто и море – КНР) работает море, и только через Владивосток, и авто КНР – через Казахстан. Доставка через Владивосток в существующих условиях – это дорожающий фрахт, непредсказуемые сроки, заторы на разгрузке, очереди на ж/д и авто, дефицит контейнеров и грузовиков».

В итоге, по словам г-на Хильчука, его компания пока отказалась только от поставщиков товаров из ЕС. Остальные страны (КНР, Тайвань, Индия, ЮВА, Израиль) продолжают производить товар по заказам. «Наши действия – выбор российских операторов логистических услуг (полного цикла) с собственными судами; переход на расчет в юани за услуги, связанные с поставками из КНР; разумное увеличение товарных запасов (есть понимание, что базовый принцип бережливого производства – вытягивание – еще долго будет нерабочим механизмом), – перечисляет эксперт. – Затем – наличие для каждого контейнера нескольких вариантов вывоза, осознанное растаможивание товара для попадания в "удачный" курс при начислении платежей в бюджет (при наличии возможности не торопить-



Наиболее актуальными ожидаемо являются замены европейских товаров азиатскими, вне зависимости от качества

Прямая речь



Наталья Круглова, руководитель департамента продаж РАД, советник генерального директора:

– Складская недвижимость снова на коне. Это тот сегмент, где будет больше всего оптимизма и сделок: рынок активно будет перестраиваться на новые логистические потоки – с востока, из Белоруссии и Казахстана. Соответственно, будут нужны новые площади, будет нужна логистика, а развитие e-commerce ускорит закат торговых центров и усилит расцвет логистики.

ся на данном этапе) и еще более плотное взаимодействие с поставщиками товара по увеличению отсрочек и пересмотру других условий сотрудничества, аргументируя сложившейся ситуацией (адекватные поставщики идут навстречу)».

НА ШИРИНЕ ПЛЕЧА

Практически всем, кто не продумал еще в 2014 году варианты быстрой смены контрагентов в логистических цепочках, сейчас нелегко, констатирует Дмитрий Герастовский. Однако есть достаточное количество стран и форвардеров, не присоединившихся к санкциям, соглашается он с коллегами – через них и будут в скором времени сформированы новые логистические цепочки. «Не говоря о том, что есть подтвержденные факты того, что присоединение к санкциям отдельных компаний носит лишь поверхностно-политический характер, в то время как нанимаемые ими самими юристы-международники разрабатывают схемы, как можно продолжать бизнес», – указывает г-н Герастовский.

При этом те, кто и ранее работал с импортом из Азии, рассчитывают на более крупные объемы ввиду паузы у конкурентов, работающих с европейским импортом, уточняет **Антон Алябьев, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CBRE**. Новые варианты организации поставок действительно будут переориентированы через другие



Дмитрий Герастовский, директор rēci | склады



Игорь Хильчук, исполнительный директор «МейТан»



Антон Алябьев, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CBRE

рынки, например, Казахстан. «Бизнес смотрит альтернативные, новые пути доставки, в том числе изменение маршрутов доставки морем (где это возможно), доставку автотранспортом, железной дорогой, авиаперевозки или их комбинацию, – перечисляет, в свою очередь, **Виктор Афанасенко, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости "Коллиерз Интернешнл"**. – Например, из ЮВА через



Прямая речь ➤➤



Павел Люлин, управляющий партнер УК IPFM:

– Для логистов наступили трудные времена – их деятельность тесно связана с трансграничной торговлей, а из-за фактического закрытия границ ряда стран и сложностей сухопутного сообщения, авиа-доставки, нехватки контейнеров она фактически на стопе. Соответственно, и большая часть логистической инфраструктуры может стать невостребованной в ближайшее время, а сами логистические компании будут переориентироваться на другие пути доставки. Значит, и сферу складской недвижимости ждут трансформации.

Индию и Иран или Китай-ОАЭ-Турция-российский Черноморский порт. Как альтернатива – переход на продукцию-аналог и новых поставщиков, замещение не только канала поставки, но и товара». Наиболее актуальными ожидаемо являются замены европейских товаров азиатскими, вне зависимости от качества, и использование посредников, сообщает Алексей Елисеев. Вопрос цены и качества вообще теперь стал вторичным – на первом месте доступность и наличие.

ГАЛЯ, У НАС ОТМЕНА

Пока же в логистике продолжается уход от взаимодействия с крупными логистическими операторами в сторону перевозок через ж/д и автотранспорт, делится **Эдуард Тишко, директор, управляющий партнер LCM Consulting**. Новые коридоры имеют меньшую пропускную способность, чем крупные океанические перевозки, и требуют времени и дополнительных ресурсов

для развития. Может обостриться и ситуация с поставками товаров из Китая: страна в конце марта закрылась на новый ковидный локдаун, поясняет Валерий Трушин. По опыту начала пандемии, логистические цепочки могут полностью приостановиться до полного спада заболеваемости. «Но напомним, что рост стоимости логистики был уже явным трендом еще до начала текущих событий – два предыдущих ковидных года и изменение как цепочек поставок, так и доступности логистических мощностей (машин, контейнеров и т. п.) уже оказывали давление на логистику», – уточняет Виктор Афанасенко.

Рост стоимости, по словам Дмитрия Герастовского, продлится до тех пор, пока не будут сформированы новые маршруты, а новые форвардеры не начнут конкурировать друг с другом за клиента на маршруте. «Мы увидим новые транспортные коридоры, о которых ранее только говорили как об альтерна-



Виктор Афанасенко,
региональный директор департамента
складской и индустриальной
недвижимости «Коллиерз Интернешнл»



Эдуард Тишко,
директор,
управляющий партнер
LCM Consulting

тивных, но не проработывали всерьез из-за сложившейся инфраструктуры и наработанных маршрутов, – прогнозирует Дмитрий Герастовский. – Также ожидаем новых партнеров в масштабах страны».

В «Джонс Лэнг Ласаль» также говорят о развитии транспортно-экспедиторских компаний; цепочки удлинились, время доставки увеличилось, клиенты будут вынуждены заказывать больше объемов товара. При этом уход международных игроков открывает возможности для российских предпринимателей, полагает Евгений Бумагин.

Пока же закупочные цены могут вырасти до двух раз, уточняет Валерий Трушин. Причем они будут расти не пропорционально курсу валюты, уточняет Эдуард Тишко: к ним, скорее всего, добавится процент за использование капитала – если раньше можно было покупать с отсрочкой платежа от реализации на 4–6 месяцев, то сейчас игроки просят деньги вперед, плюс вырос срок доставки и реализации товара, а за весь этот период надо будет заплатить

банковский процент. «Поскольку проценты сейчас высокие, то закупочная цена вырастет непропорционально изменениям валютных ставок», – резюмирует эксперт. «Но с ценами главное – не «грубить» и не закладывать в них максимальные риски будущих периодов, – рекомендует Игорь Хильчук. – Мы, например, не стараемся заработать больше, а ставим задачу пережить эту турбулентность и не потерять преданных потребителей. Рынок только реформатируется под новые

условия: точно появятся много посредников, которые выстроят любые логистические цепочки, но мы работать с такими рисками и затратами не будем, поскольку покупатель не готов к подобному росту цен. Будем строить свои каналы и искать оптимальные пути поставки. В целом с весны 2020 года легко в этом направлении не было, и благоприятных прогнозов на будущее нет. Но пока есть открытые границы и есть что и где производить, будет возможность и ввезти товар». //



CREA

MOSCOW AWARDS 2022

21
апреля
2022 г.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
БАРВИХА LUXURY
VILLAGE

EXPANDING YOUR HORIZONS

РАСШИРЯ СВОИ
ГОРИЗОНТЫ

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



RAVEN RUSSIA

РЕКЛАМА

ЗАБРОНИРОВАТЬ
ЛУЧШИЕ МЕСТА:
499 490 04 79
ДОБ. 120 / 123 / 126

ПО ВОПРОСАМ
СПОНСОРСТВА:
985 217 28 68

ПОДРОБНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ:
WWW.CRE-AWARDS.RU



КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПАРТНЕРЫ



СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ
НАГРАД



СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ



НЕЗАВИСИМЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ПАРТНЕРЫ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



Автор: Максим Барабаш

Склады в законе

Всего за месяц склады и логистика из самого устойчивого и привлекательного для инвесторов сегмента превратились в самый сложный: с полностью изменившейся картой поставок и логистических цепочек, беспрецедентными рисками и коммерческими предложениями со сроком действия в один день. Мы спросили ведущих российских экспертов в области права, какие проблемы они считают для рынка главными де-юре и де-факто и какие изменения, в том числе законодательные, ждут сегмент в ближайшее время.



Виталий Можаровский,
партнер, руководитель практики
недвижимости и строительства
в России Bryan Cave Leighton Paisner

– Складской сегмент еще месяц назад выглядел самым многообещающим и демонстрирующим устойчивую тенденцию к росту. Сейчас, в контексте трагических политических событий последних недель, он, как и все другие сегменты российской недвижимости, столкнулся с сильным фактором неопределенности. Действительно, громкие заявления крупных международных компаний о выходе с российского рынка, нарушения логистических цепочек и международных транспортных связей, разрывы контрактов, обвал

рубля, негативные экономические прогнозы как в национальном, так и в глобальном масштабе, санкционные ограничения, эмбарго на импорт широкого спектра товаров, замораживание активов Центрального банка, государственной собственности и частных лиц, валютные ограничения, практически запретительные кредитные ставки являются следствием беспрецедентного глобального политического и экономического кризиса. Пожалуй, крупнейшего со времен Второй мировой войны. Я боюсь оказаться плохим проро-

ком, но, похоже, мы все находимся всего лишь в самом начале очень сложного пути, который нам предстоит преодолеть. О цене, которую нам всем здесь в России придется заплатить, пока мало кто вообще задумывается.

Сейчас сегмент складов просто замер, участники рынка пытаются оценить масштаб бедствия и угадать вектор развития ситуации и глубину падения. Что будет с рынком в среднесрочной перспективе – предсказать крайне сложно. Очевидно, до конца этого года картина рынка российской недвижимости

подвергнется полной трансформации, может измениться практически вся устоявшаяся система координат: крупные собственники (они уже меняются – Raven Russia), инвесторы, арендаторы, кредиторы, девелоперы, строительные компании, поставщики и т. д.

Не вызывает сомнения и тот факт, что если кризис не будет урегулирован политически в течение ближайшего времени, то рынок складов может, говоря дипломатично, подвергнуться серьезной коррекции. К сожалению, эту же судьбу могут разделить и сегменты

ритейла, офисов, индустриальной недвижимости, сферы гостеприимства. Про изменение договоров говорить пока рано, ситуация все еще неопределенная, масштаб бедствия еще не до конца понятен. Но экономические эксперты прогнозируют вал банкротств во второй половине этого года. К сожалению, законами эту ситуацию изменить невозможно: политические проблемы можно решить только политическими же инструментами: *Inter arma silent leges* («когда гремит оружие – законы молчат»).



Юрий Аксенов,
партнер Orchards

– Один из самых распространенных запросов со стороны бизнеса, столкнувшегося с невозможностью исполнения своих контрактных обязательств вследствие операции и связанных с ней общественно-политических решений, – насколько велик риск договорной ответственности и как можно его минимизировать? Универсального ответа на этот вопрос не существует. Пока что можно с уверенностью говорить лишь о том, что неисполнение, непосредственно обусловленное актом государственного органа, будет рассматриваться как форс-мажор. Что же касается тех случаев, когда исполнение договора стало невозможным в результате политически мотивированных бизнес-решений отдельных звеньев в цепочке поставки (грузоотправителя, перевозчика и т. п.) или на уровне иностранного головного офиса,

то здесь вероятность их признания форс-мажором существенно ниже: по общему правилу такие обстоятельства от ответственности не освобождают. Не признаются форс-мажором и резкие изменения курса рубля по отношению к иностранным валютам, и возможные «кассовые разрывы».

Российский бизнес с иностранным участием, пытающийся в срочном порядке провести реструктуризацию и вывести из своего состава акционеров-резидентов недружественных государств, фактически лишен такой возможности: теперь на продажу акций (долей) требуется разрешение подкомиссии Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ, которая рассматривает не более 10 заявлений в ходе одного заседания, да и те проводятся не каждый день. Те же сложности возникают при сделках с недвижимостью, если «недружественный» акционер обладает контролем над российской стороной сделки. По сути, та сложная процедура, которая ранее применялась для контроля иностранных инвестиций в «стратегические» компании, сегодня стала обязательной и для крупнейших корпораций, и для кофеен с зелеными лавками. Очевидно, что в такой ситуации

необходимо как можно скорее определить некие разумные критерии, выводящие небольшие компании из-под избыточного административного воздействия.

Еще одна проблема в вопросе ответственности за неисполнение договора – «взлетевшая» ключевая ставка ЦБ РФ. В свое время Верховный Суд РФ сформулировал в судебной практике следующий подход: разумным размером ответственности за нарушение денежного обязательства может (при прочих равных) считаться двойная учетная ставка ЦБ РФ. Однако на сегодняшний день эта величина составляет 40%, что создает дополнительную финансовую нагрузку и риски для нарушившей договор стороны.

Если учесть опыт вмешательства государства в регулирование коммерческих отношений в период пандемии 2020–2022 годов, то вряд ли и сейчас стоит ожидать от него каких-то революционных решений: во-первых, спасение утопающих было и остается заботой самих утопающих; во-вторых, есть риск внести еще больший дисбаланс в рыночные отношения. В любом случае споров и судов в ближайшее время будет немало – хотя в сложные для всего рынка времена лучше всего стремиться к диалогу с бизнес-партнерами и находить компромисс.



Марина Преображенская,
старший юрист практики
недвижимости юридической
фирмы VEGAS LEX

– Последние изменения во внешнеторговой деятельности России могут существенным образом повлиять на отношения по договорам аренды под склады. В текущей рыночной ситуации возникает закономерный вопрос о возможном пересмотре условий договоров аренды, в том числе снижение платы, отсрочка платежей или даже расторжение договора. На сегодня законода-

тель не предусмотрел специальных оснований для расторжения или изменения договора аренды под склады, которые по-прежнему происходят в общем порядке. Если по договору у арендатора нет права на односторонний отказ, то расторгать договор придется в судебном порядке в связи с существенно изменившимися обстоятельствами (ст. 451 ГК РФ), что крайне затруднительно. По общему правилу введение санкций и экономический кризис ВС РФ не признает существенным изменением обстоятельств в качестве универсального основания для расторжения или изменения договора. Однако суд все же допускает расторжение договора аренды по данному основанию в исключительных случаях. Арендатору придется доказать, что он больше не сможет платить за аренду непосредственно из-за введения санкций (например, ВС РФ в споре

по делу ТД «Перекресток» указал, что такие обстоятельства не были доказаны арендатором).

Что касается изменения договора, то в отсутствие специальной нормы закона или соответствующего условия договора суд едва ли будет пересматривать условия в части оплаты, т.к. это вынуждает суд взять на себя роль арбитра, определяющего баланс экономических интересов сторон. Кроме того, такое изменение может противоречить принципу свободы договора, например, в части установления порядка оплаты и размера платежей. С учетом свежей судебной практики нельзя исключить особый подход судов при рассмотрении дел с иностранными компаниями из «недружественных» стран. В этих случаях возрастают риски отказа в удовлетворении иска такой компании (например, дело Entertainment One UK Ltd).



Влад Сурков,
партнер Platforma.Legal

– В настоящий момент юристы по большей части заняты решением срочных текущих вопросов, и еще не пришло время для стратегических. Вопросы на темы «как мне заплатить», «как заставить заплатить», «падают ли наши действия под санкции», «могу ли я обойти новые ограничения» сыпятся как из рога изобилия. Разумеется, судебных споров тоже становится все больше.

С высокой степенью вероятности мы столкнемся с чередой

неплатежей. Причем это далеко не обязательно будет связано с реальным кризисом бизнеса неплательщика – обязательно найдутся игроки, которые просто попытаются воспользоваться ситуацией, что повлечет за собой все новые судебные споры, а также работу по реструктуризации обязательств.

Мы также ожидаем волну попыток расторгнуть договоры

аренды. Опять будет использован аргумент про изменение существенных условий ведения бизнеса и форс-мажорные обстоятельства. По нашим прогнозам, суды вновь, как и во время дефолта 1998 года или недавней пандемии, откажутся считать (по крайней мере, повсеместно) текущую ситуацию форс-мажорным обстоятельством.





Сергей Трахтенберг,
партнер, руководитель российской
практики недвижимости и
строительства, международная
юридическая фирма Dentons

– Без привязки непосредственно к сегменту складской недвижимости вышеуказанные факторы привели к тому, что для многих клиентов наиболее актуальным запросом стал анализ договоров на предмет признания ситуации форс-мажором, досрочного прекращения договоров и последствия, ответственность за неисполнение обязательств. Также участились обращения клиентов с запросами на оказание услуг по обращению в Торгово-промышленную палату за получением свидетельств о форс-мажоре, направлению контрагентам уведомлений о приостановке деятельности, переносе сроков исполнения обязательств и пр.

– А с чем придется столкнуться чуть позже?

– Учитывая, что прошло еще совсем немного времени с начала действия ограничений, повлиявших на раз-

личные сферы деятельности, в настоящий момент мы видим активные попытки сторон договориться о том, как работать в новых реалиях. Мы ожидаем, что уже по факту достижения договоренностей сторонами в процесс будут активно вовлекаться юристы для фиксации таких договоренностей или, в случае недостижения последних, для подготовки к судебным спорам.

– Какие проблемы вы можете сейчас для сегмента назвать главными де-юре и де-факто?

– На наш взгляд, основными проблемами на рынке складской недвижимости являются сложности дальнейшего развития отрасли, в частности, строительство и ввод в эксплуатацию новых складских объектов. Во многом это обусловлено такими факторами, как резкий рост ключевой ставки ЦБ, что фактически привело к невозможности реализации проектов за счет заемного финансирования, увеличение расходов на строительство в связи с ростом цен на стройматериалы и оборудование, вызванным ростом курса валют и нарушением существовавших логистических цепочек. В отношении существующих складов пока какой-то существенной проблематики не отмечается. По комментариям участников рынка складской недвижимости, в настоящее время даже те ретейлеры, которые заявили об уходе из России или приостановке коммерческой

деятельности, пока не отказались от арендуемых складских площадей, что объясняется наличием продукции, которую необходимо хранить до того момента, пока не будет принято решение о возобновлении коммерческой деятельности или передаче продукции дистрибуторам. При этом не исключено, что в последующем могут возникнуть вопросы об отказе части арендаторов от складских площадей.

– Будут ли, по вашему мнению, приняты какие-либо законы или иные документы, облегчающие жизнь сегменту?

– Целенаправленных мер поддержки сегмента складской недвижимости со стороны государства мы не видим. Начиная с 2020 года идет активное облегчение процесса получения разрешительной документации на строительство. В ближайшее время ожидается принятие новых нормативных актов, отражающих развитие данной законодательной инициативы. В этой связи можно сделать вывод о том, что процесс строительства новых складских объектов будет существенно упрощен. Вместе с тем актуальность предоставляемых государством возможностей упирается в неопределенность потребности рынка в дополнительных складах и наличие денежных средств у застройщиков и их клиентов для реализации новых проектов.



Елена Степанова,
партнер, руководитель практики
недвижимости и строительства Capital
Legal Services

– В связи с необходимостью оперативно адаптироваться к нарастающему санкционному давлению компаниям в условиях сжатых временных сроков приходится подстраиваться под новые правила игры на российском рынке. Государство пытается предотвратить уход иностранного капитала из РФ посредством принятия ряда ограничений по совершению

сделок и финансовых операций с иностранными лицами. В связи с этим от компаний все чаще приходят запросы о возможности совершения сделок с учетом принятых санкций. Другим не менее значимым вопросом в сфере логистики является возможность расторжения договоров в связи с возникновением форс-мажорных обстоятельств.

– *Какие проблемы вы видите сейчас для сегмента главными де-юре и де-факто?*

– К проблемным вопросам в сфере складской недвижимости, пожалуй, можно по-прежнему, как и в 2021 году, отнести дефицит складских площадей и высокие арендные ставки. Спрос на складские помещения пока не снижается, а цена строительных материалов при этом существенно растет. Эти тенденции могут привести к значительному увеличению стоимости строительства новых складов, а также завершению текущих строящихся объектов, что негативно отразится на ценовом сегменте. На законодательном уровне отсутствуют правовые механизмы, которые позволяют в необходимой степени снизить проектные затраты по осуществлению строительства складских помещений и ускорить процесс введения в эксплуатацию новых объектов. Уже сейчас законодатель подготавливает почву, среди прочего, для изменения градостроительного регулирования, что может положительно сказаться на процессе строительства, однако пока о каких-либо действенных мерах говорить рано.

– *Как изменится, по вашим прогнозам, сегмент складов и логистики де-юре в ближайшие месяцы?*

– С учетом продолжительного характера спецоперации и определенного застоя, в самое ближайшее время рынок складской недвижимости не подвергнется значительным изменениям. Однако санкционная политика, безусловно, приведет к уходу с российского рынка ряда крупных международных компаний. Для выхода с российского рынка компаниям потребуется значительное время, в связи с чем определенное увеличение количества свободных складских площадей можно ожидать в конце 2022 года и в 2023 году. Тем не менее ввиду того, что в отношении дальнейшего экономического развития России сохраняется своего рода неопределенность, текущие арендаторы пока не вывозят товары со складов и маловероятно примут резкие решения о существенном сокращении арендуемых площадей, что позволит поддерживать какое-то время ставки арендной платы на прежних уровнях. Однако к 2023 году, с учетом введения в эксплуатацию новых складских помещений,

а также возможного увеличения количества предложений в виде субаренды, арендные ставки потенциально могут быть снижены. С другой стороны, повышение ЦБ ключевой ставки до 20% влияет на инфляцию, что, в свою очередь, может стать еще одним фактором для сохранения тенденции роста арендных ставок.

Для ряда российских игроков санкционное давление и приостановление деятельности западных компаний у нас могут стать возможностями для роста и увеличения капитализации. Безусловно, потенциал для замены на российском рынке международных компаний есть, но реализация данных возможностей может носить долгосрочный характер. В таких неоднозначных финансовых условиях представляется, что необходимо на государственном уровне разработать механизмы поддержки в сфере строительства и эксплуатации складов и иных объектов логистических сетей. Кроме того, для целей стимулирования развития внутреннего рынка потребуются разработка льготных программ по кредитованию компаний в сфере ретейла.



Арташес Оганов,
партнер, глава практики
недвижимости CMS Russiaф

– Введение различных торговых и экспортных ограничений оказало *существенное влияние на сроки исполнения* по договорам поставки. Многие компа-

нии сталкиваются с вопросом, можно ли квалифицировать санкции в качестве форс-мажора и, например, на этом основании не начислять неустойку. Не менее часто введенные ограничения не позволяют поставить товар из-за рубежа в принципе. В таких ситуациях нам приходится, в свою очередь, анализировать возможность прекращения обязательства по договору со ссылкой на невозможность исполнения и давать рекомендации по минимизации рисков. Надо отметить, что из-за репутационных рисков иностранные поставщики иногда даже готовы выплатить компенсацию,

которая бы позволила им отказаться от исполнения договора.

– *А с чем придется столкнуться чуть позже?*

– В современных условиях правительство пытается оперативно реагировать на введение новых ограничений и быстро принимать меры для защиты российского бизнеса. Поэтому законодательное регулирование сегодня представляет из себя живой организм, который постоянно развивается и меняется – каждый день появляются новые нормы, отменяются старые. Хочется верить, что в ближайшее время законода-

тельная область стабилизируется вместе с другими сферами жизни, и юристы смогут спокойно начать адаптировать существующие договоры под новые правовые реалии. Очевидно, в обозримом будущем многим ситуациям, с которыми рынок сталкивается сейчас (введение санкций, разрыв логистических цепочек, приостановка деятельности иностранных компаний и т. д.), суды дадут свое толкование, которое необходимо будет учитывать при подготовке или изменении договоров. Ожидаем особого внимания всех сторон к валютным оговоркам, положениям о форс-мажоре и условиям о расторжении договора.

– Какие проблемы вы можете сейчас для сегмента назвать главными де-юре и де-факто?

– Российские контрагенты сталкиваются с отсутствием четкого понимания того, в какой степени иностранные санкции препятствуют исполнению договорных обязательств иностранными партнерами. При этом юридиче-

ские консультанты из европейских государств, к сожалению, не всегда готовы сотрудничать по этому вопросу с отечественными компаниями. Но объем санкций часто непонятен и иностранным игрокам. Они бывают так широко сформулированы, что иностранной компании иногда проще и безопаснее перестраховаться и вообще прекратить отношения с российским контрагентом, чем принять неверное решение в условиях ограниченного времени, а потом нести ответственность у себя в стране.

– Изменились ли, по вашим наблюдениям, уже сейчас договоры?

– Еще прошло не так много времени, и компании пока пытаются «в ручном режиме» управлять своей основной операционной деятельностью. Пока договоренности часто носят джентельменский характер. На содержание договоров, думаю, игроки рынка переключатся позднее. Однако в будущем компании, как я отметил выше, будут более внимательно

и детально формулировать валютные оговорки, положения о форс-мажоре и санкциях.

– Будут ли приняты какие-либо законы или иные документы, облегчающие жизнь сегменту?

– В конце марта в Государственную Думу был внесен законопроект, который предусматривает, что в условиях «недружественных действий» иностранных государств обязательства по договору прекращаются в случае окончательной невозможности их исполнения. Отдельные правила предусмотрены также в отношении одностороннего отказа от договора. Предполагается, что изменения позволят российским лицам не исполнять обязательства со ссылкой на международные санкции, что ранее не всегда допускалось судебной практикой.

В целом регулирование данного сегмента принципиально не изменится, однако можно ожидать меры поддержки со стороны государства, в том числе налоговые льготы, субсидии, а также принятие иных антикризисных мер.



Анастасия Яковлева,

юрист практики недвижимости и инвестиций
АБ «Качкин и Партнеры»

– Участились запросы клиентов по вопросам о возможности изменения условий и расторжения договоров в одностороннем порядке. В основном участники сделок интересуются тем, как регулируется вопрос одностороннего изменения договора и его расторжения

по инициативе одной из сторон во внесудебном порядке, и, соответственно, возможно ли (и если да, то каким способом) обойти судебный порядок изменения/расторжения договора.

По нашему мнению, чуть позже участникам оборота действительно придется столкнуться с судебным порядком расторжения/изменений условий договора и с необходимостью доказывать, что изменение обстоятельств действительно является существенным для этого. Также уже у бизнеса возникают вопросы относительно того, является ли сложившийся политический и финансово-экономический кризис форс-мажорными обстоятельствами. В связи с этим полагаем, что в ближайшее время будут возникать споры и относительно этого вопроса.

– Какие проблемы вы можете сейчас для сегмента назвать главными де-юре и де-факто?

– Основная проблема, которую наблюдаем мы сейчас, это невозможность получения банковского финансирования для строительства новых объектов в сегменте складов. Так, застройщики пока замерли в ожидании вероятной поддержки отрасли и не спешат получать финансирование под 20–27 процентов годовых. В то же время банки также не торопятся выдавать кредиты под такой процент, т. к. также ждут разъяснений властей и вероятной поддержки. Также наблюдается проблема и со сдачей площадей в аренду – спрос на аренду площадей как в складских объектах, так и в иных сегментах коммерческой недвижимости, сильно снизился, а те потенциальные арендаторы,



которые еще в середине февраля были заинтересованы в аренде площадей, уже не торопятся подписывать арендные договоры.

— Изменились ли, по вашим наблюдениям, уже сейчас договоры?

— По нашему мнению, чего-либо «неформатного», что ранее не использовалось сторонами сделок, не появилось. Однако стороны стали тщательнее фиксировать условия выхода из сделок в одностороннем порядке.

— Будут ли приняты какие-либо законы или иные документы, облегчающие жизнь сегменту?

— Ряд мер уже принят, в т. ч. возможность продления права аренды публичного земельного участка на 3 года – это окажет хоть сколько-то положительное влияние на тех лиц, кто осуществляет

строительство складов. Вместе с тем полагаем, что должны быть приняты дополнительные меры поддержки строительной области (в части порядка предоставления банковского финансирования, а также субсидирование кредитов в целях снижения ставки по кредиту).

Полагаем, что спрос на аренду помещений и площадей в складском сегменте будет продолжать снижаться. Также новые проекты будут поставлены на паузу до стабилизации политической и экономической ситуации в стране.



Мушек Геворкян,

управляющий партнер адвокатского бюро «Геворкян и партнеры»

— Два года назад мы столкнулись с пандемией, и тогда страны оказались закрыты, а грузоперевозчики были вынуждены искать новые возможности и маршруты. Цепочки поставок пока еще не успели восстановиться после пандемии, а за последний месяц они уже изменились и будут меняться далее. Сейчас главная тема – это то, что мы оказались практически отрезаны от остального мира и, соответственно, теперь будем искать пути обхода этой ситуации. Напрямую в Россию грузы доставляться не будут. Поэтому они будут отправляться по более длинным маршрутам, сроки доставки значительно увеличатся, вырастет стоимость услуг, а за ней и цены для покупателей. Также придется каким-то

образом адаптироваться, искать новых партнеров и ориентироваться на азиатский рынок.

— Какие проблемы вы можете сейчас для сегмента назвать главными де-юре и де-факто?

— Это сегмент, на который текущая внешнеполитическая ситуация повлияла напрямую. Форс-мажорные ситуации отражаются в договорах. При заключении договора нужно прописывать и объяснять каждую ситуацию, которая попадает под форс-мажор. Поэтому то, что происходит, является форс-мажором. Полагаю, сейчас грузы будут проходить через те государства, которые не находятся в списке «недружественных» стран. Плюс грузы пройдут под флагами других стран, и таким образом полностью поменяется вся структура грузоперевозок. Еще одна проблема – арест огромного количества контейнеров. Этот вопрос тоже нужно как-то решать.

— Изменились ли, по вашим наблюдениям, уже сейчас договоры?

— Пока грузоперевозчики адаптируются к ситуации. Думаю, в ближайшее время в договоры будут включены новые положения. Но если мы говорим про перевоз-

ки внутри страны, то логистические цепочки вряд ли изменятся. Как возили, так и будут. Лишь бы было что возить.

— Будут ли приняты какие-либо законы или иные документы, облегчающие жизнь сегменту?

— Все зависит от ситуации. Не стоит ожидать скорой отмены санкций, это вопросы внешнеэкономических связей. Но хочется верить, что какие-то законы, облегчающие жизнь сегменту, будут приняты. Что касается ситуации внутри страны, то государство уже пытается поддержать бизнес и разрабатывает необходимые меры.



Автор: Исследование РАЭК и НИУ ВШЭ

Доставка еды и продуктов – современные тренды

Как доставка готовой еды и продуктов питания влияет на бизнес, общество и городскую среду?

ПОРТРЕТ КУРЬЕРА

Исследование, проведенное Ассоциацией электронных коммуникаций (РАЭК) и Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), показало, что работа в доставке готовой еды и продуктов питания является дополнительным источником заработка для 37% курьеров, принявших

участие в опросе. Наиболее актуальной подработкой в доставке является для граждан России, проживающих в регионах: 38% опрошенных курьеров-россиян совмещают работу с учебой, 16% – с другой работой. При этом в крупных городах, за исключением Москвы и Санкт-Петербурга, гражданами России являются 98% опрошенных курье-

ров. В целом же 56% курьеров, принявших участие в опросе, имеют российское гражданство.

В ходе опроса представителей бизнеса и потребителей 96% респондентов, представляющих компании сферы общественного питания и продуктового ретейла, и 68% потребителей отметили, что они считают работу



Доставка и потребители. Ограничения для выбора в пользу доставки



в сервисах доставки хорошей возможностью дополнительного заработка для молодежи. Кроме того, интервью с экспертами показали, что доставка способствует трудоустройству людей с ограничениями по состоянию здоровья, а также пенсионеров.

81% опрошенных в ходе исследования курьеров-россиян оформлены на работу как самозанятые сотрудники. В целом в качестве самозанятых оформлены 70% опрошенных курьеров. В личных интервью курьеры отмечали такие преимущества

трудоустройства в качестве самозанятых, как гибкий график, возможность самостоятельно его устанавливать и возможность совмещать работу с другой работой или учебой.

Сегодня на рынке доставки отмечается существенный дефицит курьеров, что стимулирует игроков рынка внедрять дополнительные меры по их привлечению и удержанию: вводятся системы страхования, предоставляются скидки на приобретение и техническое обслуживание средств передвижения, компенсируются затраты на питание. Некоторые сервисы доставки разрабатывают программы обучения для курьеров, на которых можно получить новую специальность, например, в сфере ИТ.



Данные меры приводят к улучшению условий труда и повышению привлекательности профессии. Опрошенные в ходе исследования курьеры в целом удовлетворены условиями своей работы. 42% планируют продолжать свою деятельность в той же компании в качестве подработки в перспективе ближайших 3 лет. О желании сменить компанию заявили только 4% опрошенных.

Профессия курьера позитивно воспринимается обществом. На трансформацию восприятия во многом повлияла пандемия COVID-19, когда из-за введенных ограничений посещение магазинов было затруднено, а рестораны и кафе вообще прекратили свою работу. Для многих жителей городов именно благодаря курьерам была сохранена возможность доступа к привычным продуктам и блюдам из любимых ресторанов. Сегодня 61% опрошенных потребителей относятся к курьерам положительно, еще 30% оценили свое отношение как нейтральное.

КАК МЕНЯЕТСЯ РЫНОК

Рынки доставки готовой еды и продуктов питания являются одними из самых быстрорастущих рынков сегмента электронной коммерции в России. В 2020 году произошел глобальный переворот в восприятии онлайн-покупки. То, что раньше воспринималось как прихоть или экстренная мера, теперь стало обыденностью.

РАЭК оценила объем российского рынка доставки готовой еды в 2020 году



в 316,4 млрд руб. По отношению к 2019 году рынок вырос на 69%. Данные компаний за прошедший год позволяют говорить о том, что в 2021 году сохранилась сходная динамика. Рынок доставки продуктов питания, по оценке Data Insight, в 2021 году достиг объема 329 млрд руб., увеличившись на 159% по отношению к 2020 году. Количество заказов выросло на 244% – до 237 млн.

Исследование показало, что предоставляют возможность заказать продукты и еду с доставкой 76% опрошенных предприятий общественного питания и продуктового ретейла в России. В среднем у компаний, активно развивающих доставку, на нее уже приходится 50% и более заказов. У крупных ресторанов сетей соотношение доходит до 80%.

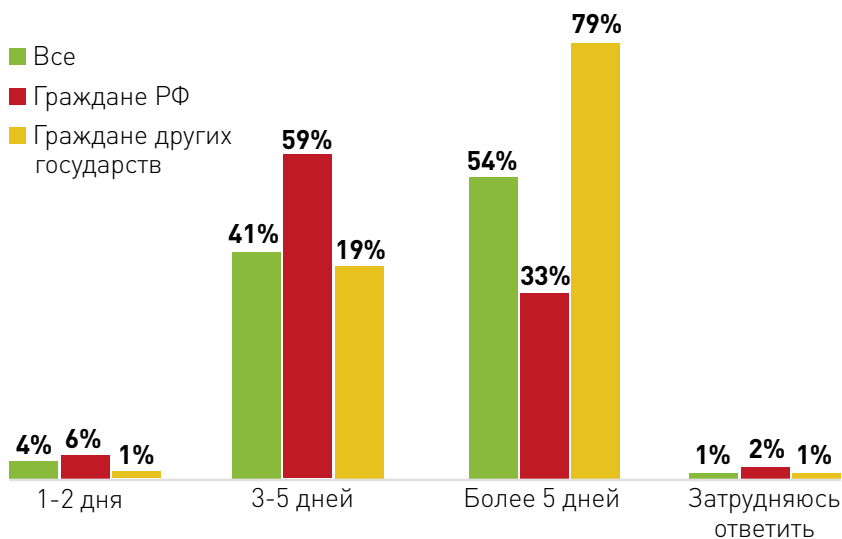
Большинство предприятий, ориентированных на рост количества клиентов и расширение доставки, используют возможности как собственной доставки, так и сервисов доставки. 53% опрошенных

Профессия курьера позитивно воспринимается обществом. На трансформацию восприятия во многом повлияла пандемия COVID-19

компаний развивают собственную доставку, 43% подключены к сервисам доставки (Delivery Club, «Яндекс.Еда», «СберМаркет» и др.). При этом более половины компаний, предоставляющих возможность заказать еду и продукты питания с доставкой, подключились к сервисам доставки во время или после начала пандемии COVID-19.

Среди основных преимуществ подключения к сер-

Доставка и занятость. Сколько примерно дней в неделю Вы выходите на работу в службу доставки?



Источник: опрос курьеров, N=300

висам доставки чаще всего упоминаются дополнительный трафик и большое число курьеров. Основные причины для выбора в пользу собственной доставки – большой контроль за процессом и курьерами и возможность непосредственного контакта с клиентом.

ЧЕГО ХОТЯТ ПОТРЕБИТЕЛИ

Продукты питания и товары FMCG, а также готовая еда – самые популярные у потребителей категории товаров в доставке. 54% опрошенных заказывают доставку продуктов питания и товаров FMCG, 42% – доставку готовой еды из кафе и ресторанов. Большинство потребителей удовлетворены работой сервисов доставки. 82% опрошенных оценили свой опыт использования сервисов как положительный или, скорее, положительный. Наибольшей популярностью пользуется достав-

ка на дом – ей пользуются половина опрошенных потребителей. На втором месте – получение товаров в пунктах выдачи (35%).

Как потребители, так и представители бизнеса отмечают значимость доставки с точки зрения повышения доступности магазинов и ресторанов для маломобильных граж-

дан. С данным утверждением согласны 93% представителей бизнеса и 89% потребителей, принявших участие в опросе. Речь идет не только о людях с ограниченными возможностями по состоянию здоровья. Доставку продуктов часто заказывают пенсионеры, а также молодые мамы, которые сидят дома с маленькими детьми.

ВЛИЯНИЕ ДОСТАВКИ НА ГОРОДСКУЮ СРЕДУ

В исследовании также проанализировано влияние доставки готовой еды и продуктов питания на транспортную систему, городскую экологию и безопасность.

62% представителей бизнеса и 46% потребителей, принявших участие в опросе, согласны с тем, что развитие сервисов доставки снижает нагрузку на транспортную систему их города. Вместе с тем результаты опроса отражают озабоченность



Основные причины для выбора в пользу собственной доставки – большой контроль за процессом и курьерами и возможность непосредственного контакта с клиентом

увеличением количества курьеров, использующих для перемещения средства индивидуальной мобильности (велосипеды, электровелосипеды, электросамокаты).

Заказы на велосипеде доставляют 44% опрошенных курьеров, еще 42% перемещаются пешком. Автомобиль используют 1/5 опрошенных. С развитием доставки велотранспорт становится важной формой мобильности в городе. Рост количества велосипедов создает запрос на развитие соответствующей инфраструктуры – велодорожек, велопарковок.

Одна из основных задач курьера – доставить заказ в установленный временной интервал. Однако при этом важно, чтобы в процессе доставки соблюдались требования безопасности и правила дорожного движения. Сервисы доставки предприни-

мают меры по повышению транспортной безопасности. В частности, для велокурьеров вводятся тесты на знание ПДД и программы обучения безопасному поведению на дорогах.

65% опрошенных представителей бизнеса согласны с тем, что развитие сервисов доставки способствует улучшению экологической ситуации в городе. Оценка потребителей менее однозначная. 42% полностью или частично согласны с данным тезисом, 40% не согласны либо выражают сомнение. Эксперты исследования отмечают рост спроса на экологичные решения со стороны потребителей. Это стимулирует

игроков рынка предпринимать соответствующие меры, такие как отказ от одноразовых приборов «по умолчанию» или сбор упаковки.

Рестораны, ретейлеры и сервисы доставки предпринимают меры по защите потребителей и курьеров. Среди них – внедрение систем идентификации и отслеживания курьеров, сокрытие номера клиента, ограничение прямого взаимодействия курьеров с клиентами. В период пандемии COVID-19 к мерам безопасности добавились бесконтактная доставка, ограничения на наличный расчет и обязательная вакцинация курьеров. ///

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

Исследование реализовано в период с 10 января по 28 февраля 2022 года. В рамках исследования были использованы методы количественного и качественного экспертных интервью. Также был проведен анализ вторичных данных.

География исследования: 15 городов-миллионников (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород, Челябинск, Самара, Омск, Ростов-на-Дону, Уфа, Красноярск, Воронеж, Пермь, Волгоград).

Количественная часть исследования включает:

- онлайн-опрос представителей бизнеса (предприятия общественного питания, организации ретейла, сопутствующие сервисы, использующие аутсорс-услуги доставки готовой еды и продуктов питания) в городах с населением 100 000+ жителей. Количество завершенных интервью – 400;
- телефонный опрос населения городов-миллионников 16+. Количество завершенных интервью – 1502;
- уличный опрос курьеров служб доставки готовой еды и продуктов питания. Количество завершенных интервью – 300.

Качественная часть исследования включает:

- 15 индивидуальных фокусированных интервью с экспертами. Интервью проведены онлайн, средняя продолжительность интервью – 40 минут;
- 10 индивидуальных фокусированных интервью с курьерами. Интервью проведены лицом к лицу, средняя продолжительность интервью – 15 минут.

Автор: Иван Майоров

Строительными рядами

Большинство строек во всех сегментах взяли «мхатовскую паузу», однако у складских объектов, по прогнозам игроков, есть наибольшие шансы не только для завершения проектов в сроки, но и для начала новых.



«Склад вообще последний вид недвижимости, от которого откажется торговая компания, – резюмирует **Дмитрий Герастовский, директор gicci | склады.** – Работать можно из дома, торговать в интернете – но хранить товары можно только в физически существующем помещении». На склады есть устойчивый

спрос со стороны бизнеса как к важнейшему узлу цепочки поставок, это хребет для многих бизнесов, соглашается **Виктор Афанасенко, региональный директор департамента складской и промышленной недвижимости «Коллиерз Интернешнл».** Кроме того, по сравнению с другими сегментами

коммерческой недвижимости (офисы, ретейл, гостиницы), цикл девелопмента на складском рынке существенно короче, что позволяет более гибко подходить к оценке необходимости достраивать проект и в целом его реализовывать. «Если говорить о проектах “в чистом поле”, то складской девелопмент занимает

порядка двух лет, из которых год (а иногда и больше) уходит на получение разрешений, подведение коммуникаций и подготовку участка, – подсчитывает **Александра Шакола, заместитель директора по аренде и маркетингу, руководитель направления Customer Solutions Radius Group.** – Подготовка к строительству ТЦ или офисов занимает практически столько же времени, но само строительство более долгое. Условно, если началось активное строительство склада, значит, половина процесса уже позади, тогда как для торгового центра это может быть только четверть от общего времени цикла. Соответственно, около 90% складских проектов, которые планировалось ввести в 2022 году, на сегодняшний день уже прошли “точку невозврата”, когда остановка строительства будет означать только потерю уже вложенных средств, а сократить траты существенно не получится».

СЛЕДУЮЩАЯ ОСТАНОВКА

Однако, согласно заключенным контрактам, плановый показатель по вводу складских площадей в Москве и МО на конец 2022 года составлял 1985 тыс. кв. м, напоминает **Евгений Титаренко, партнер Bright Rich | CORFAC International.** Очевидно, что он будет существенно скорректирован в меньшую сторону – эксперт говорит о 40% и более. По предварительным данным (по состоянию на 15 марта 2022 года),

в I квартале было введено в эксплуатацию только 179 370 кв. м качественной складской недвижимости. «Из 2,1 млн кв. м, заявленных к вводу в Московской области в этом году, часть “перетечет” в 2023 год, – подсчитывает, в свою очередь, **Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и промышленных помещений компании “Джонс Лэнг ЛаСаль”.** – Складской сегмент ведь не является каким-то уникальным, на него также действуют законы спроса, предложения, сказываются существующие проблемы с условиями поставки, санкционными запретами, курсовой разницей».

В компании ожидают также значительного снижения активности по подписанию проектов нового строительства: генеральным подрядчикам, девелоперам сейчас слишком сложно выдавать фиксированные цены; логичным был бы вариант open book с фиксированным fee девелопера, но и это большой риск.

В CBRE, впрочем, уточняют, что перенос сроков в основном касается спекулятивных объектов, где площади еще не реализованы. В то же время объекты, строящиеся «под клиента», продолжают возводиться в рамках изначального графика. Для складского сегмента, где есть такой формат, они составляют большую часть запланированного на этот год ввода. «Основные институциональные девелоперы, которые реализуют львиную долю



ЭКСПЕРТЫ



Евгений Титаренко,
партнер Bright Rich |
CORFAC International



Константин Фомиченко,
региональный директор, директор
департамента индустриальной
и складской недвижимости Knight
Frank Russia



проектов по строительству складов как под клиентов, так и спекулятивно, в любом случае нацелены на то, чтобы закончить эти стройки, – соглашается **Константин Фомиченко, региональный директор, директор департамента индустриальной и складской недвижимости**

**Перенос сроков
в основном
касается
спекулятивных
объектов, где
площади еще не
реализованы**

Knight Frank Russia. – Небольшие изменения возможны в том случае, если арендаторы отказываются либо корректируют сроки или объемы запросов. Основные же игроки со стороны арендаторов, кото-

Прямая речь ➤➤



Вячеслав Холопов, директор по аренде и маркетингу Raven Russia:

– Складской сегмент пострадает меньше иных на рынке коммерческой недвижимости, вакансия перед началом внешнеполитической нестабильности находилась на минимальном уровне. Из-за роста себестоимости складов и сложностей с поставками компонентов (например, ворот, систем пожаротушения и т. д.)

рые рассматривали новые проекты строительства складов под собственные нужды, взяли паузу, чтобы пересмотреть свои планы в связи с новыми реалиями, которыми являются новые цепочки поставок и новые планы развития, скорректированные в соответствии с изменением покупательской способности населения».

Более того, чтобы реализовать проект в срок, компании ищут аналоги строительных материалов на локальных рынках. Дефицита рабочей силы более не наблюдается, уточняет Константин Фомиченко. Среди крупнейших объектов, находящихся на стадии строительства, в компа-

из-за рубежа предполагать, что площадки будут массово строиться и дальше, сложно. Полагаю, что текущие стройки нет смысла останавливать, и приобретатели складов договорятся с девелоперами об условиях, на которых склады будут достроены. В то же время начало строительства в условиях запретительных ставок на кредитование и непрогнозируемой себестоимости нерационально. Таким образом, новые объекты вряд ли появятся на рынке, но и уровень вакансий не вырастет до существенных величин даже в случае ухода части арендаторов. Однако полноценные прогнозы можно будет делать лишь после стабилизации геополитической ситуации в мире, а до того момента участники рынка не смогут принимать обоснованные решения. Так как сейчас уровень вакантных площадей не растет, ставки не снижаются. А из-за роста себестоимости новых складов и издержек они и не должны падать.

нии выделяют РЦ Ozon в «PNK Парк Пушкино 2» (270 тыс. кв. м), трехэтажный складской комплекс в зоне городской логистики PNK МКАД М-4 (120 тыс. кв. м), РЦ DNS в ИП «Холмогоры» (116 тыс. кв. м), логистический комплекс для компании «СберЛогистика» в «PNK Парк Пушкино 2» (108 тыс. кв. м), II фазу РЦ «Яндекс.Маркет» в ЛП «Софьино» (91 тыс. кв. м), РЦ «Гала-Центр» в «PNK Парк Белый Раст» (74 тыс. кв. м)». «AliExpress вместе с А2 пока утверждают, что продолжают строить большой проект для «Али», – указывает, в свою очередь, Дмитрий Герастовский. – Мы вообще предлагаем сейчас не строить прогнозов, ситуация слишком интенсивно меняется».

ЭКОНОМИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ЭКОНОМНОЙ

Между тем только за месяц стоимость строительных материалов выросла на 50%. По данным «СтройКрафт», с 24 февраля расходы на строительные материалы выросли в среднем на 50%, а себестоимость строительства – на 30%. В ближайшее время из-за начавшихся спекуляций эксперты ожидают дальнейшего увеличения цен на некоторые позиции минимум на 20%, а также прогнозируют, что «без срочного вмешательства государства» строительный рынок может вообще перестать существовать.

По оценкам «СтройКрафт», цены на расходные материалы выросли

до 120%, на инженерные – до 2 раз, на изоляционные – в среднем на 50%, на отделочные материалы – в среднем на 120%. Более-менее стабильными остаются цены на основные строительные материалы. Так, стоимость металла сохранилась на том же уровне, но из-за перебоев с поставками цемента на рынке началась спекуляция, в результате чего стоимость бетона увеличилась на 20% и, вероятно, в ближайшее время вырастет еще на 20%. В компании уточняют, что при росте курса валют на 30% некоторые поставщики отчего-то подняли цены на все 100%, связывая это с высокой импортной составляющей. Из-за ежедневного пересмотра цен девелоперы даже не понимают конечную стоимость своего продукта и вынуждены брать паузу по части новых проектов, резюмируют в «СтройКрафт». «Крайне сложно просчитать экономику проекта на фоне волатильности всех факторов, задействованных при его реализации (удорожание заемного финансирования, стоимость строительных материалов, рабочей силы и пр.), – вздыхает Евгений Титаренко. – Для тех проектов, по которым работа все же ведется, коммерческое предложение сроком действия в один день – реальность, в которой рынок живет уже довольно продолжительное время. Также отдельным и весьма интересным вопросом является даже не стоимость, а наличие строительных материалов – некоторые

специфические позиции зарезервированы у производителей крупными игроками буквально на год вперед».

В перспективе нескольких месяцев следует ожидать волатильности курса рубля (не обвала), возможно и определенное улучшение ситуации с рабочей силой, размышляет **Андрей Филатов, генеральный директор ППК «Максимиха»**. «Далее высокая стоимость заемных средств будет служить значительным сдерживающим фактором нового строительства, – продолжает он. – В перспективе нескольких лет, скорее всего, значительно вырастет объем строительства жилой недвижимости, социальных объектов, объектов инфраструктуры, с приоритетным направлением материалов и рабочей силы на эти объекты. Будут начинаться и новые стройки, направленные на локализацию производства и перенастройку

Прямая речь

Андрей Червов, управляющий партнер «Авангард Менеджмент»:

– Складская недвижимость будет развиваться разнонаправленно. Но, пожалуй, как и в пандемию, она останется наиболее стабильным сегментом рынка. Проекты на восточных направлениях, где рынки открыты, будут востребованы, а те склады, что были ориентированы на взаимодействие с западными рынками, станут проседать из-за санкций, однако в перспективе развитие интернет-торговли сгладит ситуацию и нивелирует негативные тренды.

цепочек поставок в сторону в первую очередь Китая. Себестоимость строительства придется управлять cost plus fee контрактами, о фиксированной цене стоит забыть на определенное время, причем выбор конкретных материалов и оборудования будет происходить в ходе строительства из доступного в текущий момент».



Прямая речь



Кирилл Кулаков, президент СРО «Региональная ассоциация оценщиков»:

– Складская недвижимость, как показывает практика, оказалась самым устойчивым сегментом

на этом рынке, что вполне объяснимо. Во-первых, не ушли с рынка западные компании, предпочитают формулировку «приостановка работы». А вот азиатские компании, напротив, оживились. И можно предположить, что они готовы занять торговые и складские площади европейских конкурентов, поэтому на начало года свободных складских помещений в московском регионе по-прежнему было крайне мало – менее 1%. Это при том, что за I квартал 2022 года было введено в эксплуатацию более 200 тысяч квадратных метров новых площадей. В этом году был запланирован ввод в строй почти двух миллионов квадратных метров складских и логистических комплексов. Очевидно, что все это

не уйдет в долгострой, поскольку в подавляющем большинстве строится для конкретных заказчиков. Но проблемы с логистикой могут сорвать запланированные ранее сроки.

Для девелоперов формат built-to-suit в настоящих условиях является наименее рискованным. А поскольку сегодняшняя экономическая ситуация создает не только проблемы, но и формирует точки роста, то, безусловно, будут и новые проекты. Просто девелопмент – достаточно продолжительный по времени процесс, даже при современных строительных технологиях. Так что проекты могут возникнуть – и будут возникать – в этом году, а их реализацию мы увидим в последующие периоды.

Поиск альтернативных поставщиков, производство опытных образцов и их апробация займут от 3–6 месяцев

турбулентности” смогут реализовать проекты а заявленные сроки, поскольку обладают необходимыми мощностями и имеют налаженную коммуникацию с производителями и поставщиками строительных материалов и технологий».

К тому же для обеспечения собственной устойчивости крупные девелоперы вынуждены по максимуму загружать эти мощности – от производства ЖБИ до содержания проектировщиков. Другое дело, что поиск альтернативных поставщиков, производство опытных образцов и их апробация займут от 3–6 месяцев – в этой связи сроки ввода объектов в эксплуатацию будут меняться, отмечает Евгений Бумагин. За счет ухода международных FMCG-компаний большие объемы появятся у логистов – это будет выходом в краткосрочной перспек-

тиве для каждой стороны. «Мы сейчас не знаем, чем обернется сложившаяся геополитическая ситуация, – размышляет Александр Шакола. – По самым негативным прогнозам, уход зарубежных брендов из России (если он случится) может привести к высвобождению около 30% складов. Но даже если цифры будут меньше раза в три, то это все равно 1,5–2 млн кв. м качественной складской недвижимости в Московском регионе». «Вакансия по Москве и МО на сегодня составляет всего 103,8 тыс. кв. м, – соглашается Евгений Титаренко. – В классе А доля незанятых площадей составляет 0,5%, в классе В – 0,6%. Мы прогнозируем, что к концу года вакансия вырастет до 3%. Но даже при этом уровень ставок аренды не будет снижаться: к концу 2020 года рост может составить 15% и бо-

ВЗЯЛИ ПАУЗУ

«Хотя говорить о тотальной и повсеместной остановке строительства некорректно, тем не менее, ряд проектов действительно поставлен на паузу, – констатирует Евгений Титаренко. – Но, повторюсь, лидеры складского рынка с “запасом прочности” – например, PNK Group – даже в “эпоху

лее. Рыночные реалии таковы, что при условии высвобождения практически любого дополнительного объема площадей поглощение будет мгновенным – даже при высоких ставках»

Однако 1,5–2 млн, даже 4–5 млн кв. м складов рынок поглотит довольно быстро, прогнозирует г-жа Шакола. В течение 3–4 лет этого объема свободных площадей на рынке не станет, поэтому речи о глобальном кризисе для складов вообще не идет. Правда, в случае реализации негативного сценария в ближайшие два года значительное количество сделок будет проходить с демпингом по отношению к ставкам 2021 года. «То есть в аналитике мы увидим большой разрыв между стоимостью готовых помещений и БТС, что ограничит строительство последних, – поясняет эксперт. – БТС могут предлагаться по 10, а готовые спекулятивные – по 5. Соответственно, в ситуации непонятной вакантности нет никакого смысла строить новые склады, они могут остаться пустыми года на три. Возможно, что-то

Прямая речь >>

Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG. Estate:

– Сегодняшний рынок характеризуют высокая неопределенность, девальвация рубля, уровень ставки рефинансирования в 20%. Все эти факторы негативно сказываются на складском сегменте и препятствуют строительству новых проектов. Большинство девелоперов сталкиваются с проблемами финансирования, поэтому сегодня многие проекты, находящиеся на стадиях проектирования или начала строительства, будут заморожены на время пересмотра финансовой модели (от 6 месяцев и более).

Несмотря на трудности с поставками стройматериалов, мы считаем, что будут достроены проекты, которые сегодня находятся в высокой степени готовности. Примерами таких складских комплексов на петербургском рынке являются:

оценить можно будет к лету, но едва ли раньше».

САМЫЕ ОБЯТЕЛЬНЫЕ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ

Склады остаются в топе инвестиционной привлекательности на фоне

ПСК «Новоселье» (19 000 кв. м), распределительный центр «Алерс Логистик» в Горелово (20 000 кв. м), СК «Эллипсоид» в Приморском районе (5 000 кв. м), склад формата light industrial «Промбокс» в Шушарах (11 000 кв. м). Строительство, начатое по системе BTS, вероятно, продолжится, но с пересмотром ряда контрактных обязательств с заказчиком (арендная ставка, сроки ввода и т. д.). Переговоры по новым проектам built-to-suit будут вестись, новые проекты могут заявляться, но выход на строительную площадку будет отодвинут.

Несмотря на все колебания рынка России, мы убеждены, что склады останутся самым востребованным и ликвидным форматом коммерческой недвижимости. Ряд предыдущих кризисов показал, что при любых кризисных явлениях рынок индустриально-складской недвижимости медленнее реагирует на изменения, что дает запас времени для адаптации под новые реалии.

стабильно высокого спроса, убежден, в свою очередь, Евгений Титаренко. «Складская недвижимость в ретроспективе кризисных периодов экономики России демонстрировала большую стабильность, в сравнении с остальными сегментами коммерческой недвижимости, – поддерживает Константин Фомиченко. – Значительной волатильности на рынке не стоит ожидать и сейчас. Основными потребителями складской недвижимости в последние годы выступали отечественные компании. Несмотря на предполагаемое появление вакансии на вторичном рынке, которая ожидается в течение года, складская



Прямая речь



Алексей Смердов,
инвестиционный директор
PARUS Asset Management:

– Уровень неопределенности на данный момент очень велик, и прогнозирование становится в один ряд с гаданием. Тем не менее в складской недвижимости уже есть ряд факторов, которые могут

влиять на дальнейшее развитие событий.

Прошлый год закончился практически нулевой вакансией. При этом, следуя заявленным планам арендаторов и озвученным потребностям, рынок арендодателя прогнозировался еще несколько лет назад. Сейчас мы видим переосмысление планов стратегического развития некоторыми игроками, слышим заявления некоторых иностранных операторов о приостановке или полном прекращении деятельности на территории РФ.

В связи с этим уже можно наблюдать растущее количество предложений по субаренде. В свою очередь, девелоперы также переосмысливают дальнейшую стратегию развития и нового спекулятивного строительства. На наш взгляд, это может привести к всплеску вакансии на рынке. При этом об измене-

нии долгосрочных тенденций говорить пока рано. Примерами могут быть ряд ретейлеров, которые приостановили тендеры по строительству новых складов с последующей сдачей в аренду. В то же время ряд e-com операторов подтвердили готовность к дальнейшему развитию и не снижают темпы наращивания логистической инфраструктуры. Понимание, как дальше будет развиваться рынок, на данный момент остается туманным. Сегодня мы находимся в моменте неопределенности, развитие в формате built-to-gent выглядит более рискованным, в отличие от формата built-to-suit по принципу open book.

При стабилизации финансовых рынков, появлении четкости в геополитической ситуации и восстановлении логистических цепочек можно будет более точно сформулировать тренды развития.



недвижимость в любом случае останется наиболее стабильным сегментом коммерческой недвижимости. Мы ожидаем, что в течение ближайшего года рынок перестроится на новые реалии и продолжит свое развитие».

Однако смысла начинать новое строительство сейчас действительно нет, констатирует Александра Шакола. Банковское финансирование настолько дорого, что практически убивает возможность окупить проект в более-менее адекватные сроки, уточняет она. Неопределенность же западных арендаторов не позволяет правильно оценить баланс спроса и предложения, долю свободных площадей к концу года. Вероятно, новые проекты могут начать планироваться

с осени, когда, по прогнозам, снизится ставка ЦБ и будет какая-то определенность по структуре спроса. «Склады хороши не сверхприбылью, а стабильностью, которая большинству сегментов даже не снилась, – полагает г-жа Шакола. – Но быстро разбогатеть – это, конечно, не к складам. Обратная сторона низких рисков – малый рост добавочной стоимости. Инвесторы долгое время не замечали складской сектор как раз поэтому, но с пандемией пришел тренд на стабильность, поэтому склады наверстали упущенное. Можно сказать, что именно склады и земля – антикризисные активы, которые позволяют сохранить на плаву компанию с активами в более подверженных турбулентности

секторах. Так что самым интересным форматом для инвесторов склады никогда не были и вряд ли будут, но диверсификацию никто не отменял, поэтому место в первой тройке закономерно и логично». «По сравнению с торговыми центрами, офисами и другой коммерческой недвижимостью склады, безусловно, находятся в более выигрышной позиции, – поддерживает Андрей Филатов. – Уход многих брендов недружественных стран точно повлечет сворачивание планов развития, в том числе складской инфраструктуры, и потенциально может повлечь освобождение складских площадей».

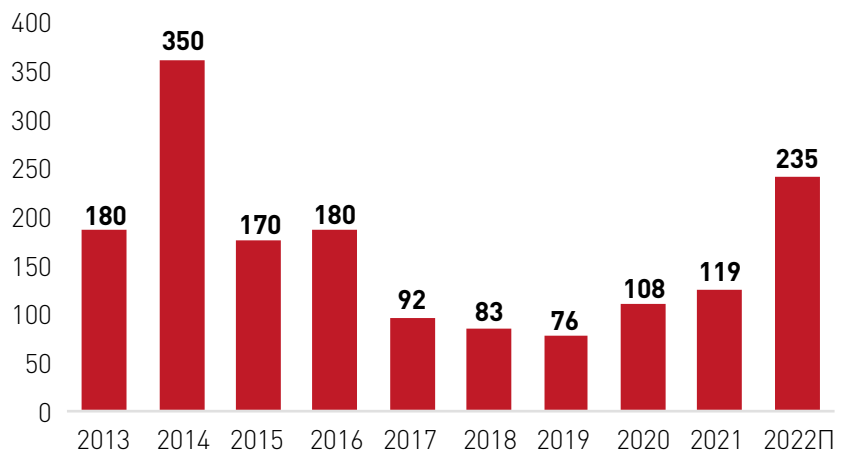
Прямая речь >>>



Ирина Евдокимова,
руководитель проектов,
направление «Недвижимость»
Группы компаний SRG:

– В сегменте складской недвижимости девелоперы стремятся оптимизировать денежные затраты, в связи с этим стоит ожидать завершения строительства объектов, находящихся на финальной стадии реализации. Также стоит отметить, что проекты, находящиеся на начальной стадии реализации,

Динамика прироста качественных складских площадей Санкт-Петербурга, тыс. кв. м



Источник: IPG

Спрос на классические большие сухие склады уменьшится, вакансия вырастет. Посмотрим:

ожидает приостановка на неопределенный срок или отмена. В связи с высокой неопределенностью текущего экономического и геополитического положения, а также увеличением себестоимости строительства вероятность начала реализации проектов в формате built-to-suit минимальна. Более реален сценарий следующего развития событий: аренда высококлассной складской площади, ставшей вакантной после прекращения деятельности ряда компаний на территории РФ.

Единственные проекты, которые если и будут реализовываться, – это фулфилмент-центры. В данный момент в Московском регионе, а именно на территории Новой Москвы и ряда других субъектов идет реализация проектов по строительству фулфилмент-центров, заказчиком которых является OZON. Несмотря на негативные факторы, стоит ожидать завершения данных проектов.

конкретные планы компаний, приостановивших свою деятельность, при этом платящих заработные платы и арендные платежи, будут понятны в течение 1–2 месяцев. Пока же стоит обратить внимание на более специфические форматы, такие как light industrial, пищевые склады, транспортные терминалы».

В ближайшее время проекты БТС будут начинаться в основном на продажу и в рамках существующих ранее развитых парков, рассказывает, в свою очередь, Виктор Афанасенко. «Девелоперский цикл 10–12 месяцев позволяет прогнозировать развитие событий для опытных девелоперов, стоимость финансирования на год не так сильно влияет на стоимость проекта, как удорожание стоимости СМР, – перечисляет он. – Кроме того, стороны могут разделить риски, перейдя на более открытые контракты в части цены, например, open book (cost + fee)». >>>

Автор: Влад Лория

Где у него кнопка?

«Тотальную» автоматизацию и роботизацию еще недавно называли светлым будущим складского и логистического сегментов, однако санкции и сложности с логистикой могут поставить «умные» склады на грань остановки. Полностью «обрусеть» же у рынка не получится еще очень долго, убеждены эксперты.

Пока большинство иностранных компаний, поставляющих инженерный САПР в РФ, выбрали тактику временной «приостановки» деятельности, напоминает **Сергей Суворов, управляющий директор по СЗФО, руководитель направления Spectrum Digital**. Действующие

лицензии, как правило, работают, но у некоторых вендоров есть сложности с продажей новых или с перспективой пролонгации действующих. «Для ПО, используемого on-premise на собственных серверах, обычно купленной лицензии хватает на 3–4 года, – уточняет **Джимшер Челидзе,**

директор по продукту "ИТЦ-Эффективность". Функционал остается актуальным в течение этого времени. Другое дело – облачные сервисы: они отключаются для санкционных заказчиков практически моментально. Их главное преимущество ведь – всегда актуальная версия системы



и информационная безопасность. Устаревшее ПО, развертываемое на своих серверах и используемое без обновления, будет уязвимым».

Проблему, по словам эксперта, можно решить, используя отечественные альтернативные решения или самостоятельные разработки, а также прибегая к ПО с открытым исходным кодом. «Рынок российского ПО активно развивается: здесь и меры поддержки от российского правительства, и образовавшийся вакуум из-за ухода иностранных вендоров», – резюмирует г-н Челидзе.

Уже сейчас есть ряд отечественных разработок, которые занимают ниши в отдельных секторах рынка, соглашается Сергей Суворов. Для них сложившаяся ситуация – дополнительный стимул, но процесс развития – не быстрый, поскольку завязан на готовом инструментари, обучении сотрудников, смене привычек, сред разработки. Важным фактором остается цена вопроса: многие проектные организации уже вложились в покупку профессионального софта, отладили процессы, обучили персонал – это серьезные вложения, и сделать новую закупку, даже просто лицензий, встанет в крупные суммы, которые бизнес сиюминутно себе позволить не сможет. Однако в перспективе все решается, безусловно, даст стимулы для развития профессионального софта в РФ за счет увеличивающегося сообщества пользователей, поддерживает коллег г-н Суворов.

«Тема "Где у него кнопка" однозначно отсылает нас к фильму "Приключения Электроника", который был снят в советское время, когда думать о западных технологиях еще не приходилось, и мальчик-робот был сделан советским ученым, – вспоминает **Ольга Драбкина, директор по развитию бизнеса, Turner & Townsend.** – Поэтому короткий ответ – откат назад, конечно, и поиск альтернативных собственных решений. Если же говорить более детально, то складскую недвижимость будут сейчас больше волновать отношения с имеющимися и планируемыми арендаторами. Если многие игроки рынка уйдут, будет ли что складировать? Сейчас практически все ищут и альтернативные логистические цепочки, и замещение на российские, китайские и прочие аналоги. Это касается материалов, оборудования и ПО: складской и логистический сегмент также испытывает проблемы с поставками как "железа", то есть самих стеллажей, так и другого оборудования. Недавно мы говорили о проблеме с ПО в проектировании, где "Автодеск" является однозначным монополистом. Тем не менее многие проектировщики говорят, что работали же мы на "пиратских" версиях, значит, сможем решить и эту проблему». Большой проблемой, по словам г-жи Драбкиной, остается не только ПО, но собственно возможность купить компьютерную технику: не будет компьютеров – и никакое ПО уже не актуально.



Сергей Суворов,
управляющий директор по СЗФО,
руководитель направления
Spectrum Digital



Джимшер Челидзе,
директор по продукту
«НТЦ-Эффективность»



Ольга Драбкина,
директор по развитию бизнеса,
Turner & Townsend



**Рынок
российского
ПО активно
развивается:
здесь и меры
поддержки от
российского
правительства,
и образовавшийся
вакуум
из-за ухода
иностранных
вендоров**

РУССКИЙ МИР

В складской недвижимости доля компонентов российского производства составляет порядка 80%, подсчитывает **Александра Шакола, заместитель директора по аренде и маркетингу, руководитель направления Customer Solutions Radius Group.**

Самыми уязвимыми, по ее словам, оказались лоты инженерии и автоматизации, традиционно поставляемые из Бельгии, Франции, Германии и Италии. «Сейчас, в связи с разрывом логистических цепочек, изменением курса валюты, в развитии будет вынужденная пауза, – прогнозирует эксперт. – Все девелоперы, работающие с западными поставщиками, активно ведут переговоры с производителями из России, Турции, Китая, отбирают и тестируют европейские аналоги, соответствующие

необходимым стандартам качества. Поставки сложного технологического оборудования с азиатских рынков потребуют пересмотра и отлаживания логистических цепочек, конечно, с этим можно справиться, но потребуется время».

Вопрос импортозамещения в этой сфере стоит уже давно, а российский рынок автоматизированного оборудования продолжает развиваться, напоминает г-жа Шакола: в последние годы было сразу несколько выходов отечественных компаний, продукты которых были успешно разработаны и внедрены в промышленных проектах. «Правительство активно поддерживает это направление. Проникновение автоматизации и цифровизации в складской сегмент уже не остановить, это по-прежнему актуально, востребовано и осуществимо, – убеждена она. – Даже в условиях беспрецедентных санкций». «Но о полностью автоматизированных и роботизированных скла-

дах мы ведь стали говорить сравнительно недавно и не успели все автоматизировать, – парирует Ольга Дробкина. – О роботизации, например, стали говорить в силу трудностей с персоналом, теперь посмотрим, как изменится эта ситуация. Спрос на высокотехнологичные склады был продиктован активным развитием сектора электронной коммерции. Если она продолжит развиваться и будет спрос на складскую недвижимость, то проблемы с оборудованием можно будет решить».

ДЕНЕГ ЗА СПРОС

Другое дело, что спрос на все и вся пока, по словам Джимшера Челидзе, слишком превышает предложение. По некоторым программным продуктам рост запросов составил уже более 600%. «А это – “привет” к увеличению сроков внедрения ПО и его стоимости, – поясняет он. – Поэтому действовать надо сейчас, даже если есть установленное ПО и лицензия».



Прямая речь >>>

Вопрос с «железом» наиболее болезненный, продолжает эксперт. Проблема не только в уходе с рынка западных производителей, сейчас дефицит компонентов в микроэлектронике во всем мире. Растет нехватка неона, используемого в лазерном оборудовании для изготовления микроэлектроники. Единственными поставщиками этого элемента становятся Россия и Китай. Цена на неон выросла в 10 раз. Уже сейчас срок поставки некоторых относительно простых компонентов – более года, и дефицит будет усиливаться. В этих условиях взлетят и цена, и сроки проектов складской роботизации – тогда эффект может быть несопоставим с затратами.

В то же время появляются российские стартапы, которые сейчас готовы предлагать свои решения для оптимизации операционных расходов, снижения энергопотребления, ранней диагностики потенциальных неисправностей без высоких первоначальных инвестиций со стороны клиентов. Они, по словам г-на Челидзе, не требуют специальной подготовки объекта или персонала: не надо заниматься программированием устройств и систем, сложным инженерным сервисом. Стоимость услуг формируется на базе той экономии, которая достигается с помощью цифровых сервисов поставщика.

В качестве примера в компании приводят технологии на базе промышленного IoT. Работа с большими данными позволяет понимать и анализировать ра-



Виктор Козин, управляющий партнер Vesar Asset Management:

– Те отрасли, где это возможно, будут переходить на собственные комплектующие. Однако во многих отраслях, к сожалению, нет такого опыта быстрого импортозамещения. Про него говорят давно, однако отечественная промышленность все еще находится в большой зависимости от импортных производителей. Более того, есть определенные комплектующие, особенно в микроэлектронике (например, микрочипы), которые отечественные производители в принципе не смогут заменить. Есть уникальные вещи, которые делают конкретные западные

боту сложных инженерных систем, диагностировать потенциальные «заболевания», снижать операционные расходы, энергопотребление, вместо привычного мониторинга параметров обучать цифровые двойники навыкам анализировать и самостоятельно оптимизировать процессы. Важно понимать, уточняет Джимшер Челидзе, что большая часть сложного и критически важного оборудова-

производители. Второй Apple мы точно не создадим. Думаю, здесь не стоит рассчитывать, что точно будет замена на аналоги.

В то же время, с моей точки зрения, мир сейчас очень гибок. Полагаю, что после того, как ситуация на Украине стабилизируется, большая часть договорных отношений с зарубежными производителями, особенно там, где невозможно импортозамещение, встанет на прежние рельсы.

Что касается программного обеспечения, я знаю, что очень многие, особенно государственные корпорации, давно уже перешли на отечественные софты. Ведь еще года два назад был тренд на запрет использования иностранных софтов. Относительно крупных производителей ПО, которых одновременно заменить невозможно, – точно стоит ждать активизации разработки собственных аналогов. Однако я думаю, что те разработчики программного обеспечения, которые сейчас покинули Россию, все же вернуться. Но, как бы то ни было, сейчас очень неопределенное время, поэтому заглядывать на 2–3 месяца вперед слишком рано. Стоит подождать месяц-два, и будет больше определенности.

ния – импортное. В новых реалиях любая поломка будет обходиться дорого, а сроки ремонта могут растянуться на месяцы. «Пример из нашей работы с одним из складских комплексов, когда для диагностики работы инженерных систем мы использовали собственную платформу промышленного IoT, – делится эксперт. – Уже через две недели работы с большими данными аналитики обнару-



жили серьезные аномалии в работе одного из трех холодильных компрессоров. Установка с постоянным энергопотреблением около 85 А и пусковыми токами до 400 А останавливалась и запускалась каждые 1–2 минуты. Выяснилось, что после монтажа и первичной пуско-наладки оборудование работало без корректировок. Этот системный сбой уже неоднократно выводил компрессор из строя: для некоторых типов оборудования один пуск равносителен 8–9 часам непрерывной работы. Собственнику приходилось оплачивать дорогой аварийный ремонт. После проведения пуско-наладочных работ установка стала работать в нормальном режиме, а энергопотребление снизилось на 12%».

Если на складском объекте уже есть «умные» решения, нужно думать об эффективном техническом обслуживании, желательно не по календарю, а по фактическому состоянию, чтобы максимально прод-

лить срок жизни. Если кто-то планирует внедрение, в «НТЦ-Эффективность» рекомендуют сфокусироваться на программных решениях или на решениях с минимумом аппаратной части. Сейчас операционные затраты OPEX будут расти на 30–40%. Это реалии рынка. Нужно искать любые возможности для оптимизации расходов. Наиболее перспективное направление – оптимизация технического обслуживания, ранняя диагностика потенциальных «заболеваний», энергоэффективность, централизованные службы для минимизация людского ресурса.

БУДУЩЕЕ ВОВРЕМЯ

«Обрусеть» складам и логистике в части ПО сложно, но можно, считают эксперты. На российском девелоперском рынке есть абсолютно конкурентные и даже уникальные продукты, уточняют в «НТЦ-Эффективность», но многое зависит не только от вендоров, но и профессионализма пользователей цифровых

Тема «Где у него кнопка» однозначно отсылает нас к фильму «Приключения Электроника», который был снят в советское время, когда думать о западных технологиях еще не приходилось, и мальчик-робот был создан советским ученым

технологий. «Нет сомнений, что в скором времени вендоры запустят учебные программы для пользователей российских продуктов, – убежден Джимшер Челидзе. – Что касается “железа”, то пока нет: так или иначе, на уровне компонентов мы зависимы. И правительством сейчас ведется работа по стимулированию производства микроэлектроники в России – отмена пошлин на ввоз, субсидии для организации производства. В ближайшие годы на помощь производителям будет выделено до 1 трлн рублей. Поэтому именно сейчас полностью “обрусеть” на уровне железа вряд ли получится, но в будущем – да, вполне».



Александра Шакола,
заместитель директора по аренде
и маркетингу, руководитель
направления Customer Solutions
Radius Group



Дмитрий Блинов,
управляющий директор группы
компаний LogistiX

Однако кардинально ситуация на рынке помещаться все-таки не должна, полагает **Дмитрий Блинов, управляющий директор группы компаний LogistiX.** «Последние несколько лет на российский рынок планомерно заходили китайские поставщики роботизированных складских систем, – напоминает эксперт. – Их продукция порой в разы дешевле европейских аналогов, но результат может дать практически тот же самый. Вчера компании инвестировали в европейское дорогостоящее оборудование, сегодня – в более дешевое, но не менее качественное китайское. Пострадавшие отрасли сейчас ищут способ выживать. Компаниям, столкнувшимся со сложностями, нужно сокращать издержки через внедрение эффективных систем автоматизации технологии goods-to-man (“человек к товару”). Ими являются системы управления складом (WMS). Предприятия, которые продолжают эффективно вкладывать деньги в свое развитие и планировали покупать роботов, должны обратить внимание на китайский рынок. Сей-

час идет вторая мощная волна импортозамещения. Мы ее чувствуем и активно предлагаем клиентам наши системы управления складом, транспортом, производством, которые построены на независимом от импорта стеке технологий Linux/PostgreSQL».

С учетом переориентации на восточные рынки с запчастями не должно быть каких-то сложностей, считает Дмитрий Блинов. Проблемы могут возникнуть у компаний, чьи склады уже оснащены европейским оборудованием, соглашается он с коллегами: именно

им нужно подготовиться к возможным перебоям в поставках, закупать или заказывать запчасти сильно заранее, иначе есть риски остановки склада. Российские предприятия, которые занимаются изготовлением аналогов, есть – их в большинстве своем можно найти, но на первых порах стоимость комплектующих может быть высокой. «Уже в скором будущем возможны проблемы с обслуживанием европейского оборудования и техники, в результате чего возрастут издержки», – резюмирует г-н Блинов. ///



Автор: Александра Селезнева, коммерческий директор компании «ОРИЕНТИР»

Строить нельзя экономить

Можно ли сэкономить на строительстве складов класса А+, насколько актуально строительство таких объектов в 2022 году и причем тут оптимизация?



Александра Селезнева

Склад класса А+ – категория складов нового поколения, оснащенных, помимо прочего, современными сложными инженерными системами. Склады класса А+ реализуются по самым высоким требованиям складского хозяйства. Так, например, фулфилмент-центр для компании OZON в индустриальном парке «ОРИЕНТИР-Запад» отличается высоким уровнем автоматизации и насыщенностью

транспортной инфраструктуры, предоставляющей доступ по федеральной трассе во все направления, и является примером высшего технологического уровня складского хозяйства.

Строительство такого объекта требует существенных капитальных вложений, которые в текущей рыночной ситуации стали менее доступными и гораздо более дорогими. Кроме того, строительство таких объектов может столкнуться с проблемами нехватки материалов и оборудования в связи с перебоями в цепочках поставок и ограничениями на взаимодействие с зарубежными контрагентами-поставщиками оборудования для таких объектов.

Спрос на склады класса А+ при этом сохраняется. С учетом ограничения возможностей по привлечению финансирования для нового строительства многие пользователи стали задумываться над путями оптимизации.

Тема оптимизации всег-

да актуальна в логистике, не только в сложных экономических условиях. В большинстве случаев компании рассматривают оптимизацию как способ снижения издержек, но есть и отдельные практики, направленные непосредственно на увеличение полезных используемых площадей. Например, при изменении технологии можно увеличить количе-



ство палетомест: перейти с широкопроходной технологии расстановки стеллажей на узкопроходную. Возможен и другой вариант, когда на одной из частей склада размещаются глубинные стеллажи или шаттловая система. Средний коэффициент утилизации на складах класса А+ составляет 1,2–1,5. Это означает, что на 1000 кв. м склада можно хранить 1200–1500 европалет. Там, где применяется узкопроходная технология, можно приблизиться к коэффициенту 1,8, а при использовании глубинных стеллажей можно поднять коэффициент до 2 – это 2000 и более палет на 1000 кв. м склада.

Еще один пример – нерациональное использование пространства: довольно часто складское место может занимать какая-нибудь коробка с телевизором, в то время как здесь можно было бы разместить груз размером с холодильник. Суще-

В сложные времена или простые, лучше регулярно совершенствовать склады на предмет рационального использования пространства

ствуют методики, которые позволяют оптимизировать размещение грузов по размеру. Для этого можно использовать, например, программу WMS – это система управления складом, позволяющая организовывать размещение более эффективно, в соответствии с потребностью в конкретном товаре в определенное время.

То есть товары, которые пользуются наиболее высоким спросом и быстрее оборачиваются, должны быть в пределах самой близкой досягаемости на складе, а прочие товары, которые редко востребованы, могут отправиться на дальние полки. Также для малооборачиваемого товара удобно использовать такую систему хранения, как набивные стеллажи, которые позволяют хранить на маленьком пространстве друг за другом большой объем однотипного товара.

Оптимизация – важная часть успешного развития логистического бизнеса. В сложные времена или простые, лучше регулярно совершенствовать склады на предмет рационального использования пространства, а также – грамотных и наиболее быстрых перемещений по складу от момента получения заявки на конкретный товар до погрузки на нужное направление. ///



Авторы: Марина и Дмитрий Белых, эксперты консалтинговой компании «Деловой Новосибирск»

Склады Новосибирска

в I квартале 2022 года – состояние, тенденции, перспективы

Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию, складской рынок Новосибирска чувствует себя неплохо, а дефицит качественных объектов сохраняется на высоком уровне. Предпосылок для стагнации какого-либо сегмента пока не наблюдается.



«заморозки» составляет 3 месяца. Компании сейчас перестраивают логистику, пытаются просчитать необходимые объемы – для этого требуется время. У нас в процессе несколько сделок пока на паузе, клиенты частично перешли в режим мониторинга и выжидания. Другая часть – результативно пользуются паузой первых и успешно решают свои вопросы, ведь сейчас действительно есть варианты для аренды (по сравнению с 2021 годом, когда вакансия стремилась к 0), плюс в период нестабильности где-то удается договориться и о более лояльных условиях аренды. Но в целом ставки держатся на прежнем уровне – начала года.

Спрос на аренду сейчас обеспечивают транспортные, курьерские компании, интернет-магазины, ретейл (особенно продуктовый).

Самыми востребованными уже традиционно являются склады классов В+ и А площадью от 1000 до 3000 кв. м, второе место – +/- 5000 кв. м, далее – +/- 10 000 кв. м. Также

ДИНАМИКА СПРОСА В ЯНВАРЕ-МАРТЕ

В январе и феврале 2022 года на дефицитном рынке складской недвижимости Новосибирска стали появляться единичные вакансии качественных складов классов А, В+, В. Это связано с планируемым вводом в эксплуатацию в 2022 году новых объектов. Поэтому часть вакантности обеспечили они, часть – те склады, с которых арендаторы переезжают в новые объекты.

Арендные ставки держались стабильно высокими, в среднем на 12–15% выше, чем в аналогичный период в 2021 году. При этом спрос по-прежнему значительно превышал предложение.

С марта, в связи со всем известными событиями, ситуация начала немного корректироваться. Часть компаний, которые планировали переезд, решили отложить этот вопрос – временно остаться на прежних складах, средний срок

стали поступать заявки на складские площади класса С, это связано со стремлением компаний к снижению расходов на аренду. Но пока это единичные случаи.

СОСТОЯНИЕ РЫНКА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Что касается рынка купли-продажи складов, то здесь огромный дефицит качественных складов полностью сохраняется. Интерес инвесторов, естественно, в кризис только увеличился. Но готовых вариантов складов в покупку практически нет, есть точечные предложения по незавершенным строительством объектам. К ним по понятным причинам участники рынка более настороженны в связи с нестабильностью курса и цен на стройматериалы. В долгосрочной перспективе мы ожидаем, в связи с экономической ситуацией, появления готовых активов в продаже. Ведь многие проекты строились с использованием банковских денег – кредитное плечо может привести к желанию продажи объектов или даже уже реализации посредством торгов в случае банкротства.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

Средняя ставка за класс сейчас составляет: А – 420–500 руб. за 1 кв. м в месяц, 5040–6000 руб. за 1 кв. м в год. Средняя ставка за класс В+ – 360–420 руб. за 1 кв. м в месяц, 4320–5040 руб. за 1 кв. м в год. Средняя ставка за класс В – 300–360 руб. за 1 кв. м в месяц, 3840–4320 руб. за 1 кв. м в год. Все ставки приведены без учета НДС, коммунальных и операционных расходов, в зависимости от месторасположения и объема.

ЗОНА ТУРБУЛЕНТНОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ ОТРАСЛИ

В настоящее время рынок складской недвижимости находится в зоне неопределенности, мы бы даже сказали, турбулентности. Такую ситуацию мы уже наблюдали в 2014 году, когда в свете политической обстановки на рынке складской недвижимости Новосибирска возникали интересные вакансии, но затем рынок стабилизировался. Считаем, что в ближайшие несколько месяцев мы увидим такую же ситуацию: будут освобождаться площади одними компаниями, но тут же их будут занимать другие. По сути, для многих соискателей появился шанс арендовать склад хорошего уровня. Прогнозировать в текущей ситуации сложно даже в краткосрочной перспективе, не то что долгосрочной. В этом и проблема всего бизнес-сообщества. Мы ежедневно находимся в потоке новостей, поэтому каждый день может кардинально поменять наши ожидания.

Мы не видим предпосылок для стагнации какого-либо сегмента в складском секторе Новосибирска. Наоборот, последние 1,5–2 года мы все чаще слышим от владельцев складских комплексов, что у них 100% заполняемость. И речь здесь даже не о тех комплексах, где 1–3–5 объектов, а о таких, где десятки складских зданий и помещений с совершенно различными характеристиками (от холодных металлических ангаров классов С, D до складов классов В, В+ и А). Благодаря пандемии запущен крайне важный процесс – развитие электронной торговли, за которой будущее. Именно

она – главный драйвер развития логистики, особенно в нашем городе.

Начатые стройки не останавливаются – проекты, анонсированные с вводом в 2022 году, планируют ввести в эксплуатацию, т.к. степень готовности достаточно высокая. В новые проекты, конечно, заходить уже опасаются – ведь невозможно просчитать конечную стоимость продукта в связи с валютными колебаниями, а значит, срок окупаемости.

Географическое положение Новосибирской области играет огромную роль в развитии складской недвижимости в нашем регионе. Мы и ранее часто были свидетелями того, что при многих равных бизнес выбирал размещение своего РЦ именно в Новосибирске ввиду его расположения.

Сегодняшняя геополитическая ситуация может привести к смене вектора транспортировки грузов с европейских рынков через восточные направления (Казахстан, Китай и т.д.). Мы уже получаем информацию от наших клиентов – международных компаний/поставщиков продукции с европейского рынка – о том, что они продолжат поставки своей продукции в Россию.

Они называют сроки в 2–3 месяца, которые им понадобятся для смены и настройки новых логистических цепочек, а это говорит о том, что грузопоток через Новосибирск может увеличиться в разы. О том, что Новосибирск становится еще более привлекательным транспортным хабом, говорит и активный стабильный спрос на складские площади со стороны бизнеса. //

Авторы: Эксперты компании Radius Group

BIM-ЭВОЛЮЦИЯ.

Как санкции повлияют на цифровизацию строительной отрасли?

Цифровизация строительной отрасли являлась приоритетной для государства и в последние годы шла довольно активно: по данным Tadvise, с 7 до 12% выросло число использующих BIM-технологии застройщиков (март 2021). В декабре прошлого года Правительство РФ утвердило «дорожную карту» по использованию технологий информационного моделирования в строительстве, а 85% участников строительного рынка России начали внедрять технологии информационного моделирования, включая Building Information Modeling (BIM), но еще не были готовы полностью переходить на них.



Приостановка работы в России ряда поставщиков иностранного программного обеспечения скорректирует глобальные планы по цифровизации и переходу на BIM-технологии, но полностью процесс не остановится. Речь идет именно о замедлении и корректировке.

РАЗБОР ТЕХНОЛОГИИ ПО БУКВАМ

Чтобы ответить на главный вопрос рынка – а будут ли проблемы с BIM, важно еще раз вспомнить, что это за технология, какие решения она включает и какие возможности предоставляет пользователям. Есть как минимум три варианта ответа:

B: Building (Строительство) – методы и технологии эффективного проектирования, создания и использования зданий/сооружений.

I: Information (Информация) трехмерные изображения и неграфические данные в цифровой модели здания.

M: Modelling (Моделирование) – процессы, с помощью которых создается, обновляется и хранится информация о проекте в течение всей его жизни. Модель – хранилище цифровой информации.

Model Management (Управление) – использование участниками информационной модели для своих нужд.

Mapping (Отображение) – отображение об-



не получим новых версий зарубежного программного обеспечения, но минимум, позволяющий вести проектирование, доступен, и это основа определенной технологической стабильности в среднесрочной перспективе.

Что касается «I» – на рынке достаточное количество софта, который не бойкотирует запросы на покупку/продление лицензий, таким образом, мы можем сохранить трехмерность, обратившись к иному разработчику.

С «M» также есть выход: мы сможем сохранить все три варианта трактования даже без специального софта, достаточно подготовить «дорожные карты» проектов и хранить информацию по ним на собственных серверах. Облачные решения – это удобный инструмент с настройкой прав и ролей в проекте, но не будем забывать, что в облачное решение мы сами вносим информацию и задаем структуру жизни и развития.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ ПРИ БОЙКОТЕ

Если мы говорим о проблеме бойкота запросов покупки/продления лицензий, то как минимум два выхода есть.

Первый – это обратиться к держателю действующей/имеющей возможности продления лицензии и попросить его включить ваш проект в свой портфель. Второй вариант – обратиться к локальным разработчикам или стартапам. Работа по импортозамещению в сфере программного обеспечения ведется уже не первый год, а это значит, что сейчас в моменте российским разработчикам не придется с нуля создавать собственные продукты. Но их точно потребуется развить, доработать, протестировать.

Согласно статистике Минстроя, на конец декабря прошлого года в списке российского программного обеспечения для BIM-проектирования, включенного в Единый реестр российских программ, значилось более 50 решений,

Работа по импортозамещению в сфере программного обеспечения ведется уже не первый год

ластей знаний цифрового моделирования

Теперь последовательно поясним каждый пункт. Итак, с «B» в части методологии проблем нет, в части технологического оснащения – приобретенные системы для работы с BIM до сих пор продолжают функционировать. Да, мы



причем список этот постоянно пополняется. Ситуация сдержанно позитивная.

У «ЦИФРЫ» ЕСТЬ БУДУЩЕЕ

Компания Radius Group активно проектирует и строит объекты с применением своего инновационного продукта 5D BIM Radius InSite. Первое здание было создано с помощью цифровых технологий еще в 2016 году. Им стал распределительный центр для компании Leroy Merlin площадью 100 тыс. кв. м. После этого последовал ряд других успешных кейсов. В феврале этого года мы ввели в эксплуатацию здание логистического терминала для компании DPD. Это уникальный объект с трехсторонним кросс-доком и конструктивом, выполненным согласно техническому заданию клиента. Здание было построено менее чем за 9 месяцев, цифровое моделирование позволило выстроить эффективно все процессы и обеспечить максимальную прозрачность строительства компании DPD.

Исходя из нашего опыта, можем утверждать, что цифровизация важна всем

сторонам проекта. Девелоперам она позволяет упростить синхронизацию на различных этапах за счет прозрачности процесса и использования единого хранилища информации. Т.е. речь идет о полноценной облачной модели объекта, которая дает четкое представление, каким он будет через условных 6–8 месяцев. Можно прогуляться по складу, впи-

Цифровизация – это новая реальность, отменить или отказаться от нее вряд ли удастся

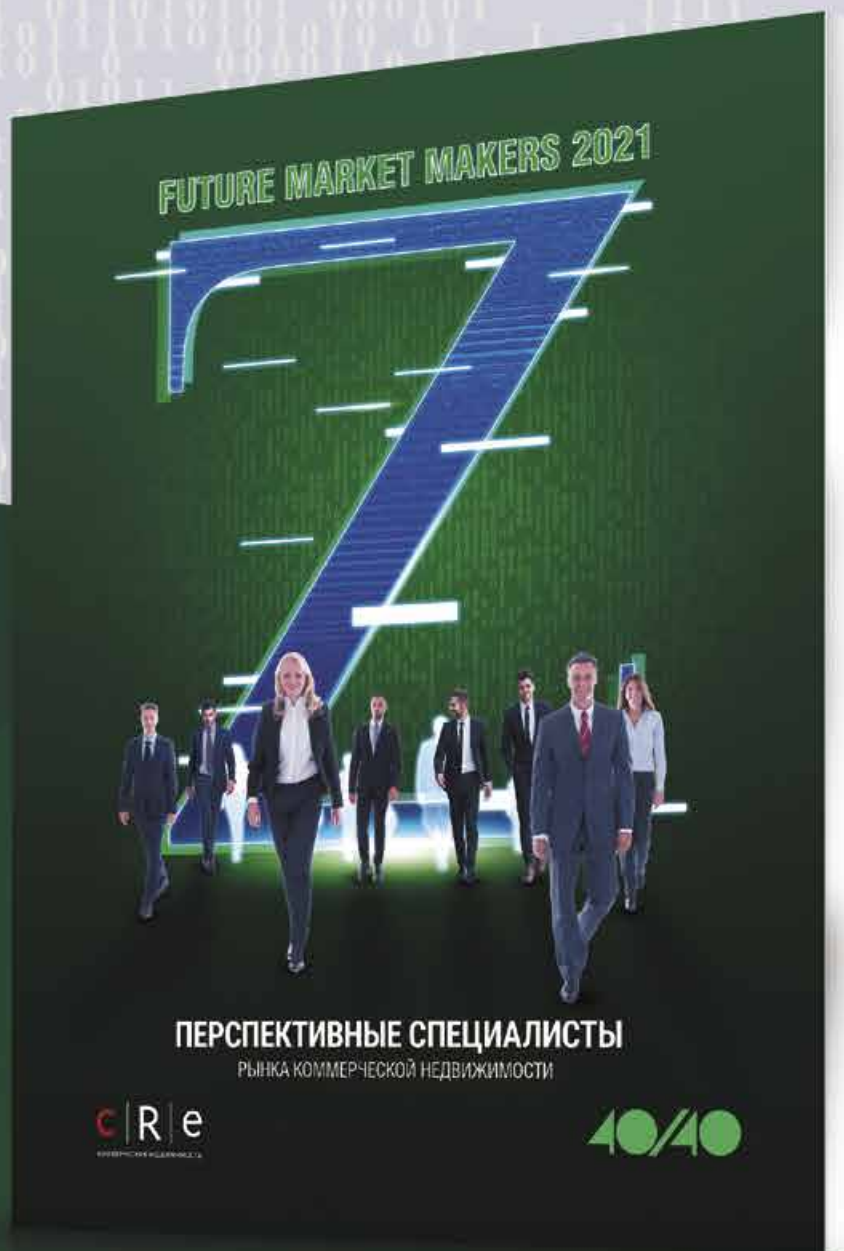
сать в него все необходимые помещения для работы персонала, интегрировать схему размещения технологического оборудования и автоматизации для исключения нестыковок в ходе монтажа, распределить функциональные зоны и главное – определить и исправить возможные ошибки и чувствительные

места, спрогнозировать изменения сроков реализации и возможное превышение бюджета.

Клиент (арендатор или покупатель) также заинтересован в использовании BIM, т.к. видит в этом реальную выгоду – технология обеспечивает беспрецедентный уровень прозрачности, дает возможность отслеживать процесс реализации по таким параметрам, как пространство, стоимость, сроки, «примерить» варианты размещения технологического оборудования внутри и многое другое. При использовании цифровой платформы в девелопменте можно на 30% сократить издержки за счет формирования оптимальных графиков реализации проекта и разработки плана компенсирующих мероприятий, оптимизации работ при форс-мажорах и сбоях.

Управляющая компания, которая приступает в дальнейшем к эксплуатации объекта, получает в использование качественное понятное здание, и в случае аварий или непредвиденных ситуаций может оперативно поднять исполнительные документы, отреагировать и предотвратить последствия.

Цифровизация – это новая реальность, отменить или отказаться от нее вряд ли удастся. Шаг назад, который спровоцировала текущая ситуация, бывает нужен для того, чтобы обратиться к своему опыту, проанализировать его и понять, где были допущены ошибки в процессе гонки за технологией и не осталось ли белых пятен. //



• 40/40 — проект журнала Commercial Real Estate, в который входят 40 лидеров рынка коммерческой недвижимости в возрасте до 40 лет.

**КТО БУДЕТ
ЛИДЕРАМИ РЫНКА
В 2030 ГОДУ?**

ИЩИТЕ ОТВЕТЫ В ПРОЕКТЕ 40/40

Для приобретения издания свяжитесь с нами
по телефону: +7 (499) 490-04-79



ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО



RAVEN PROPERTY GROUP