

Offices / General

«Система-Галс» бьется с Siemens за маржу

Российская штаб-квартира обойдется немецкому концерну вдвое дороже, чем предполагалось в 2003 году.

Warehouse / land

Финны упакуют в России

Европейский логистический оператор Itella Logistics укрепляет свои позиции в России. Он приобрел за 200 млн евро бизнес Национальной логистической компании (НЛК).

Проекты есть, денег нет

В 2008 г. будет построено гораздо меньше складов, чем было запланировано. У девелоперов проблемы с финансированием. Да и структура спроса меняется.

Regions

Санкт-Петербург. Склады выселяют за черту

Сегодня городское правительство планирует рассмотреть концепцию развития терминально-складской инфраструктуры до 2025 г.

Санкт-Петербург. Выработана единая классификация объектов офисной недвижимости в городе

Выработана единая классификация объектов офисной недвижимости в Санкт-Петербурге, а также единые подходы к методологии исследования рынка.

Санкт-Петербург. Маленькие нужнее

Складские помещения, построенные в южных окрестностях Санкт-Петербурга, должны будут обеспечить почти половину рынка.

Екатеринбург. Ставки больше, чем качество

Складской рынок Екатеринбурга ждет насыщение в ближайшие два-три года — если все заявленные проекты федеральных девелоперов будут реализованы.

Ростов-на-Дону. Ликвидация дефицита

О строительстве терминалов в Ростове заявили крупные операторы: Hermitage Construction & Management Group (HC&MG), ГК «Авалон» и Raven Russia (сетевой проект Megalogix), «Евразия логистик».

Казань. Переоценили спрос

Уже в следующем году качественный складской рынок Казани может достигнуть 600 000-700 000 кв. м. С проблемой заполнения объектов девелоперы столкнулись уже сейчас.

Федеральная сеть «Вестер» в 2008-2009 гг. откроет 7 гипермаркетов в Сибири

На текущий год ФС «Вестер» запланировала открытие трех гипермаркетов совокупной площадью 18 тыс. кв. метров.

Offices / General

«СИСТЕМА-ГАЛС» БЬЕТСЯ С SIEMENS ЗА МАРЖУ

Российская штаб-квартира обойдется немецкому концерну вдвое дороже, чем предполагалось в 2003 году. Компания «Система-Галс», строящая для концерна Siemens штаб-квартиру на Ленинградском проспекте, намерена почти в два раза увеличить стоимость инвестконтракта, заключенного в 2003 году.

Согласно договору, заключенному девелоперской структурой АФК «Система» с ООО «Сименс» в 2003 году, офисы российского представительства Siemens AG должны разместиться в деловом комплексе Leningradsky Towers по адресу: Ленинградский проспект, вл. 39. Общая площадь бизнес-центра класса А, состоящего из двух высотных башен, составит 110 070 кв. м, а в собственность «Сименса» должна перейти половина комплекса (55 035 кв. м), стоимость которого в 2003 году оценивалась в \$170 млн.

«Из-за роста цен на строительные материалы, труд и прочие расходы, который наблюдался в течение 2006 и 2007 годов, „Система-Галс“ не может реализовать проект в рамках изначально определенного бюджета»,— утверждает финансовый директор «Системы-Галс» Андрей Соловьев. Ввести бизнес-центр в эксплуатацию компания должна в середине 2009 года. По словам Соловьева, сегодня эксперты компании Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko оценивают инвестиции в строительство офисов «Сименса» в \$305 млн.

Если девелоперу не удастся добиться согласия немецкой стороны на пересмотр цены инвестконтракта, «Система-Галс» будет рассматривать различные варианты разрешения ситуации, в том числе расторжение контракта. В этом случае девелопер намерен вернуть полученный от «Сименса» аванс в размере €64 млн. Вчера в немецком концерне от комментариев отказались. Решиться на пересмотр инвестконтракта «Систему-Галс» вынудил не столько рост цен на стройматериалы, который в 2007 году составил около 40%, сколько удорожание коммерческой недвижимости, которое обеспечит девелоперу дополнительную маржу, считают опрошенные V&FM эксперты.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 Апреля, № 64

Справедливой считает оценку офисов «Сименса» в \$300 млн директор отдела продаж департамента офисной недвижимости компании Colliers International Кермен Мастиев, тогда как заявленная ранее стоимость объекта в \$170 млн, по его мнению, существенно ниже уровня рыночных предложений.

По данным руководителя отдела по работе с корпоративными клиентами Knight Frank Константина Лосюкова, продажная стоимость 1 кв. м офисов класса А на Ленинградском проспекте составляет \$11,5 тыс., а всего в Москве имеется 7 млн кв. м качественных офисов, в том числе свободных — не более 1,5%. Дефицит офисов вынудит немцев согласиться с условиями «Системы-Галс», считают эксперты.

◆ [Business & Financial Markets](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse / land

ФИННЫ УПАКУЮТ В РОССИИ

Европейский логистический оператор Itella Logistics укрепляет свои позиции в России. Он приобрел за 200 млн евро бизнес Национальной логистической компании (НЛК). Itella Logistics заключила сделку по приобретению основной части бизнеса НЛК, говорится в совместном заявлении компаний. Старший вице-президент Itella Corporation Веса Вертанен через пресс-службу передал, что речь идет о всех бизнесах НЛК, за исключением таможенной логистики. «90% складской и транспортной логистики переходит Itella Corporation, 10% остается у «Росеврогрупп», — подтвердил вице-президент НЛК Николай Артеменко. Сумма сделки, по словам Вертанена, составит около 200 млн евро. Продавцами выступят «Росеврогрупп» и инвестиционный фонд Citigroup Venture Capital International.

Под управлением НЛК находится 480 000 кв. м складов, из них 200 000 кв. м в собственности. Так, у компании пять объектов в Московском регионе, по одному в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Самаре и Новосибирске. К концу 2008 г. компания планирует управлять уже 600 000 кв. м складской недвижимости, говорится в сообщении.

Николай Дицман, руководитель отдела маркетинга компании «Евразия логистик», только площади, находящиеся в собственности, оценивает от \$1400 за 1 кв. м.

«В прошлом году спрос на складские площади превысил предложение в несколько раз. Приобретение НЛК даст нам дополнительные конкурентные преимущества, так как компании будут дополнять друг друга, тем самым существенно расширяя спектр услуг и клиентскую базу, а также возможности для оптимизации цепочек поставок», — объясняет покупку Вертанен. Эта сделка позволит выйти на более качественный уровень, говорит Артеменко.

«Это знаковая сделка для рынка. Первый раз, когда европейский оператор покупает российскую компанию, связанную с логистикой и девелопментом», — говорит Максим Шакиров, региональный директор направления складской и индустриальной недвижимости компании Colliers International. С ним согласен и Дицман, который напоминает, что ранее покупались в основном проекты на стадии реализации.

Шакиров также добавляет, что эта сделка может привести к появлению на рынке нового сильного оператора и новых инвестиций. Он отмечает, что НЛК обладает наработанной базой в сфере логистических услуг, клиентов и создания складских дистрибуторских региональных центров.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРОЕКТЫ ЕСТЬ, ДЕНЕГ НЕТ

В 2008 г. будет построено гораздо меньше складов, чем было запланировано. У девелоперов проблемы с финансированием. Да и структура спроса меняется. Текущий год характеризуется резким падением объема ввода складских площадей, единодушны в пессимистических прогнозах опрошенные «Ведомостями» эксперты.

Трудные деньги

«Проекты даже звучных брендов — МЛП, «Росевродевелопмента», «Евразии» — переносятся на 2009 г., другие просто замораживаются», — говорит Петр Зарицкий, замдиректора отдела Jones Lang LaSalle (JLL). Аналитический отдел Международного логистического партнерства (МЛП) приводит несколько примеров: Southgate (более 0,5 млн кв. м, Giffels); склад компании Enka (200 000 кв. м класса А на Новорижском шоссе); объект компании VVV (около 32 000 кв. м в 1-м Котляровском переулке). В первом случае строительство было начато и остановлено летом 2007 г. На 2008 г. запланирован ввод 70 000 кв. м. Во втором компания искала инвестора, судьба проекта неизвестна. В третьем — проект заморожен из-за финансовых проблем, делятся информацией аналитики МЛП. «У девелоперов сложности с финансированием», — резюмирует Зарицкий. По словам опрошенных «Ведомостями» экспертов, кризис ликвидности на мировых рынках привел к сокращению объема финансирования. Алла Соловьева, исполнительный директор МЛП, признавалась на конференции «Ведомостей» по логистике, что даже заемщики, которые уже подписали договоры о кредитах с банками, с большим трудом получают деньги — процесс становится «более бумажным и требовательным». «Найти сейчас проектное финансирование у

российских банков крайне сложно, — говорит Алексей Гуца, гендиректор ГК «Авалон». — А если они соглашаются, то дают такие ставки, которые делают невозможной реализацию проектов». По данным Романа Бурцева, партнера компании Knight Frank, ставки по кредитам для проверенных компаний за последние полгода выросли примерно на 20-30%. Гуца заявляет, что в апреле ставки доходили до 25% годовых. Это повлияет на текущие проекты, находящиеся в стадии строительства, резюмируют эксперты. «Те, кто сейчас начинает новый проект, по которому не получено денег, его, безусловно, заморозят, другие, возможно, перенесут сроки ввода», — не сомневается Соловьева. По прогнозам JLL, в 2008 г. в эксплуатацию введут 600 000 кв. м (вместо запланированных 1,2 млн кв. м), аналитики Knight Frank говорят о 700 000 кв. м, Алла Соловьева ожидает ввода 300 000 кв. м.

Рост себестоимости

По данным опрошенных консультантов и девелоперов, себестоимость строительства в 2008 г. значительно выросла — до \$1200 (без НДС) против \$850-900 в 2007 г. Зарицкий добавляет, что подорожала и стоимость решения «административных проблем»: «В стране двузначная инфляция, цены повсеместно растут». Максим Шакиров, региональный директор Colliers International, напоминает о росте стоимости земельных участков и о 40%-ном подорожании в 2007 г. стройматериалов. Кирилл Власов, президент ГК «Русская логистическая служба», удивлялся на конференции «Ведомостей» по логистике: «Вместо того чтобы производить цемент локально, его начинают тащить мешками из-за границы, из какой-нибудь Бельгии». У каждого девелопера свои проблемы — как результат, они предпочитают их решать, поднимая арендные ставки.

Ставки вверх

Девелоперы складских комплексов класса А начали повышать ставки аренды уже в конце 2007 г. — в среднем на 7-9%, утверждает Вячеслав Холопов из Knight Frank. В I квартале 2008 г. рост ставок продолжился. По данным Knight Frank, склады класса В подорожали на 20-33%, в классе А удорожание составило 10-15%, отмечает Шакиров. По его данным, в конце I квартала 2008 г. арендные ставки для складских комплексов класса А составили \$130-150 за 1 кв. м в год, для класса В — \$100-130. Шакиров отмечает, что эти цифры сравнимы с показателями 2004-2005 гг. Но тогда «складской сегмент только начинал формироваться, строились первые качественные комплексы и ставки аренды еще не были адаптированы к условиям рынка», объясняет он.

Жесткий отбор

Все эксперты как один отмечают, что собственники складских площадей стали более тщательно подходить к выбору арендаторов. Договоры аренды ужесточаются — сроки банковской гарантии, которую предоставляют арендаторы, теперь равны шести месяцам, а не трем, как было раньше, говорит Зарицкий. Еще одна новая тенденция, по его словам: если какой-то крупный холдинг хочет арендовать помещение для аффилированной структуры, ему теперь необходимо при заключении договора с арендодателем предоставить материальное обеспечение от своего лица. Собственник строг и в отношении штрафных санкций, рассказывает гендиректор компании «Миэль — коммерческая недвижимость», Алексей Бушин: при досрочном расторжении контракта сумма штрафа будет равна шестимесячной годовой арендной плате, а то и больше.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. СКЛАДЫ ВЫСЕЛЯЮТ ЗА ЧЕРТУ

Смольный хочет ограничить строительство складов в городе. Сегодня городское правительство планирует рассмотреть концепцию развития терминально-складской инфраструктуры до 2025 г. К этому времени Петербургу потребуется 8,2 млн кв. м крытых складских объектов, говорится в материалах к заседанию. На начало этого года общая площадь складских объектов — 6,3 млн кв. м, подсчитали чиновники. [Более 500 000 из них построены, по данным Colliers, в последние несколько лет и могут быть отнесены к классу А. До этого под склады оборудовались старые помещения в основном в городской черте, говорит директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International Кирилл Малышев.](#)

К 2025 г. на долю складов класса А должно приходиться около 2 млн кв. м, а на долю низкотемпературных складов — 375 000 кв. м, говорится в концепции. Город планирует стимулировать размещение складов в районах КАД и за ее пределами, инвестируя в транспортную и инженерную инфраструктуру, передал через пресс-службу председатель комитета транспортно-транзитной политики Николай Асаул. К 2025 г. там должно размещаться 5,7 млн кв. м складов. Концепция предполагает, по словам Асаула, частичный запрет на строительство складов в центре и курортной части, а в районе порта, Обводного канала и Лиговского проспекта площадь каждого объекта не должна превышать 10 000 кв. м.

[По словам Малышева, строится порядка 2,5 млн складов и уровня 8 млн кв. м город достигнет к 2012 г.](#) Территория за КАД перспективна для строительства, считает директор по развитию «Евросиб девелопмент» Мария Тиника.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. ВЫРАБОТАНА ЕДИНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ
ОБЪЕКТОВ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ**

Как сообщила пресс-служба Colliers International, в рамках Санкт-Петербургского исследовательского форума (St. Petersburg Research Forum), который провели Colliers International, Jones Lang LaSalle и Knight Frank, была выработана единая классификация объектов офисной недвижимости в Санкт-Петербурге, а также единые подходы к методологии исследования рынка. Данный аналитический продукт стал первой совместной работой трех международных консалтинговых компаний в рамках Санкт-Петербургского исследовательского форума. Новая классификация объектов офисной недвижимости основана на существующей московской классификации, разработанной Московским исследовательским форумом (Moscow Research Forum). В ходе работы консультанты выделили основные требования для причисления зданий к классам А, В+ и В, существенно переработав данные критерии с учетом специфики рынка офисной недвижимости Петербурга. В результате инженерные системы и конструктивные особенности бизнес-центров стали более приоритетными критериями по сравнению с фактором местоположения, подтверждая тенденцию к децентрализации офисного рынка Санкт-Петербурга и усиления значения уровня технического оснащения зданий. Принятая классификация офисных зданий в Санкт-Петербурге призвана сориентировать собственников, девелоперов, инвесторов на строительство в городе офисных зданий, соответствующих современному международному уровню. На форуме было принято решение о том, что в ближайшее время будут созданы аналогичные классификации для сегментов складской и торговой недвижимости. Таким образом, у всех участников рынка появится набор общих критериев, позволяющих объективно оценить тенденции развития рынка, а также делать его прогнозы.

Генеральный директор Colliers International Борис Юшенков отметил: «Мы надеемся, что классификация Санкт-Петербургского исследовательского форума превратится в рабочий инструмент для многих девелоперов и арендаторов, как это стало в Москве с классификацией офисных зданий Московского исследовательского форума. Одна из целей классификации – быть ориентиром для создания новых проектов, учитывающих накопленный мировой опыт, растущие требования арендаторов и уровень развития офисного сектора Санкт-Петербурга. В этом году в Санкт-Петербурге ожидается резкий скачок в развитии сектора офисной недвижимости. К концу 2008 года общий объем офисных площадей класса А и В может составить более 1 млн кв. м – практически вдвое

больше, чем есть на сегодняшний день. Это означает, что арендатор будет иметь возможность выбирать помещения под свои технические требования и по адекватной ставке. Девелоперам уже сейчас необходимо тщательно и продуманно подходить к инженерно-техническому оснащению офисных зданий, их инфраструктуре и транспортной доступности, чтобы обеспечить долгосрочный успех своих проектов». Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, в свою очередь добавил: «Рынок коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга переходит на новую стадию развития, догоняя по темпам роста Москву. При этом до сих пор не было единого мнения по поводу того, как классифицировать уже существующие и новые объекты. Особенное значение единая классификация приобретает в условиях децентрализации строительства – формировании новых деловых центров как в центре Санкт-Петербурга, так и в формирующихся деловых районах. Мы уверены, что выработанная сегодня классификация будет способствовать внедрению единых стандартов качества, применяемых при определении класса здания, и станет важным ориентиром для развития рынка офисной недвижимости города».

По словам Николая Пашкова, директора по профессиональной деятельности Knight Frank, Санкт-Петербургский исследовательский форум – профессиональное объединение лидеров рынка недвижимости, участники которого проходят тщательный отбор прежде, чем принять в нем участие. Основными входными параметрами являются международный брэнд консалтинговой компании, опыт работы на региональном рынке недвижимости, объем заключенных сделок в данном сегменте рынка, наличие исследовательского подразделения в структуре компании, а также готовность к обмену аналитической информацией между участниками форума. Выработанная классификация – это рабочий инструмент, который мы предлагаем взять за основу всем участникам рынка – от арендаторов до инвесторов, как наиболее простой, логически выстроенный и соответствующий текущей и прогнозируемой ситуации в сфере офисной недвижимости. Аналитические продукты Московского форума с успехом реализуются на московском рынке, пользуются доверием клиентов компаний и профессионалов рынка. Задача форума – перенести на петербургскую почву лучшие мировые практики, и классификация офисной недвижимости – лишь начало этой работы, вслед за которой последуют новые инициативы в других сегментах рынка.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МАЛЕНЬКИЕ НУЖНЕЕ

Складские помещения, построенные в южных окрестностях Санкт-Петербурга, должны будут обеспечить почти половину рынка. По данным «Knight Frank Санкт-Петербург», за 2007 г. было введено 280 000 кв. м складов классов А и В. Объем качественного предложения вырос, таким образом, более чем на 40% и составил 887 000 кв. м. Тем не менее высококлассные склады, признают аналитики, занимают пока 20% от общего числа складских помещений. **В 2008 г., по данным Colliers International, девелоперы обещали построить 900 000 кв. м складской недвижимости.** В I квартале была введена в эксплуатацию лишь десятая часть — чуть более 91 000 кв. м. Всего сейчас строится около 1,3 млн кв. м складов классов А и В, свыше 2,5 млн кв. м находится в стадии проектирования, подсчитали аналитики «Knight Frank Санкт-Петербург».

Девелоперы приостановили или вовсе отказались от ряда проектов уже на начальной стадии, говорит Владислав Ковалевский из «Knight Frank Санкт-Петербург». По его оценке, в 2008 г. будет введено около 630 000 кв. м, из них класса А — около 520 000 кв. м, класса В — 110 000 кв. м. Практика переноса сроков ввода обычна для девелоперов, а сейчас на них влияют финансовые проблемы на рынках, добавляет Вера Бойкова из Astera St.Petersburg. **В заявленные сроки будет реализовано не более 50-60% от анонсированных проектов, добавляет Кирилл Малышев из Colliers International.** По оценке директора по развитию «Евросиб девелопмент» Марии Тиники, из-за нехватки финансирования новое строительство не начнется на 30-40% площадок.

Строительство Кольцевой автодороги (КАД) привело к повышению интереса девелоперов к участкам на границе Санкт-Петербурга и Ленобласти. **Уже появились первые проекты на юго-западе (промышленная зона Горелово) и востоке области (промышленная зона Янино), говорит Малышев.** Например, Международное логистическое партнерство (МЛП) ввело в эксплуатацию в деревне Новосаратовка на юго-востоке КАД первую очередь складского комплекса «Уткина заводь» (81 812 кв. м), EVLI Property Investments строит в Горелово терминал Gorigo (160 000 кв. м). В Янино на участке 50 га финская корпорация Container Finance Group и ГК «Н-транс» реализуют проект «Логистический парк «Янино». Больше всего складских проектов заявлено в районе Московского шоссе на юге города, говорит Ковалевский. По его оценке, к концу 2009 г. там будет сконцентрировано около 45% предложения качественных складских площадей. Эксперт прогнозирует неизбежное обострение конкуренции на южном

направлении от Санкт-Петербурга. Появление больших объемов площадей в районе промзоны «Шушары-2» (расположена недалеко от Московского шоссе) может привести к локальному затовариванию рынка, что потребует более тщательной проработки концепций и учета интересов менее крупных арендаторов, чувствительных к условиям аренды, считает Бойкова. По ее оценке, доля вакантных площадей к концу 2009 г. может вырасти до 5-9%. По итогам 2007 г. она составила 2,5% в классе А и 4% в классе В, подсчитали в «Knight Frank Санкт-Петербург».

По подсчетам Ковалевского, 77% заявок потенциальных арендаторов поступает на помещения до 3000 кв. м. Их чаще всего можно найти в складах класса В, где предлагаются услуги ответственного хранения. Владельцы большинства новых складов класса А ориентируются на сдачу помещений блоками от 4000 кв. м — они, по мнению Ковалевского, нужны примерно 11% арендаторов. Самые крупные площади — от 10 000 кв. м и выше — обычно арендуют логистические операторы, ритейлеры, как правило, берут по 4000-10 000 кв. м, производственные компании — до 3000 кв. м, рассказывает Ковалевский. Но девелоперы в основном рассчитывают на крупных арендаторов, «игнорируя значительную часть спроса на блоки площадью менее 3000 кв. м с гибкими условиями аренды, говорит Бойкова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТАВКИ БОЛЬШЕ, ЧЕМ КАЧЕСТВО

Складской рынок Екатеринбурга ждет насыщение в ближайшие два-три года — если все заявленные проекты федеральных девелоперов будут реализованы. За 2007 г. число складов класса А и В увеличилось почти в два раза и составило 363 000 кв. м, назвал цифры на семинаре «Складская логистика на Урале» Олег Альтшуль, коммерческий директор Jones Lang LaSalle (JLL). Таким образом, они заняли около 40% от общего объема складского хозяйства Екатеринбурга. По данным аналитической группы «Эксперт-Урал», неудовлетворенный спрос на качественные логоцентры равен 625 000 кв. м. Администрация Екатеринбурга считает, что эта цифра в два раза выше и потребность в высококлассных складах исчисляется 1,2 млн кв. м.

Берут задорого

Из-за этого дефицита арендные ставки на рынке сейчас завышены, уверен директор инвестиционной компании Red Олег Кудрявцев. По данным JLL, стоимость аренды местного склада более-менее приемлемого уровня составляет \$110-130 за 1 кв. м в год. В высококачественных логистических центрах она еще выше. По информации Владимира Новикова, гендиректора ООО «Логопарк Пышма» (объект «Евразия логистик»), они сдают помещения по \$150 за 1 кв. м в год, но их склад — первый объект класса А в Екатеринбурге. Новиков рассчитывает, что при таких ставках 70% арендаторов составят федеральные компании, в том числе те, кого приведут за собой логистические операторы (Русская логистическая служба, «Юнитранс логистик»), уже арендующие площади в «Логопарке Пышма». Остальные 30% составят местные игроки, которым «удалось доказать в ходе ознакомительных семинаров, что высокая ставка аренды компенсируется увеличивающейся эффективностью хранения и обработки груза».

Ему вторят аналитики Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R): «Местные арендаторы постепенно начинают рассматривать возможность аренды в качественных складских комплексах даже по высоким предлагаемым ставкам». Аналитики JLL предполагают, что ставки будут ежегодно расти на 10-15% примерно еще два-три года. Их стабилизация наступит, когда рынок насытится. Кудрявцев прогнозирует, что по окончании строительства и ввода в эксплуатацию всех заявленных объектов стоимость аренды должна снизиться.

Чужаки на Урале

Альтшуль из JLL обещает складскому рынку Екатеринбурга скорое наступление «этапа зрелости», когда в эксплуатацию поступят спекулятивные проекты высокого класса от крупных федеральных сетевых игроков. Местные девелоперы, по словам аналитиков C&W/S&R, вряд ли составят им конкуренцию, так как «не рассматривают склады как инвестпродукт». Их мнение подтверждает ситуация с проектом «Евро-азиатский международный транспортно-логистический центр» (ЕАМТЛЦ). Он стартовал при участии местных логистических операторов и правительства Свердловской области три года назад. Сейчас из 130 000 кв. м заявленных высококласных площадей построено 10 500 кв. м. Склад построен одним из участников — компанией «Лорри» и сдан в аренду Aushan. Как рассказал «Ведомостям» бывший директор ОАО «ЕАМТЛЦ» Сергей Шавзис, на прошедшем недавно собрании акционеров было принято решение о передаче 60% акций местных компаний («Урал-контейнер» и «Экспресс-гарант») компании

«Отраслевой центр внедрения» (ОЦВ, «дочка» ОАО «РЖД»). Шавзис объясняет это «сменой концепции». «Ранее проект реализовывали несколько местных компаний, теперь ОЦВ построит склады и передаст их в аренду логистическим операторам», — говорит он.

«Евразия логистик» реализует в столице Урала крупный проект. Это «Логопарк Пышма» общей площадью 284 000 кв. м. Его первая очередь площадью 85 000 кв. м была введена в эксплуатацию в августе 2007 г., вторую — площадью 109 000 кв. м планируется сдать в середине текущего. Наконец, третья очередь (84 500 кв. м) будет введена в конце 2008 г.

Как рассказал «Ведомостям» Новиков, «Евразия логистик» также рассматривает возможность строительства в Екатеринбурге крупного контейнерного логистического центра. Сейчас компания ведет переговоры о выкупе участка рядом с Большим Седельниковом. Сюда согласно генплану развития города должны перенести ж/д станции Свердловск-Товарный и Свердловск-Сортировочный. Участок, пока принадлежащий Уральской горно-металлургической компании, относится к землям сельхозназначения. Однако губернатор Свердловской области Эдуард Россель во время апрельского визита в «Логопарк Пышма» пообещал руководству объекта содействовать переводу земель для скорейшего строительства контейнерного склада.

Из местных проектов Кудрявцев выделяет терминал «Чкаловский» (250 000 кв. м, класс А, девелопер — ООО «Терминал «Чкаловский», Red — консультант проекта). В нем запланированы складские и офисные помещения. Объект планируется вводить в эксплуатацию поэтапно: с 2008 по 2010 г.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЛИКВИДАЦИЯ ДЕФИЦИТА

О строительстве терминалов в Ростове заявили крупные операторы: Hermitage Construction & Management Group (HC&MG), ГК «Авалон» и Raven Russia (сетевой проект Megalogix), «Евразия логистик». Активность крупных ритейлеров, таких как Auchan, Metro AG, X5 Retail Group, «О'кей», способствует развитию логистического бизнеса в Ростове, считает консультант Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R) Елена Бушмина. По словам риэлтора «Титула» Владимира Литвинова, спрос на качественные склады превышает предложение в десятки раз. С ним соглашается Светлана Аксенова из «Нирлана»: «Спрос на логопарки класса А формируют ритейлеры». Единственный действующий терминал класса А в регионе — «НЛК-Батайск» (10 км от Ростова), первую очередь (10 000 кв. м) которого Национальная логистическая компания (НЛК) ввела в декабре 2007 г., рассказала пресс-секретарь НЛК Полина Винокурова. Общая площадь комплекса составит 50 000 кв. м, его вторую очередь, по словам Винокуровой, НЛК начнет строить в 2009 г.

Megalogix в 1,5 км от Ростова на 45 га построит логопарк, где запланировано 200 000 кв. м складских и 13 000 кв. м офисных площадей. По информации маркетолога Megalogix Александра Горбачева, первая очередь будет сдана к IV кварталу 2008 г. (90 000 кв. м), вторая — к концу 2009 г. (110 000 кв. м). Инвестиции — более \$150 млн.

HC&MG приобрела под застройку участок площадью 18,6 га в Аксайском районе, в 2,5 км от Ростова-на-Дону. Арендопригодная площадь логистического комплекса компании составит 110 000 кв. м. Начало строительства объекта запланировано на IV квартал текущего года, ввод в эксплуатацию намечен на I квартал 2010 г., рассказал гендиректор HC&MG Виталий Ткаченко. Площадку под складской комплекс приобрела и «Евразия логистик». На 83 га в Батайской промзоне она собирается выстроить терминал площадью 183 000 кв. м.

Можно прогнозировать, что заявленный объем будет востребован рынком, говорит Аксенова. Если федеральные логистические операторы реализуют свои планы, это удовлетворит текущий спрос на складские площади высокого класса, считает Бушмина. Арендные ставки в строящихся сейчас комплексах класса А будут не ниже московских: C&W/S&R прогнозирует «стартовый ценник» за минимальный блок от \$140 за 1 кв. м в год.

По оценкам C&W/S&R, сейчас площадь всех складов в городе составляет около 400 000 кв. м, из них на долю классов А и В приходится не более 30 000 кв. м. Пока рынок качественных складов в Ростовской области не насыщен, и местные ритейлеры вынуждены строить собственные комплексы. «Агротор-Ростов» (сеть магазинов «Пятерочка») в мае 2008 г. приступит к строительству терминала класса А площадью 7500 кв. м в Шахтах. «Магнит» (около 250 магазинов в Ростовской области) летом 2007 г. ввел в эксплуатацию в Батайске собственный распределительный центр площадью 16 000 кв. м. «Мега-Дон» (продуктовая сеть «Империя продуктов» из 60 магазинов) построил в Ростове складской комплекс площадью 8000 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПЕРЕОЦЕНИЛИ СПРОС

Уже в следующем году качественный складской рынок Казани может достигнуть 600 000-700 000 кв. м. С проблемой заполнения объектов девелоперы столкнулись уже сейчас. По оценкам опрошенных «Ведомостями» экспертов, рынок складской недвижимости Казани долго оставался неразвитым — девелоперы осваивали более доходные торговый и офисный сегменты. В 2007 г. ситуация изменилась: к реализации были заявлены четыре крупных проекта — логопарк Национальной интendantской компании (125 000 кв. м), «Q-парк Казань» (RDS Developments, 230 000 кв. м), комплекс логистической компании «Драйв» (100 000 кв. м), «Биек тау» («Евразия логистик», 258 000 кв. м). «Если сдадут все, что пообещали, сегмент складской недвижимости Казани будет насыщен», — убежден Вадим Семененко из «Стройграда». По его мнению, в перспективе погоду на рынке будут делать самые крупные объекты: «Биек-тау» и «Q-парк Казань». Согласно прогнозу аналитиков «Евразии логистик» к концу 2008 г. большую часть складского рынка Казани разделят между собой Quinn group (42%) и сама «Евразия логистик» (44%), остальные 15% придутся на других игроков. Объем предложения качественных складских площадей в конце 2008 г. составит 355 500 кв. м, подсчитали специалисты «Евразии логистик». По прогнозу аналитиков Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko, в 2009 г. объем рынка высококлассных складов может составить 600 000-700 000 кв. м.

Впрочем, гендиректор Поволжской логистической компании (ПЛК) Айрат Валиев считает, что эти планы могут не сбыться — комплексы уже сейчас испытывают проблемы с поиском арендаторов. «По моим данным, первая очередь “Q-парка” заполнена не более чем на 20%, из-за чего задерживается ее сдача. Строительство следующих под вопросом», — сообщил Валиев. Эту информацию подтвердили брокеры Jones Lang LaSalle (агента по сдаче площадей). Сама ПЛК лишь наполовину выполнила заявленные планы: в 2006 г. девелопер анонсировал строительство складского комплекса класса А у трассы Казань — Оренбург, в 2 км от черты города, но вместо 30 000 кв. м было построено 15 400 кв. м. «Мы не отказываемся от строительства следующих очередей, но только под конкретного арендатора», — уточнил Валиев.

Казанские девелоперы анонсируют небольшие объекты, как правило, в черте города. К концу этого года компания «Стройград» обещает построить склад «Прогресс» (класс А, площадь 5500 кв. м) в Ново-Савиновском районе. Девелопер ищет единственного покупателя или арендатора на весь объект — Семененко рассчитывает на местные дистрибуторские компании. «Раздробить площадь всегда успеем, но это нежелательный вариант», — говорит он. Подобный проект в Ново-Савиновском районе уже реализовала другая казанская компания — УК «Ринго». Ее директор Сергей Коксанов говорит, что, принимая решение о строительстве, они ориентировались на дефицит качественного предложения. Однако «Ринго-терминал» (класс А, площадь 5346 кв. м) сдан в эксплуатацию уже полгода назад, «но арендатора найти пока не удалось», сетует Коксанов. Компания также рассчитывает сдать склад целиком: «разделить площадь на блоки и сдавать их разным арендаторам не позволяет планировка комплекса, к тому же ставки аренды [260 руб. за 1 кв. м в месяц без учета коммунальных платежей и НДС] вряд ли потянут небольшие компании», объясняет он. По прогнозам опрошенных экспертов, местный складской рынок ожидает сегментация. Часть девелоперов переориентируется на строительство под конкретного заказчика. «В городе не хватает специфического предложения: складов с невысокими потолками для фармацевтов или дистрибуторов напитков, велик спрос на склады-холодильники», — отмечает Семененко.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ «ВЕСТЕР» В 2008-2009 ГГ ОТКРОЕТ 7 ГИПЕРМАРТЕТОВ В СИБИРИ

Как сообщается в пресс-релизе, на текущий год ФС «Вестер» запланировала открытие трех гипермаркетов совокупной площадью 18 тыс. кв. метров. Сумма инвестиций в объекты составит более \$13 млн. Для развития выбраны такие города, как Иркутск и Братск, в последнем будет запущено два «Вестер Гипер». Открытия запланированы на IV квартал 2008 года. ФС «Вестер» также планирует открыть в Омске, Иркутске и Новосибирске пять гипермаркетов в 2009 году.

Сегодня специалисты Федеральной сети «Вестер» активно изучают инвестиционно привлекательные города, расположенные в Сибири, и занимаются поиском потенциальных площадок под гипермаркеты. Также происходит выстраивание эффективных логистических цепочек. «Сибирские регионы привлекательны для нас с точки зрения их большого рыночного потенциала. Города характеризуются высокой покупательской способностью, широкой востребованностью качественных торговых площадей, и при этом в Сибири сегодня наблюдается относительно низкий уровень конкуренции, а это идеальная почва для развития здесь продовольственного ритейла», - приводит комментарий Александра Астрейко, генерального директора ФС «Вестер» в материале компании.

Федеральная сеть «Вестер» создана в 2006 году, на базе калининградской Группы «Вестер». К концу 2007 года сеть представлена в 22 регионах России, а также в Казахстане и в Украине. Сегодня сеть объединяет более 50 торговых объектов общей площадью 160 тыс. кв. метров. Основные форматы, которые развивает «Вестер» - гипермаркет и супермаркет. В 2008 году компания запустит в строй около 30 торговых объектов общей площадью более 150 тыс. кв. метров. Товарооборот ФС «Вестер» в 2007 году составил около \$420 млн. В 2008 году торговая сеть планирует увеличить товарооборот более чем в три раза, до \$1,3 млрд. Стратегическая цель «Вестер» - по итогам 2010 года войти в пятерку лидеров среди российских розничных операторов с товарооборотом \$6 млрд.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)