SKLADMAN USG

2017

Обзор рынка **многопользовательских складов малых размеров России, Европы, США**

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI)

Multi-let Light Industrial
Определение

Light Industrial (LI) – сегмент складсикх и производственных помещений малых размеров. Общепринятое обозначение объектов коммерческой недвижимости, имеющих промышленное или складское назначение, но отличающихся небольшими размерами – от нескольких сот до нескольких тысяч кв. м. Этот сегмент не включает логистические объекты и дистрибутивные центры, которые в рамках классификации рынка коммерческой недвижимости рассматриваются отдельно.

Этот сегмент промышленной недвижимости характеризуется меньшим негативным влиянием на окружающую среду и гораздо чаще встречается вблизи жилой застройки.

Объекты Multi-let Light Industrial (MLLI) – это многопользовательские малые склады индивидуального доступа. Такие промышленные объекты состоят из нескольких индивидуальных блоков, имеющих отдельные входы, подъемные ворота и в большинстве случаев прилегающее офисное помещение. Отдельные блоки могут быть как небольшими по размеру (100–300 кв. м), средними (300–1000 кв. м), так и достаточно большими (1000–5000 кв. м). Площадь отдельного блока может быть увеличена под нужды арендатора за счет объединения нескольких прилегающих друг к другу блоков.

Multi-let Light Industrial,
или многопользовательский малый склад индивидуального доступа, – объект недвижимости (или комплекс объектов недвижимости) под управлением одного оператора, состоящий из отдельных, различных по размерам и видам использования помещений, занятых многочисленными компаниями-арендаторами. Многопользовательские малые склады индивидуального доступа относятся к сегменту с самым большим разнообразием объектов – по размерам, объемно-планировочным решениям, сочетанию видов использования и расположению, а также по типам арендаторов и арендным условиям.

В составе комплекса могут быть офисные, складские помещения, помещения, используемые под легкое промышленное производство, предоставление услуг или торговлю.

Арендаторами помещений в складских комплекса формата Multi-let являются компании из самых разнообразных отраслей экономики – простые сборочные предприятия и высокотехнологичные производства, инженерные и проектировочные компании, компании из сектора телекоммуникаций, транспортные, строительные, торговые компании, предприниматели, занятые в э-коммерции, а также дизайнерские студии, образовательные учреждения и даже дата-центры.

Multi-let Light Industrial,

или многопользовательский малый склад индивидуального доступа, – объект недвижимости (или комплекс объектов недвижимости) под управлением одного оператора, состоящий из отдельных, различных по размерам и видам использования помещений, занятых многочисленными компаниями-арендаторами.

Инвестиционную привлекательность многопользовательских малых складов индивидуального доступа определяют существенные отличия от активов других классов:

- стоимость аренды в комплексах Multi-let – одна из самых низких среди всех сегментов рынка коммерческой недвижимости, а значит, эти объекты являются оптимальным решением для предприятий малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей или стартапов;
- широкая диверсификация арендаторов по отраслям, размерам и договорным условиям помогает сохранять устойчивость арендного потока даже в кризисные периоды;
- многочисленный пул арендаторов означает, что оператор не несет рисков, связанных с дефолтом/банкротством единственного крупного арендатора, как в логистическом объекте;
- низкая стоимость ремонта или отделки помещений – в силу «промышленного» характера объекта арендаторы предъявляют меньше требований к его качественным характеристикам;
- высокая скорость строительства позволяет адаптировать объемы нового предложения под ситуацию на рынке;
- простой дизайн и низкая стоимость строительства в сравнении с другими типами коммерческой недвижимости обеспечивают привлекательную доходность.

Еще одна особенность сегмента – достаточно быстрая сменяемость арендаторов – определяет дополнительную возможность повышения стоимости актива за счет более интенсивного операционного управления объектом.

Небольшая стоимость активов

и необходимость трудоемкого менеджмента делали многопользовательские малые склады индивидуального доступа малоинтересными для глобальных корпоративных инвесторов в период бурного роста рынка недвижимости. В кризисные периоды, периоды повышенной неопределенности и структурных изменений в экономике этот класс активов постепенно превращается из нишевого продукта в отдельный, инвестиционно привлекательный сегмент.

SKLADMAN USG

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

sklad-man.com

Multi-let Light Industrial **в Европе**

Европейский сегмент рынка многопользовательских малых складов индивидуального доступа привлекает все большее внимание институциональных инвесторов. Из малоинтересного и незаметного субрынка промышленных объектов небольшой площади этот класс активов стремительно выделяется в отдельный рынок, все более интересный потребителям, а значит, и инвесторам. Глобальные инвестиционные компании, инвестиционные фонды недвижимости, инвестиционные банки и страховые компании активно увеличивают свои вложения в этом сегменте, и тому есть определенные причины.

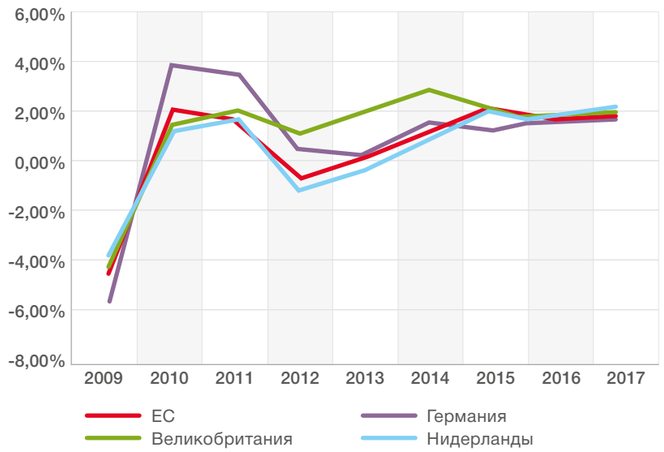
Восстановление экономики ЕС после мирового финансового кризиса 2009 г. идет достаточно умеренными темпами, однако несколько заметных тенденций уже имеют значительное влияние на развитие экономики в целом и рынка недвижимости в частности.

К трендам, определяющим новый облик глобальной экономики, можно отнести:
I. Размежевание наукоемких и трудоемких индустрий по странам.
II. Структурное трансформирование экономики.
III. Развитие э-коммерции и онлайн-торговли.
IV. Усиление значения малого бизнеса в экономике.

I. Возвращение промышленного производства из Китая и стран Азии обратно на родину.
В силу повышения стоимости производства в странах Азии многие западные компании (например, Dyson, Hornby, John Lewis, Stihl) релоцируются обратно в страну своего происхождения.
В 2013 г. о репатриации производства обратно в Великобританию заявляли 15% компаний, опрошенных Manufactory Advisory Services, по сравнению с 4%, заявлявшими о выводе производства за рубеж.

ГРАФИК 9

Динамика ВВП ЕС, Великобритании, Германии, Нидерландов



К трендам, определяющим новый облик глобальной экономики, можно отнести:

I. Размежевание наукоемких и трудоемких индустрий по странам.
II. Структурное трансформирование экономики.
III. Развитие э-коммерции и онлайн-торговли.
IV. Усиление значения малого бизнеса в экономике.

В 2014 г. в Великобритании была запущена правительственная программа Reshore UK, задачей которой является помощь компаниям, решившим вернуть свои производства обратно домой.

Как правило, к возвращению более склонны компании, занятые в высокотехнологичных секторах, например, в производстве электронного оборудования или компьютеров. Итальянские компании из индустрии моды также возвращают свои производства на родину, поскольку китайские фабрики нацелены на производство больших объемов, тогда как сегодня все большему числу компаний требуются небольшие партии товаров в большем разнообразии ассортимента. И ключевым вопросом становится скорость доставки товара до потребителя.

В 2016 г. компания Adidas объявила о запуске фабрики с полностью автоматизированным производством спортивной обуви в Южной Германии. Компания, чья продукция традиционно выпускается на предприятиях развивающихся стран, инвестировала в строительство у себя на родине высокотехнологичного производства, на котором будет выпускаться уникальная кастомизированная продукция под индивидуальные характеристики потребителя.

Мы наблюдаем новый процесс размежевания: наукоемкие, творческие производства возвращаются в развитые страны с высокой стоимостью человеческого капитала, трудоемкие производства релоцируются в страны с низкой стоимостью труда.

II. Инновационные технологии, защита прав на интеллектуальную собственность/бренд/новый продукт, а также кастомизация товаров, создание решений специально под конкретного потребителя (tailor-made customer solutions) становятся драйверами роста бизнеса в современном мире. От экономики глобального массового производства унифицированных товаров, перепроизводства товаров и услуг мир переходит к модели более тонкого, точечно настроенного бизнеса, к персонифицированному подходу и технологичности решений.

Демография – второй, не менее важный фактор, влияющий на трансформирование глобальной экономики. Замедление темпов роста мирового населения, изменение возрастной структуры населения, а значит, уменьшение числа конечных потребителей и уменьшение объемов потребления ведут к повышению конкуренции, усложнению всей производственной цепочки, систем хранения и доставки, системы клиентского обслуживания. Концентрация населения в мегаполисах также ведет к необходимости изменений в системе поставок товаров.

Исследования CBRE[30] о влиянии новых технологий на принятие решений логистических операторов и рынок индустриальной недвижимости в целом выявили следующие тренды:

Какая технология будет иметь наибольшее влияние на рынок индустриальной/складской недвижимости в ближайшие 3 года?

50%	э-коммерция и онлайн-торговля
33%	интернет вещей (умных гаджетов)
7%	требования к скорости доставки
5%	складские операции
5%	3D-принтинг

III. Активное развитие э-коммерции и онлайн-торговли, открывающие новые возможности потребления, стремительно меняют поведенческие модели покупателей и оказывают огромное влияние на ритейлеров, заставляя их полностью перестраивать системы хранения, обработки и доставки товаров конечному потребителю.

В Европе интернет-торговля высоко концентрирована: до 87% продаж обеспечивают страны Западной Европы. Более того, 68% от всего объема продаж генерируется всего в трех странах – Великобритании, Германии и Франции. Несмотря на высокие темпы роста доли интернет-торговли в общем товарообороте, эксперты рынка не видят признаков насыщения рынка. Прогнозируется, что в ближайшие три года продажи реальных магазинов будут снижаться, однако потерянные объемы заменят интернет-продажи в соотношении 1 к 1[31].

ТАБЛИЦА 12

Страна	Доля интернет-торговли	Темпы роста
Великобритания	15,2%	16,2%
Германия	11,6%	23,1%
Франция	8,0%	17,0%
Швеция	7,8%	15,5%
Нидерланды	7,4%	16,8%
Испания	3,5%	19,6%
Польша	3,3%	21,0%
Италия	2,5%	19,0%
Европа в среднем	8,4%	18,4%

[30]Опрос участников конференции Power of the Three, апрель 2015 г.
[31]CBRE, Center for Retail Research, August 2015.

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

В погоне за конечным потребителем интернет-торговля трансформируется, предлагая клиентам все более широкие возможности для осуществления покупок. От обычных магазинов покупатели перешли к покупкам в онлайн-магазинах или на платформах третьих участников (Amazon, Ozon), затем к модели многоканальной торговли, которая постепенно трансформировалась в единую систему интегрированных каналов продаж.

Трансформирование систем каналов продаж[32]

Исторически:
Магазин 1.0

Продажи в обычных магазинах.

Прошлое:
Магазин 1.5
Э-коммерция

Продажи через сайты компаний или платформы третьих участников (Amazon, Ozon).

Недавнее прошлое:
Магазин 2.0
Многоканальность

Товары приобретались с помощью нескольких независимых друг от друга каналов: магазин, каталог, интернет и т. д.

Это вносило путаницу в системы учета и обработки заказов, доставки и цен.

Настоящее:
Магазин 3.0
Единая система каналов

Все системы и каналы продаж интегрированы между собой.

Потребители взаимодействуют одновременно на физическом и цифровом уровнях.

ТАБЛИЦА 13

Розничные онлайн-продажи в Западной Европе*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Розничные онлайн-продажи (млрд $)						
Великобритания	86,81	99,39	110,32	121,36	132,28	143,19
Германия	55,21	61,84	68,95	76,47	82,58	87,54
Франция	38,34	42,60	46,10	49,68	53,23	56,69
Испания	13,95	15,89	17,93	19,96	21,73	23,33
Италия	11,27	13,41	14,74	15,98	17,15	18,24
Норвегия	8,52	9,61	10,58	11,54	12,44	13,27
Нидерланды	8,08	9,41	10,33	11,22	12,13	13,04
Швеция	8,25	9,39	10,36	11,38	12,32	13,23
Дания	7,82	8,48	9,15	9,83	10,46	11,03
Финляндия	6,45	6,86	7,24	7,56	7,84	8,09
Другие страны	35,92	41,01	45,68	50,94	56,04	61,02
Западная Европа	280,62	317,89	351,38	385,91	418,20	448,69

[32]Deloitte Consumer Review, Digital Predictions, 2014.
*Данные eMarketer, декабрь 2015 г. не включают расходы на путешествия и билеты на развлекательные мероприятия.

ТАБЛИЦА 14

Темпы роста розничных онлайн-продаж в Западной Европе*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Темпы роста розничных онлайн-продаж (%)						
Италия	22,0	19,0	9,9	8,4	7,4	6,3
Нидерланды	14,0	16,4	9,8	8,6	8,1	7,5
Великобритания	17,1	14,5	11,0	10,0	9,0	8,3
Испания	12,0	13,9	12,8	11,4	8,8	7,4
Швеция	14,8	13,7	10,4	9,8	8,3	7,4
Норвегия	13,1	12,8	10,1	9,1	7,8	6,7
Германия	15,0	12,0	11,5	10,9	8,0	6,0
Франция	12,1	11,1	8,2	7,8	7,1	6,5
Дания	9,3	8,4	8,0	7,3	6,4	5,5
Финляндия	7,6	6,4	5,5	4,5	3,7	3,2
Другие страны	13,9	14,2	11,4	11,5	10,0	8,9
Западная Европа	14,8	13,3	10,5	9,8	8,4	7,3

ТАБЛИЦА 15

Доля онлайн-продаж в общем объеме розничного товарооборота Западной Европы*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Доля онлайн-продаж в общем объеме розничного товарооборота (%)						
Великобритания	13,0	14,5	15,7	17,0	18,1	19,3
Дания	10,6	11,3	11,9	12,5	13,0	13,4
Финляндия	10,0	10,6	11,1	11,4	11,7	11,9
Норвегия	9,1	10,0	10,8	11,4	11,9	12,3
Германия	6,5	7,2	8,0	8,8	9,4	9,9
Швеция	6,4	7,1	7,6	8,1	8,5	8,9
Франция	5,1	5,6	6,0	6,5	6,9	7,3
Испания	4,3	5,0	5,6	6,2	6,7	7,2
Нидерланды	4,2	4,8	5,2	5,6	6,0	6,3
Италия	2,3	2,8	3,2	3,4	3,7	3,9
Другие страны	6,1	6,9	7,7	8,5	9,2	10,0
Западная Европа	6,7	7,5	8,2	8,9	9,6	10,2

*Данные eMarketer, декабрь 2015 г.
Не включают расходы на путешествия и билеты на развлекательные мероприятия.

«Для ритейлеров и дистрибьюторов становится критически важным расположение вблизи конечных потребителей: это обеспечивает конкурентное преимущество и экономию затрат.»

Александр Хомич
Генеральный директор, партнер Skladman USG

SKLADMAN USG

Учитывая легкость, с которой потребители способны оценить стоимость и привлекательность товаров разных продавцов, ритейлеры вынуждены конкурировать между собой по времени и стоимости доставки товаров. Это неизбежно ведет к перестройке всей системы хранения, сборки и доставки товаров и меняет требования компаний к используемым объектам недвижимости.

Так, оставляя за крупными логистическими комплексами функцию приема, обработки и хранения крупных товарных партий, ритейлеры активно расширяют свою сеть складов или центров доставки «последней мили». Небольшие складские объекты вблизи или на границе населенных пунктов становятся все более востребованы ритейлерами, конкурирующими за своего покупателя.

В современной системе поставок звено «последней мили» является наименее эффективным с точки зрения экономики поставки. На доставку «последней мили» приходится до 28% транспортных расходов и только 5% всего расстояния в пути.

Расположение складов «последней мили» должно при этом учитывать несколько факторов:

- не только быстрый доступ от склада к потребителям, но и удобные характеристики доступа от основного регионального складского центра и поставщиков, т. е. близость к местной сети дорог и крупным магистралям;
- соответствие требованиям городских администраций об ограничении въезда большегрузного транспорта в черту города и экологической безопасности используемого автопарка;
- необходимость организации обратной доставки и обработки возвращаемых товаров, объемы которых увеличиваются с ростом онлайн-продаж и требуют выделения дополнительных площадей и персонала;
- организация доступа для персонала на объект и обеспечение достаточных вспомогательных помещений для персонала на объекте;
- в случае, если склад выполняет еще и роль магазина или пункта выдачи товаров, необходимо предусмотреть в достаточном объеме помещения для посетителей, а также выделенную парковку для клиентов.

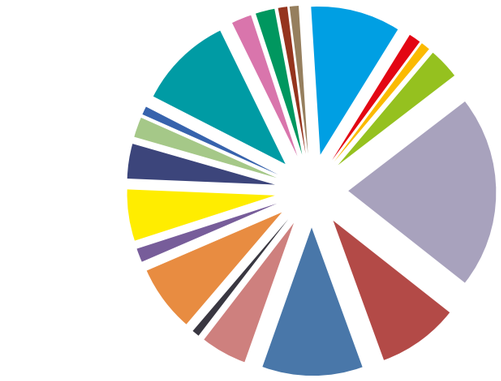
Операции в интернет-пространстве требуют значительных вложений на внедрение и поддержку дорогостоящих систем Big Data. Уравновешивая издержки, ритейлеры ищут способы снижения расходов – и это может быть совместное использование складов «последней мили» или требование более гибких условий аренды самого объекта.

Сезонные скачки объемов продаж или неожиданный всплеск интереса к продукту обуславливают необходимость быстрого предоставления больших площадей, которые могут быть не нужны ритейлерам в иной период.

Именно гибкое и быстрое операционное управление объектом позволит операторам повысить привлекательность и доходность малых складов формата Multi-let.

ДИАГРАММА 1

Распределение арендаторов по типам в портфеле Multi-let industrial оператора Caisson[33]



[33]Caisson, July 2016.

Компании малого и среднего бизнеса издавна считаются хребтом экономики Европы. По данным за 2012 г., в ЕС было зарегистрировано 22,1 млн предприятий малого и среднего бизнеса с численностью занятых 89,3 млн человек. В 2014 г. на предприятиях малого и среднего бизнеса ЕС было занято почти 90 млн человек, или 68% от всех занятых в нефинансовом секторе экономики региона. На долю компаний малого и среднего бизнеса приходилось 58% всего добавочного продукта в секторе.

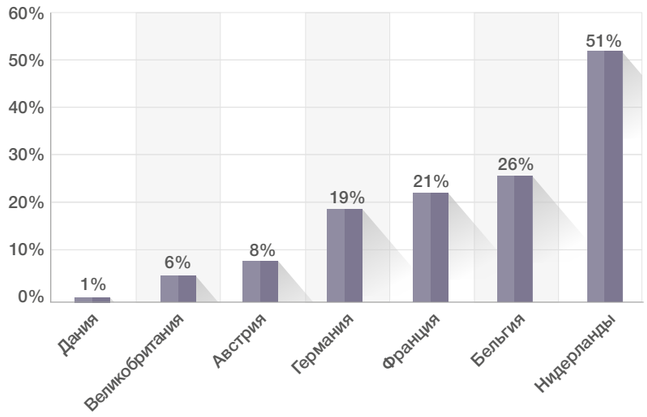
Примерно 75% всех компаний малого и среднего бизнеса заняты всего в 5 отраслях экономики:

- оптовая и розничная торговля;
- производство;
- строительство;
- услуги для бизнеса;
- предоставление жилья и общественное питание.

Кризис 2008–2009 гг. особенно сильно повлиял на предприятия, занятые в строительстве, производстве и торговле: вплоть до 2014 г. численность предприятий в этих отраслях оставалась ниже предкризисного периода. Медленное восстановление экономики региона отражается и на низких темпах роста числа компаний малого и среднего бизнеса, хотя в крупнейших развитых странах Европейского союза очевидна позитивная динамика роста.

ГРАФИК 10

Кумулятивный рост числа компаний малого и среднего бизнеса в отдельных странах ЕС, 2008–2014 гг.[34]

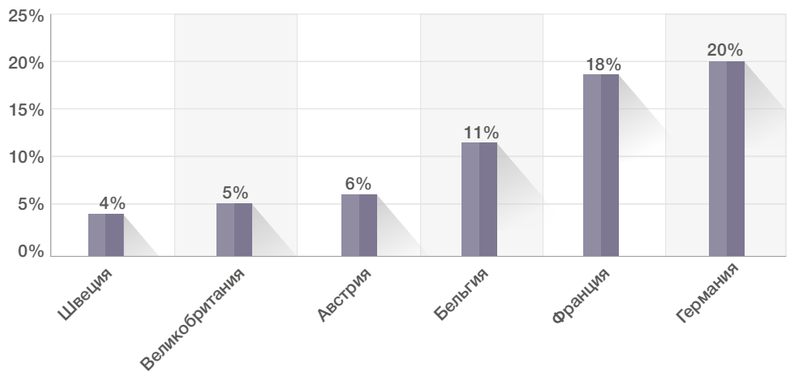


С увеличением числа компаний малого и среднего бизнеса и ростом численности занятых в компаниях этого типа связано увеличение объемов спроса на объекты недвижимости формата Multi-let. Запуск новых стартапов или выживание небольшой компании в посткризисный период требуют минимизации затрат, и промышленные объекты со множеством вариантов арендных площадей и небольшой стоимостью аренды наиболее полно соответствуют потребностям таких клиентов.

Ольга Цимбаленко
Заместитель генерального директора Skladman USG

ГРАФИК 11

Кумулятивный рост численности занятых в компаниях малого и среднего бизнеса в отдельных странах ЕС, 2008–2014 гг.



SKLADMAN USG

[34]European Commission, Annual Report 2014/2015.

Реклама

Multi-let Light Industrial **в Великобритании**

В общем объеме рынка коммерческой недвижимости Европы сектор складской недвижимости занимает совсем небольшую долю – всего около 5% по стоимости активов и около 10–11% от общего объема инвестиций.

В отличие от европейского рынка, в Великобритании доля сегмента индустриальной недвижимости достигает 18% по стоимости активов.

По данным IPF Research Programme 2011–2015, совокупная стоимость активов на рынке коммерческой недвижимости Великобритании в 2013 г. составляла £647 млрд. Сюда включены три основных сегмента: торговая недвижимость, офисная недвижимость и индустриальная недвижимость, а также иные виды недвижимости (отели, пабы, рестораны, развлекательные объекты, парковочные комплексы и заправочные станции). Стоимость основных активов в индустриальном сегменте составляла £117 млрд.

Общая площадь объектов, составляющих «вселенную» коммерческого рынка Великобритании, оценивалась в 679 млн кв. м, генерирующих £50 млрд среднегодового арендного дохода (7,8% текущей доходности). Общая площадь объектов индустриального назначения – 379 млн кв. м.

ДИАГРАММА 2

Структура рынка коммерческой недвижимости Великобритании по стоимости активов[35]

Общая стоимость

индустриальных объектов формата Multi-let в Великобритании на конец 2011 г. (по данным выборки Gerald Eve) оценивалась в £5 млрд. Их совокупный арендный доход (по рыночным ставкам) оценивался в £482,4 млн, что эквивалентно доходности в 9,6%.

Выборка GeraldEve в 2011 г. включала 12 680 объектов формата Multi-let. На конец 2012 г. число объектов увеличилось до 13331 (+5%), а их совокупный арендный доход (по рыночным ставкам) уже составлял £548,8 млн (+14%).

[35]IPF Research Programme 2011–2015.

Сектор складской недвижимости Великобритании разделен на 2 основных сегмента: крупные логистические комплексы и складская недвижимость формата Multi-let. Соотношение сегментов по стоимости активов 28 и 72% соответственно[36]. В силу того, что европейские производители, как правило, являются владельцами объектов недвижимости, на которых размещено производство, в Европе, наоборот, значительно больше развит логистический сегмент рынка.

За период с 1984 по 2012 г. объем площадей промышленного назначения в Великобритании уменьшился на 8,5%. В Лондоне падение показателя составило 45,9%[37]. К 2012 г. в Лондоне оставалось 21 115 000 кв. м промышленных площадей[38].

На протяжении последних десятилетий устаревавшие складские и промышленные объекты, расположенные в престижных районах городов, подвергались сносу с целью более эффективного использования земли – под жилье, офисы или торговлю. Те объекты, на которых складское использование оставалось единственным вариантом эксплуатации, обычно переделывали под складские комплексы одного арендатора – более дешевые в строительстве и с сопоставимыми ставками аренды.

Для строительства многопользовательских малых складов индивидуального доступа оставалась только точечная застройка или строительство на участках с нелучшим расположением. После рецессии 2008 г. объемы нового строительства складов формата Multi-let были несоизмеримы с объемами площадей, переданными под редевелопмент.

Начиная с 2010 г. объем нового строительства в сегменте индустриальных проектов формата Multi-let в Великобритании в среднем составлял около 325 тыс. кв. м в год. В 2012 г. этот показатель увеличился до 350 тыс. кв. м.

При этом спрос на помещения складов формата Multi-let растет: эксперты рынка отмечают стремительное расширение клиентской аудитории, заинтересованной в площадях этого типа, чему способствуют:

ГРАФИК 12

Динамика ВВП Великобритании, %[39]

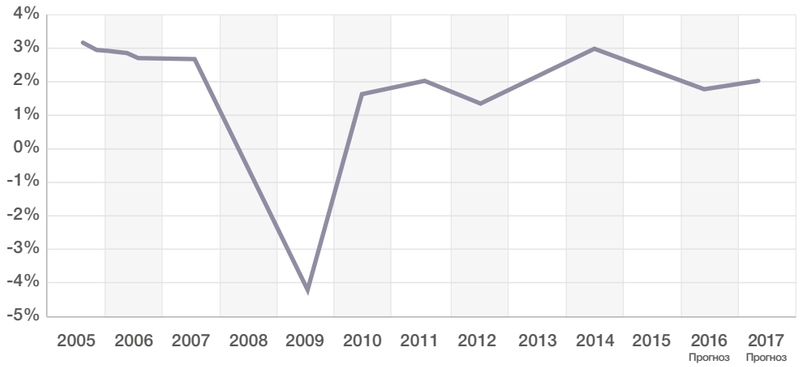


ГРАФИК 13

Количество предприятий малого и среднего бизнеса в Великобритании, млн[40]

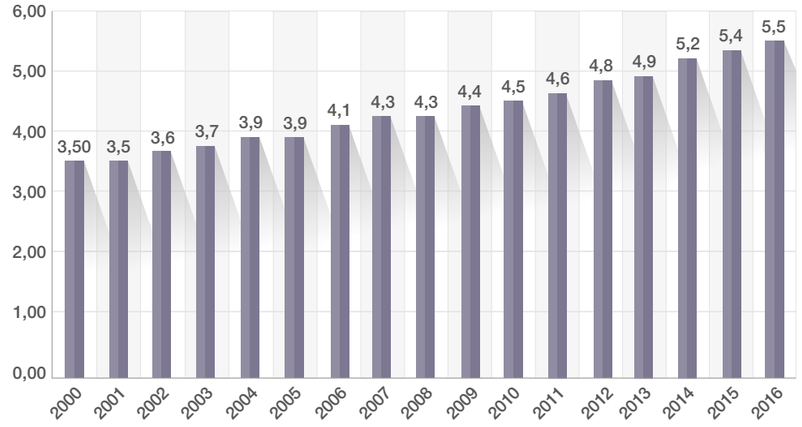


ГРАФИК 14

Объемы онлайн-продаж, млрд £; доля от общего объема продаж, %[41]

[36]UBS, Real Estate Market Update 2015.
[37]Segro, May 2016; Deloitte/ONS.
[38]Compagnie du Park.
[39]OECD.
[40]GOV.UK.
[41]eMarketer.

- восстановление экономики после финансового кризиса 2008–2009 гг. Рост ВВП Великобритании достиг почти 3% в 2014 г., 2,3% в 2015 г. Последующее замедление темпов роста ВВП связано с неопределенностью из-за результатов голосования по выходу из ЕС;

- рост численности предприятий малого и среднего бизнеса. С 2000 по 2016 г. количество компаний частного сектора выросло на 2 млн до 5,5 млн предприятий, что эквивалентно росту в 57%. На предприятиях малого и среднего бизнеса на начало 2016 г. было занято 15,7 млн человек – 60% всех занятых в частном секторе Великобритании;

- влияние э-коммерции. Объемы розничных онлайн-продаж в Великобритании за 2015 г. оценивались в £60,4 млрд, что составляло 15% от общего розничного оборота. По оценкам eMarketer, к 2020 г. объемы розничной торговли через интернет достигнут £95 млрд (+57,6%) и будут составлять уже 22,6% общего розничного оборота Великобритании.

Ставки аренды на помещения формата Multi-let, снизившиеся в период рецессии, восстановились практически до прежнего уровня – £70,61/кв. м в год (в 2007 г. средняя ставка равнялась £72,65/кв. м в год).

По данным компании Savills, средний по стране показатель доли вакантных помещений в формате Multi-let в 2014 г. снизился до 5,93% с 9,42% в 2009 г. На апрель 2016 г. C2 Capital оценивал долю вакантных помещений в своем портфеле недвижимости формата Multi-let в 3%, в целом по региональным рынкам – до 5%.

Объем поглощения в сегменте объектов формата Multi-let, по оценке Gerald Eve, в 2009 г. превышал 9 млн кв. м. Глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. отразился в резком падении объемов спроса – почти до 7 млн кв. м в 2009 г.

При этом доля качественных объектов в общем объеме поглощения в 2010–2011 гг. составляла только 15%, или 1,4 млн кв. м в год. В 2012 г. этот показатель вырос до 22%, или 2 млн кв. м в год.

ГРАФИК 15

Средняя ставка аренды и доля вакантных помещений в формате Multi-let[42]

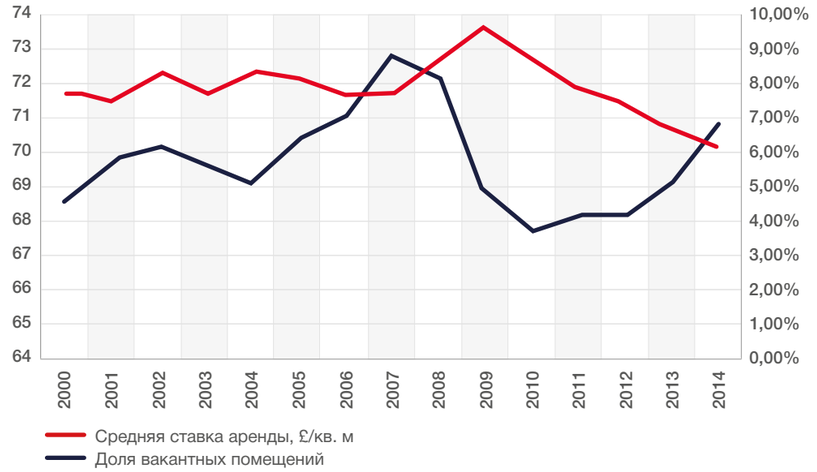
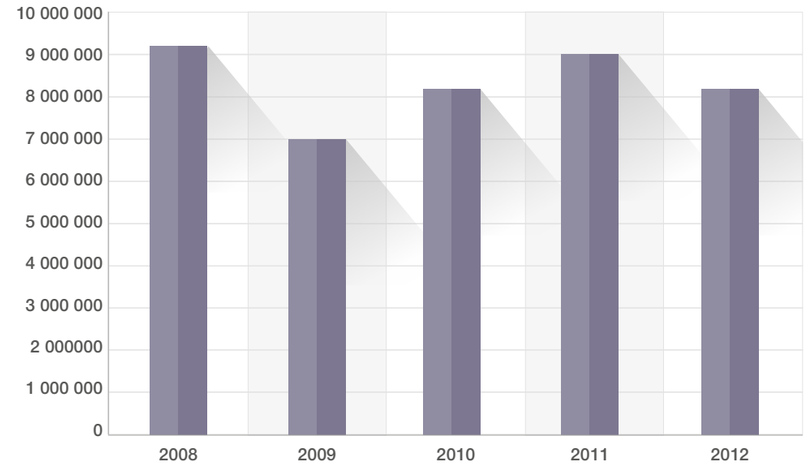


ГРАФИК 16

Объем поглощения площадей в секторе индустриальной недвижимости формата Multi-let, кв. м в год



Объем инвестиций

в сегменте, увеличившийся с £800 млн в 2009 г. на более чем 20% в 2010 г., к 2012 г. вернулся практически на прежний уровень[43]. По данным Caisson Investment Management, в 2015 г. объем инвестиций в сегменте MLLI достиг £2,996 млрд.

Сектор индустриальной и складской недвижимости

всегда отличался от секторов торговой и офисной недвижимости более высокими показателями доходности.

С восстановлением экономики страны, подкрепленным повышенным объемом ликвидности, интерес инвесторов – как локальных, так и глобальных – сосредоточился на сегменте офисной и торговой недвижимости, вследствие чего произошло «вымывание» наиболее качественных объектов инвестиционного уровня с рынка.

Дефицит качественного предложения и бурный рост спроса растущей предпринимательской аудитории привлекли внимание инвесторов и к сегменту многопользовательских малых складов индивидуального доступа. Конкуренция инвесторов за качественные объекты отразилась в снижении показателей доходности и этого сегмента.

Интерес инвесторов

к сегменту складов Multi-let в Великобритании сосредоточен на объектах первого и второго эшелона на юго-востоке страны, и в особенности в районе Большого Лондона. Однако дефицит объектов высокого качественного уровня вынуждает инвесторов обращать внимание и на объекты второго и даже третьего эшелона.

ГРАФИК 16

Объем инвестиций в сегмент индустриальной недвижимости формата Multi-let в Великобритании, £ млн

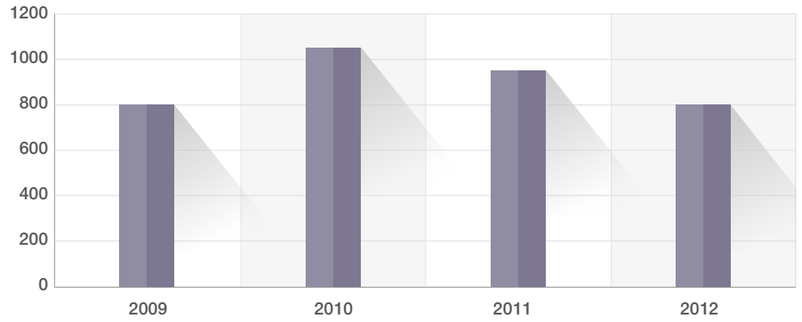


ГРАФИК 17

Доходность в сегменте складов формата Multi-let, первичные ставки капитализации[44]

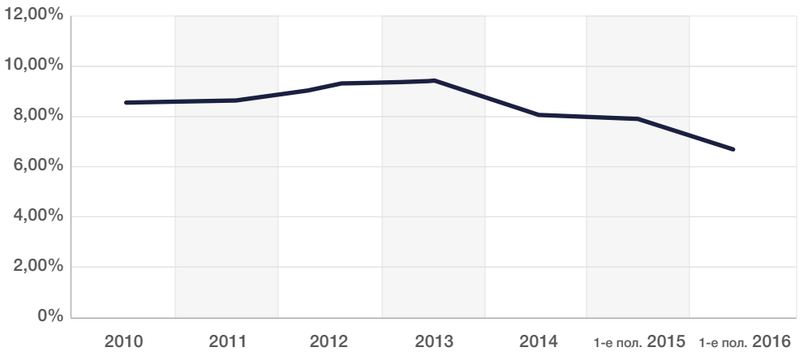


ТАБЛИЦА 15

Среднегодовые показатели доходности, за 5 лет[45]	Текущая доходность	Рост стоимости капитала
Торговля, Центральный Лондон	3,4%	4,1%
Торговля, остальная Великобритания	4,7%	-0,3%
Индустриальные объекты формата Multi-let	5,2%	1,6%
Офисы, Центральный Лондон	3,9%	2,9%
Офисы, остальная Великобритания	5,2%	-0,7%

[43]GeraldEve, Multi-let 2013.
[44]Caisson Investment Management.
[45]Savills, 2016.

Текущая доходность

портфеля крупнейшего оператора складов в Великобритании – SEGRO – по двум основным блокам индустриальной недвижимости отражает более низкие показатели доходности в этом секторе британской экономики по сравнению с континентальной Европой[47].

Основные игроки на рынке складских объектов формата Light Industrial в Великобритании

SEGRO

(http://www.segro.com/) – крупнейший британский инвестиционный траст недвижимости (REIT). Компания Segro была основана в 20-х гг. прошлого века. Специализируется на вложениях, управлении и девелопменте индустриальной недвижимости двух типов: крупных логистических комплексов (Big Box) и многопользовательских малых складов индивидуального доступа (LI). Всего под управлением компании находится 6 млн кв. м недвижимости. Паи Segro торгуются на Лондонской бирже ценных бумаг.

Портфель объектов компании состоит из индустриальных и складских объектов, расположенных в Великобритании и на европейских рынках: в Германии, Франции, Испании, Италии, странах Бенилюкса, Польше и Чешской Республике. На 30 июня 2016 г. стоимость портфеля объектов недвижимости Segro оценивалась в £7,4 млрд Объем вложений в британскую недвижимость составлял 69%, в недвижимость континентальной Европы – 31%.

Компания также владеет крупным земельным банком из участков, расположенных в Великобритании и странах Европы. По оценкам Segro, девелопмент этих участков в перспективе 1–10 лет позволит увеличить годовой арендный доход компании – £276,4 млн на 1-е полугодие 2016 г. – дополнительно на £170 млн.

ТАБЛИЦА 16

Доходность складов формата Multi-let, первичные ставки капитализации[46]

Большой Лондон, активы класса А	4,75–5%
Юго-восток, активы класса А	5–5,5%
Регионы, активы класса А	5,5–5,75%
Активы класса В/С	7,25–8%

ГРАФИК 18

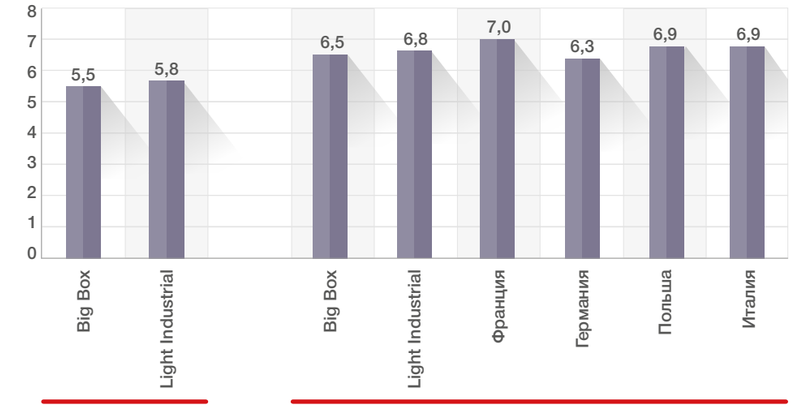


ТАБЛИЦА 17

Портфель объектов недвижимости Segro по стоимости активов, в %, на 30 июня 2016 г.

Крупные логистические комплексы (Big Box)	40%	Складские объекты площадью свыше 10 тыс. кв. м, как правило, с единственным арендатором. Используются национальными и международными логистическими операторами. Расположены вблизи крупных транспортных хабов в Великобритании (центр и юго-восток), Франции (центральный логистический коридор), Германии, Польши и Италии.
Небольшие склады и склады формата Light Industrial	48%	Складские объекты площадью менее 10 тыс. кв. м, в составе современных комплексов или отдельно стоящие объекты. Используются под различные виды бизнеса, включая, помимо прочего, дистрибуцию, доставку, сборочное производство, приготовление еды, а также R&D.
Небольшие склады, используемые в качестве дата-центров	6%	Небольшие складские объекты в приграничных районах городов. Используются финансовыми институтами, а также компаниями – провайдерами услуг по хранению данных. Slough Trading Estate – крупнейший хаб дата-центров благодаря близости к Лондону, наличию достаточных мощностей, оптико-волоконного кабеля и высокого уровня безопасности объекта.
Иные виды объектов	6%	Промышленные земли в приграничных районах крупных городов, используемые под другие виды объектов: торговые, склады Self Storage, автомобильные шоу-румы, а также офисы. Расположены вблизи населенных пунктов и имеют удобный доступ для клиентов.

[46]Knight Frank, Winter 2015.
[47]Segro, 30 June 2016.

M|SEVEN Real Estate

(http://www.m7re.co.uk/) – британская компания, специализирующаяся на инвестициях в недвижимость и управлении активами. Компания основана в 2009 г. В качестве объектов инвестирования выбрана недвижимость формата Multi-let на рынках Великобритании, Франции, Германии, Дании, Нидерландов, Португалии, Венгрии, Польши, Хорватии, Словакии и Чешской Республики.

Компания управляет 22 фондами и портфелями недвижимости, из них 9 мандатов приходится на Великобританию, 5 – на Нидерланды, и 4 – на Германию. Портфель компании состоит из 500 объектов недвижимости, их общая стоимость оценивается в €2,1 млрд.

В Великобритании компания инвестирует в объекты недвижимости формата Multi-let, построенные не ранее 1970 г. и имеющие возможность деления площадей как минимум на пять независимых блоков.

ТАБЛИЦА 18

Объектами инвестирования M|SEVEN Real Estate в Великобритании являются следующие типы недвижимости

Multi-let Light Industrial	Объекты формата Multi-let, пригодные для различных вариантов использования, включая производство изделий легкой промышленности и дистрибуцию «последней мили». Общей площадью от 3 до 45 тыс. кв. м. С возможность деления площадей на 5–20 арендаторов. Имеющие простое конструктивное решение и небольшой моральный износ. Арендаторами объекта являются небольшие местные компании малого и среднего бизнеса.
Региональные бизнес-парки	Офисные здания с пулом из множества арендаторов. Общей площадью от 900 до 9 тыс. кв. м. С площадью отдельных блоков от 300 до 600 кв. м. Стоимостью от £1,5 млн.
Региональные торговые парки и променады	Торговые парки формата Multi-let и торговые променады, расположенные в небольших городах. Общей площадью от 1,5 до 45 тыс. кв. м. Стоимостью от £1,5 до 25 млн.

Rockspring

(www.rockspringpim.com) – независимая британская инвестиционная компания, специализирующаяся на вложениях в недвижимость. Основана в 1984 г. У компании есть 7 офисов в Великобритании и Европе. Управляет объектами недвижимости на 13 европейских рынках. Активы под управлением на 1-е полугодие 2016 г. составляли €8,2 млрд, из них на долю индустриальной недвижимости (всех форматов) приходилось 16,6%. Инвестиции в британскую недвижимость составляют приблизительно 38% от общего объема инвестиций компании, 27% приходится на рынок Германии и около 11% инвестиций составляют объекты во Франции.

HANSTEEN

(http://www.hansteen.uk.com/) – инвестиционный траст, специализирующийся на вложениях в недвижимость (REIT). Основан в 2005 г. Имеет 16 представительств в Великобритании, Германии, Нидерландах, Бельгии и Франции. Специализируется на инвестициях в индустриальную недвижимость. На сегодняшний день управляет портфелем из 494 объектов общей стоимостью £1,55 млрд и среднегодовой доходностью 7,8%. Инвестиции в британскую недвижимость составляют приблизительно 39% от общего объема инвестиций компании. Портфель объектов недвижимости в Великобритании включает 1,5 млн кв. м, оцениваемых примерно в £666 млн. Объем инвестиций в Нидерландах составляет 15% от общего объема портфеля, 44% инвестиций приходится на долю рынка Германии.
Акции компании торгуются на бирже с 2007 г. Капитализация компании на октябрь 2016 г. составляла £794,97 млн.

VALAD EUROPE

(http://www.valad.eu/) – международная инвестиционная компания, специализирующаяся на вложениях в недвижимость. Имеет 22 представительства в 14 странах из 6 регионов (Центральная Европа, страны Бенилюкса, Великобритания, Германия, Франция и Испания). Управляет 26 фондами и портфелями недвижимости общей стоимостью €3,7 млрд Стоимость проектов в процессе девелопмента – €1 млрд. Всего под управлением компании находится 338 объектов недвижимости и более 3,4 тыс. арендаторов. Клиентами компании являются институциональные инвесторы, пенсионные и суверенные фонды, банки и другие крупные капиталообладатели.
С 2011 г. Valad Europe принадлежала одной из крупнейших частных инвесткомпаний США – Blackstone Group. В январе 2015 г. Valad Europe была куплена австралийским фондом недвижимости Cromwell Property Group (стоимость активов под управлением €6,9 млрд) за €145 млн. Цена покупки эквивалентна EBITDA с мультипликатором равным 6,4x.
В Великобритании Valad Europe управляет 6 портфелями недвижимости (всего 80 объектов недвижимости) общей стоимостью €1 млрд.
В октябре 2014 г. Valad Europe получила мандат на создание портфеля торговой недвижимости стоимостью €500 млн в Центральной Европе. €200 млн поступило от неназванного инвестора, 60–70% инвестиций Valad Europe должна привлечь от кредиторов.
В январе 2015 г. Valad Europe получила мандат на создание портфеля коммерческой недвижимости (офисы, Multi-let, торговля) стоимостью €500 млн в Нидерландах. Финансирование портфеля производилось по той же схеме: €200 млн от неназванного инвестора, 60–70% инвестиций от кредиторов.

GoyaDevelopments

(http://goyadevelopments.co.uk/) – британская девелоперская компания, специализирующаяся на строительстве складской и промышленной недвижимости формата Multi-let. Основана в 2010 г. В строительстве объектов активно применяет энергосберегающие технологии. Стоимость построенных компанией новых объектов складской недвижимости оценивается в £300 млн.

London & Cambridge Properties Ltd (LCP)

(http://www.lcpgroup.co.uk/) – частная британская инвестиционная компания, основанная в 1987 г. Работает на рынках Великобритании, Германии и Польши. Всего под управлением компании находится более 410 объектов недвижимости. Общая площадь активов под управлением – 1,4 млн кв. м, из них около 1 млн кв. м приходится на складскую недвижимость и недвижимость формата Light Industrial, 400 тыс. кв. м составляют объекты торговой недвижимости. На объектах компании работает более 3,5 тыс. арендаторов. Общая стоимость инвестиционного портфеля компании на март 2015 г. оценивалась в £972 млн.
В Великобритании компания рассматривает к приобретению отдельно стоящие объекты стоимостью от £500 тыс. до £30 млн и портфели объектов стоимостью до £150 млн с первичной доходностью выше 8%.

Caisson

(http://www.caisson-im.com/) – британская компания, основанная в 2009 г. Специализируется на инвестициях в складскую недвижимость формата Multi-let. Активы под управлением составляют £320 млн.
В качестве объектов для инвестирования рассматриваются складские комплексы формата Multi-let, отвечающие следующим критериям:

- расположенные вблизи крупных магистралей и/или вблизи кластеров трудовых ресурсов;
- построенные после 1970 г.;
- с хорошим состоянием конструкций;
- заполненные как минимум на 50%;
- со множеством арендаторов (либо один арендатор с истекающим сроком договора);
- пул арендаторов составляют как местные, так и региональные компании;
- площадь объекта – от 150 до 4500 кв. м;
- площади объекта делятся на 10–40 блоков (5–20 блоков на малых объектах);
- первичная чистая доходность (ставка капитализации при приобретении) составляет 7%.

Clipstone

(http://www.clipstone.co.uk/) – британская инвестиционная компания, специализирующаяся на вложениях в индустриальную недвижимость: объекты формата Multi-let и современные склады, используемые под дистрибуцию. Компания основана в 2008 г. За период между 2009 и 2013 г. компания основала 9 фондов недвижимости указанной специализации. Все фонды были закрыты к концу 2014 г. Средний показатель внутренней нормы доходности (IRR) этих инвестиционных проектов составил 22,2%.
На сегодняшний день компания управляет фондом объектов недвижимости формата Multi-let (The Clipstone Industrial Unit Trust) с общей стоимостью активов £85 млн, а также инвестиционным фондом объектов логистического назначения (Clipstone Logistics REIT plc) с общей стоимостью активов £92 млн.

Compagnie du Parc

(http://www.compagnieduparc.com/) – независимая инвестиционная компания, работающая в сегменте промышленных объектов, расположенных в черте Большого Лондона.

Помимо специализированных инвесторов, сфокусированных на отрасли индустриальной недвижимости, значительное влияние на рынок также оказывают глобальные корпорации, для которых недвижимость является одним из направлений в спектре предоставляемых инвестиционных, корпоративных и финансовых услуг.

Industrials.co.uk

(http://www.industrials.co.uk/) – совместный проект Morgan Stanley Real Estate Investment и компании C2Capital, созданный в качестве инвестиционной платформы с фокусом на индустриальную недвижимость формата Multi-let в Великобритании. Компания была основана в 2014 г. На апрель 2016 г. портфель объектов недвижимости компании составлял £90 млн. В течение последующих 3–5 лет компания намерена довести объем своего портфеля до £500 млн.

Hermes Investment Management

(www.hermes-investment.com) – международная инвестиционная компания со штабквартирой в Лондоне, Великобритания. Основана в 1983 г. Оказывает инвестиционные услуги и услуги по управлению активами. Стоимость активов под управлением – £26 млрд. Портфель недвижимости в составе специализированного фонда Hermes Property Unit Trust, в марте 2016 г. оценивался в £1,3 млрд, доля складской недвижимости (всех форматов) в составе портфеля составляла 22,3%.

Threadneedle Property Trust

(http://www.columbiathreadneedle.co.uk/) – ведущая международная компания в области управления активами. Работает на 19 рынках США, Европы и Азии. Активы под управлением включают ценные бумаги, облигации, недвижимость и др. Стоимость активов под управлением – $468 млрд. Входит в состав Ameriprise Financial, Inc. (NYSE: AMP), ведущего провайдера финансовых услуг в США. Стоимость портфеля недвижимости компании в Великобритании на май 2016 г. оценивалась в £1,4 млрд, при этом складская недвижимость (всех форматов) составляла 23%.

Standard Life Investments

(http://www.standardlifeinvestments.com/) – ведущая международная компания в области управления активами со штаб-квартирой в Эдинбурге. Основана в 1998 г. Офисы компании работают в Бостоне, Гонконге, Париже, Лондоне, Пекине, Сиднее и Дублине. Управляет активами общей стоимостью £269 млрд. Спектр инвестиционных решений включает вложения в ценные бумаги, долговые обязательства, недвижимость, многопрофильные портфели, вложения в фонды фондов и разработку индивидуальных инвестиционных стратегий. Стоимость портфеля недвижимости на 1-е полугодие 2016 г. оценивалась в £15,5 млрд, что делает компанию одним из крупнейших инвесторов на рынке недвижимости Европы.

Великобритания остается одной из самых крупных и устойчивых экономик в Европе.

Привлекая частных и институциональных инвесторов со всего мира, рынок коммерческой недвижимости страны испытывает сильное давление инвестиционного капитала, что отражается в низких уровнях доходности, даже по классам индустриальных активов. Сегмент производственных объектов формата Multi-let, ранее не представлявший интереса для больших игроков, попал в поле зрения инвесторов в посткризисный период из-за благоприятного сочетания растущего спроса и дефицита предложения площадей, что в полной мере отразилось в показателях доходности сегмента.

Инвестициями на рынке складской недвижимости Великобритании также активно занимаются: CBRE Global Investors, Aviva Investors, Milton Group, Scottish Widows, Aberdeen Asset Management, DTZ Investment Management, ProLogis UK, Capital Industrial LLP.

Конференция

Light Industrial 2.0

Большое будущее малых форматов

24 апреля 2018 г.

Подробнее: **lightindustrial.ru**

Организаторы:

SKLADMAN USG

АИП
АССОЦИАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ

Light Industrial 2.0 MYTHBUSTERS. Конференция «Девелопмент малых складов: разделяй и властвуй Light Industrial» прошла 14 апреля 2017 года. Обсуждаем термин или идём дальше?

Презентация и обзор проектов Light Industrial Москва и регионы

Запросы и потребности по локализации небольших предприятий в РФ. Спрос на обекты формата Light Industrial может стать основой для создания малых индустриальных парков в России?

ПРОДАЖА ИНДУСТРИАЛЬНОГО МОДУЛЯ В СОСТАВЕ ГОРОДСКОГО ТЕХНОПАРКА «PERERVA»

PERERVA
Городской технопарк

Городской технопарк PERERVA – это единственный Москве индустриальный комплекс высокотехнологичных модулей с огороженной охраняемой территорией, вместительной парковкой и развитой собственной инфраструктурой.

Технопарк удачно расположен в Юго-Восточном округе города Москвы, **в 12 мин пешком от м. «Марьино», в 7 км от МКАД и в 12 км от ТТК.**

ПРЕИМУЩЕСТВА

- **Уникальный и востребованный формат недвижимости**
- **Востребованные малые индустриальные площади от 180 м²**
- **Высокотехнологичная оснащённость модулей**
- **Транспортная доступность**
- **Расположение в черте города**
- **Развитая инфраструктура**

Начало строительства: 4-ий квартал 2017 года
Окончание строительства: 4-ой квартал 2018 года

18,1 млн ₽	8 лет	16% годовых	23,6 млн ₽
Инвестиции	Срок инвестирования	Доходность инвестора	Прибыль инвестора

Общая площадь	182,7 м²
Загрузка по аренде	65%
Ставка аренды, руб за м² в год	12 400
Индексация	5%
Стоимость актива	18 123 840
Стоимость, руб за м²	99 200
Эксплуатация м²/мес.	125
Налог на имущество	2,00%
УСН доходы	6,00%
CR при продаже	10,00%
Агентские расходы на продажу	5,00%

Фасад 3-1

Перспективный вид 1

Для организации property-тура звоните:
+7 499 955-46-30

Multi-let Light Industrial **в Германии**

Промышленная недвижимость формата Multi-let как обособленный класс инвестиционных активов на рынке коммерческой недвижимости Германии начала привлекать внимание крупных игроков всего несколько лет назад. Драйвером роста экономической привлекательности сегмента стала **INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN**[48] – сотрудничество нескольких крупных операторов рынка, объединивших усилия для определения, анализа и позиционирования нового сегмента.

По сути, давно присутствовавшему на рынке продукту были даны четкие критерии, присвоены категории и дана оценка его инвестиционной привлекательности, что повысило прозрачность сегмента и вызвало инвестиционный интерес к нему со стороны крупных игроков. На сегодняшний день INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN объединяет уже 13 компаний-операторов, предоставляющих данные по рынку, что позволяет с большой точностью оценивать объемы, емкость и доходность сегмента.

Термин UNTERNEHMENSIMMOBILIEN относится ко всем видам промышленной недвижимости формата Multi-let, где присутствует пул арендаторов из небольших и средних компаний. Помещения таких объектов, как правило, могут использоваться под офисы, складские помещения, производство, исследования, услуги и/или оптовую и дисконтную торговлю.

Промышленные помещения формата Multi-let в Германии подразделяются на 4 типа:

1. переоборудованные объекты;
2. бизнес-парки;
3. склады/небольшие логистические объекты;
4. объекты под легкое производство.

Переоборудованные объекты – это, как правило, перестроенные и отремонтированные объекты, ранее исполнявшие функцию фабрики или находящиеся на территории бывших фабрик. Среди объектов этой категории много зданий характерного типа застройки из красного кирпича.

Исторически многие из этих объектов расположены вблизи центра города и отличаются хорошим доступом как на общественном, так и на личном транспорте. Комплексы из нескольких объектов обычно включают не только отремонтированные здания, но и новые современные объекты. Могут включать самые разные помещения по типу использования.

Бизнес-парки – чаще всего современные комплексы зданий, построенные с целью сдачи в аренду. Имеют общую инфраструктуру и одну управляющую компанию. Могут включать любые типы помещений, но офисная часть составляет от 20 до 50% площади объекта. Обычно расположены в пригородах и отличаются хорошим доступом для автотранспорта.

Пул арендаторов составляют компании, занятые в легком производстве или логистике, доля сервисных компаний среди арендаторов, как правило, невелика.

Складские/логистические объекты – объекты с простым конструктивным решением, используемые под склады. Иногда включают сервисные помещения или довольно большую долю офисных помещений. Отличаются от объектов сегмента логистики размерами, в контексте формата Multi-let рассматриваются объекты площадью до 10 тыс. кв. м.

В отличие от современных складских комплексов, эти объекты часто бывают расположены в исторически развитых торговых районах и имеют удобные пути доступа. Объекты в этой категории существенно различаются по возрасту, отделке и качественным характеристикам, но именно это разнообразие дает широкие возможности для выбора легко трансформируемых и недорогих помещений. Такие складские/логистические объекты легко поддаются модификации, а значит, могут быть позиционироваться как площади более высокой ценовой категории.

Объекты недвижимости для легкого производства, как правило, отдельно стоящие промышленные здания с небольшой долей офисных помещений. Основным видом использования является производство, но также легко трансформируются под склады, исследовательские центры, сервисные предприятия, оптовую и розничную торговлю.

Выбор варианта использования зависит от расположения объекта. В отличие от объектов со множеством арендаторов, здания, используемые под легкое производство, часто располагаются в удаленных районах и промышленных зонах, но с удобным доступом к крупным магистралям.

[48] В сотрудничестве с bulwiengesa.

По данным INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN, в 1-й половине 2016 г. объем площадей всех четырех категорий промышленных объектов недвижимости составлял 947,3 млн кв. м, или 30% от общего объема площадей всего рынка коммерческой недвижимости Германии.

Совокупная рыночная стоимость всех объектов промышленной недвижимости формата Multi-let оценивалась в €552,9 млрд, или 27% общей стоимости активов на рынке коммерческой недвижимости Германии.

В общем объеме предложения объектов формата Multi-let доля объектов инвестиционного уровня (**prime property**) составляет почти половину (49%) от общей стоимости недвижимости этой категории, или примерно **около 464 млн кв. м.**

Спрос на площади в объектах промышленного назначения формата Multi-let в Германии в 1-м полугодии 2016 г. немного снизился: объемы поглощения составили 554 тыс. кв. м, что на 18% меньше показателей предыдущего полугодия. Эксперты рынка связывают такую динамику с приходом рынка в равновесное состояние после высокой активности в 2015 г.

Стабилизация в секторе отразилась в практически неизменных объемах поглощения во всех исследуемых категориях недвижимости, кроме небольших логистических и складских объектов – здесь объемы поглощения за полугодие выросли на 23%.

Наибольшей популярностью у арендаторов промышленных объектов формата Multi-let пользуются площади небольшого размера: более 2/3 поглощенного объема составили площади до 5 тыс. кв. м.

Средний срок аренды помещений в промышленных объектах формата Multi-let в 1-м полугодии 2016 г. немного снизился – с 2,6 лет в 2015 г. до 2,2 лет.

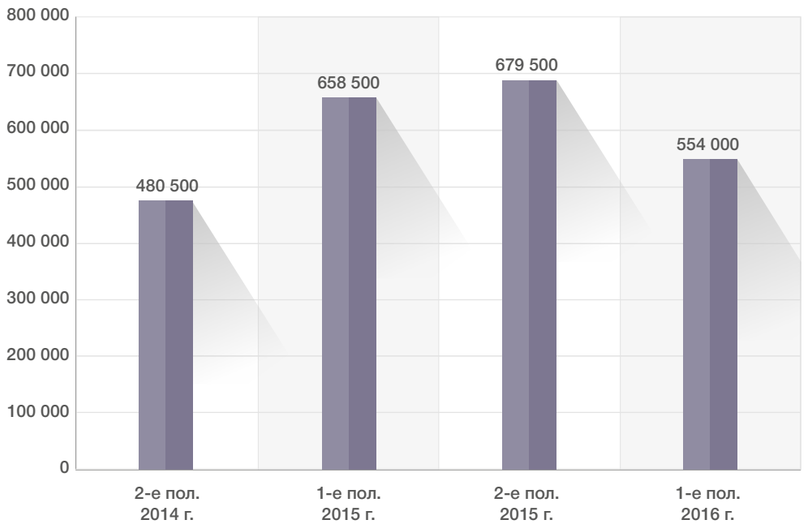
ТАБЛИЦА 18

Распределение объектов формата Multi-let по категориям

Распределение активов	По площади, млн кв. м	По стоимости, %	Вкл. prime, млрд €
Переоборудованные объекты	61,0	6,4	42,7
Бизнес-парки	8,7	0,9	11,7
Склады/логистика	332,9	35,1	198,9
Легкое производство	544,8	57,5	299,6
Всего:	947,4	100,0	552,9

ГРАФИК 19

Объемы поглощения на рынке промышленных объектов формата Multi-let, кв. м



Ставки аренды на помещения на промышленных объектах формата Multi-let (категории prime) варьировались в зависимости от типа площади, переданной в аренду:

- площади, используемые под размещение легкого производства: €60–70/кв. м в год;
- складские/логистические площади: €115/кв. м в год;
- офисные площади: €156/кв. м в год.

Инвестиционный спрос на промышленные объекты формата Multi-let в Германии в 1-й половине 2016 г. составил €774,9 млн, превысив показатели аналогичного периода прошлого года на 27%.

Внимание инвесторов было сосредоточено на объектах, используемых для размещения легкого производства, – на этот сегмент пришлось 33,5% всего объема инвестиций в рынок Multi-let Light Industrial, сделанных в этот период.

При этом инвестиции в сегмент промышленных объектов формата Multi-let составляют всего около 33,5–4% от общего объема инвестиций на рынке коммерческой недвижимости Германии.

Основными покупателями объектов недвижимости формата Multi-let в Германии продолжают оставаться немецкие компании и частные лица. Доля их инвестиций в сегмент составила 72% в 1-м полугодии 2015 г., 82% в 2-м полугодии 2015 г. и 85% в 1-м полугодии 2016 г.

ГРАФИК 20

Динамика объемов инвестиций в сегменте, 2-е полугод. 2014 – 1-е полугод. 2016 г., € млн

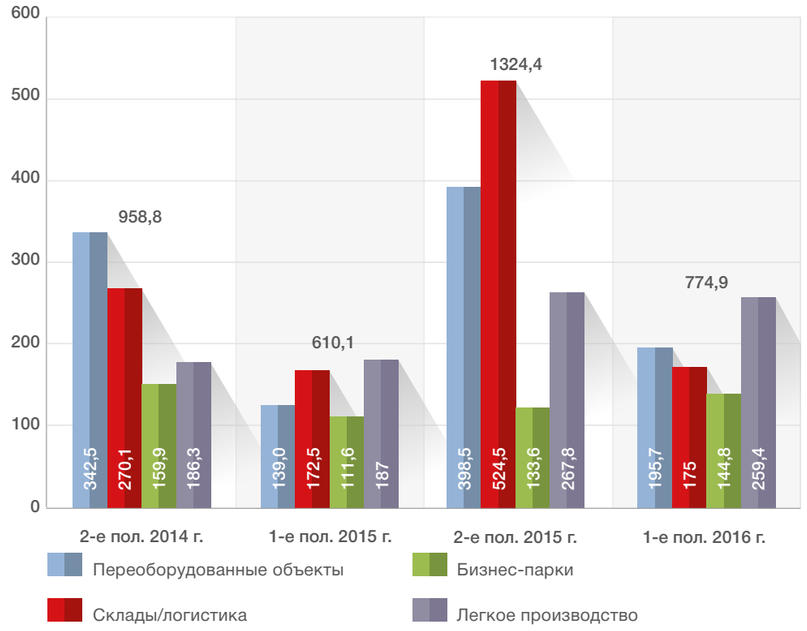
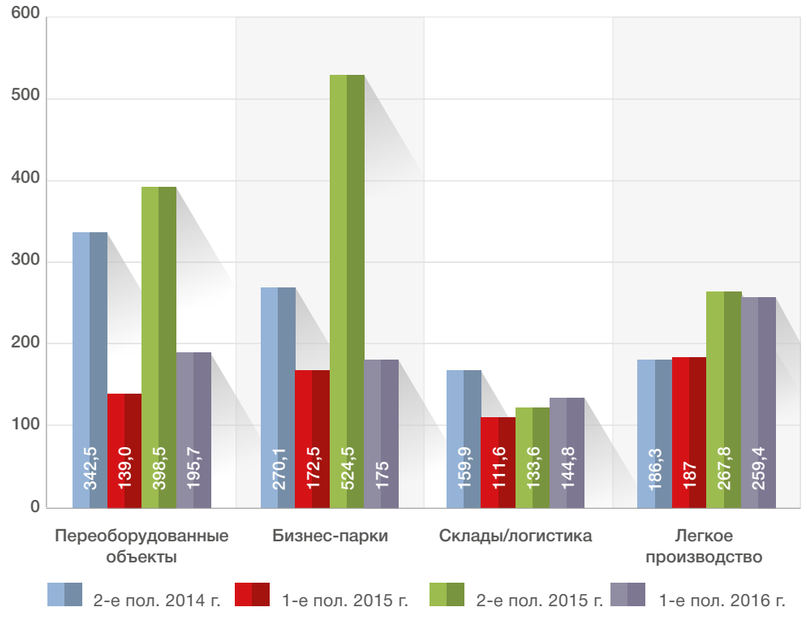


ГРАФИК 21

Распределение объемов инвестиций по категориям, 2-е полугод. 2014 – 1-е полугод. 2016 г., € млн



Средняя норма доходности в сегменте за прошедший период существенно снизилась: с 8,9% в 2015 г. до 8,2% в 1-м полуг. 2016 г.

ТАБЛИЦА 19

	Доходность 2015 г.	Доходность 1-е пол. 2016 г.	Динамика
Переоборудованные объекты	8,4%	6,2%	↘
Бизнес-парки	9,0%	8,2%	↘
Склады/логистика	9,3%	8,5%	↘
Легкое производство	8,8%	8,4%	↘

Норма доходности по объектам первого эшелона (prime yields) имела разнонаправленную динамику.

ТАБЛИЦА 20

	Доходность 2015 г.	Доходность 1-е пол. 2016 г.	Динамика
Переоборудованные объекты	5,9%	5,6%	↘
Бизнес-парки	6,25%	6,7%	↗
Склады/логистика	6,5%	7,3%	↗
Легкое производство	6,2%	5,0%	↘

После резкого подъема интереса к сегменту промышленных объектов формата Multi-let в Германии в 2015 г. рынок постепенно приходит в состояние относительного баланса. Объемы поглощенных площадей, а также объемы инвестиций возвращаются на уровень 2014 г.

Из 4 категорий объектов недвижимости в сегменте повышенный интерес игроков сохраняется к категории помещений для легкого производства, что отражает особенности экономики страны – исторической «мастерской» Европы.

- Немецкий малый и средний бизнес – известный как Mittelstand – объединяет более 3,7 млн компаний, которые обеспечивают до 60% рабочих мест в стране. Более 99% компаний в Германии относятся к категории малого и среднего бизнеса. На их долю приходится 68% экспорта страны, 75% всех патентов. Отличительные черты немецкого малого бизнеса: инновационность и технологичность – давно стали движущей силой экономики страны.

- Производственный сектор Германии – один из самых сильных в Европе. Почти 10% всех производственных компаний Европы – немецкие, и они генерируют 30% добавочной стоимости в производственном секторе ЕС. В последние несколько лет в Германию пришел вал иностранных инвестиций, преимущественно из Китая, нацеленный на приобретение именно производственных и инженерных компаний, владеющих передовыми технологиями и инновационными разработками.

Очевидно,

что сектор промышленных объектов формата Multi-let в наибольшей степени отвечает потребностям производственных компаний, представляющих собой основу, на которой зиждется экономическое развитие крупнейшей экономики Европы.

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

Основные игроки на рынке складских объектов формата Light Industrial в Германии

SEGRO
(http://www.segro.com/) – крупнейший британский инвестиционный траст недвижимости (REIT). Специализируется на вложениях, управлении и девелопменте индустриальной недвижимости. Под управлением компании находится 6 млн кв. м недвижимости. На долю объектов в Германии приходится 10% от общей стоимости портфеля недвижимости компании.

M|SEVEN Real Estate
(http://www.m7re.co.uk/) – британская компания, специализирующаяся на инвестициях в недвижимость и управлении активами. Специализируется на объектах недвижимости формата Multi-let, работает на рынках Великобритании, Франции, Германии, Дании, Нидерландов, Португалии, Венгрии, Польши, Хорватии, Словакии и Чешской Республики.

HANSTEEN
(http://www.hansteen.uk.com/) – инвестиционный траст, специализирующийся на вложениях в недвижимость (REIT), со штаб-квартирой в Лондоне. Инвестирует в коммерческие парки, логистические и промышленные объекты недвижимости, расположенные на рынках Великобритании, Германии, Нидерландов, Бельгии и Франции. Германия является одним из ключевых рынков присутствия: представительства компании работают в 6 городах страны. Портфель недвижимости под управлением в стране оценивается в €876 млн.

VALAD EUROPE
(http://www.valad.eu/) – международная инвестиционная компания, специализирующаяся на вложениях в недвижимость. Имеет 22 представительства в 14 странах из 6 регионов (Центральная Европа, страны Бенилюкса, Великобритания, Германия, Франция и Испания). В Германии компания управляет портфелем недвижимости из 90 объектов общей площадью 1 млн кв. м и общей стоимостью €760 млн.

ATOS
(https://www.atos-realestate.com) – немецкая компания, работающая в сфере недвижимости. Занимается инвестициями, управлением активами и управлением объектами недвижимости. Портфель компании включает офисы, торговые объекты и технопарки – всего 180 объектов недвижимости общей площадью 1 млн кв. м, расположенных более чем в ста городах Германии.

AURELIS Real Estate Management
(http://www.aurelis-real-estate.com/) – немецкая компания, работающая в области управления активами и девелопмента в сфере коммерческой недвижимости. Основана в 2002 г. Портфель активов включает земельные участки, складские комплексы и офисные здания. Общая площадь активов под управлением – около 10 млн кв. м.

BEOS
(http://beos.net/) – немецкая компания, основанная в 1997 г. как независимый девелопер проектов и управляющий портфелем промышленной недвижимости формата Multi-let. Портфель активов насчитывает 69 объектов недвижимости общей площадью более 2.2 млн кв. м и общей инвестиционной стоимостью свыше €2 млрд. В 2010 г. компания основала первый в Германии специализированный инвестиционный фонд, инвестировавший в промышленные объекты различных типов.

GARBE Industrial Real Estate
(http://www.garbe-industrial.com/) – немецкая компания, специализирующаяся на логистической недвижимости. Занимается девелопментом проектов, управлением объектами, портфелями объектов недвижимости, а также фондами недвижимости. Основана в 1980-х гг. С 2015 г. также работает в сфере промышленной недвижимости.

SIRIUS Facilities
(http://www.siriusfacilities.com/) – немецкая компания, занимается редевелопментом устаревших индустриальных объектов в современные бизнес-парки. Портфель объектов под управлением включает более 30 бизнес-парков.

GENEBA Real Estate Investments
(www.geneba.com) – инвестиционная компания, специализирующаяся на инвестициях в промышленную недвижимость Германии и Нидерландов. Портфель объектов недвижимости включает логистические комплексы, промышленную недвижимость и офисные объекты. Под управлением компании находятся объекты общей площадью 770 тыс. кв. м совокупной стоимостью €785 млн.

Gewerbesiedlungs-Gesellschaft (GSG)
(www.gsg.de) – немецкая компания, владеющая портфелем коммерческой недвижимости в Берлине общей площадью около 900 тыс. кв. м. Специализируется на аренде и предоставлении бизнес-услуг небольшим компаниям и стартапам. В составе портфеля объектов недвижимости есть офисные здания различных архитектурных стилей, бизнес-парки, складские объекты и помещения под легкое производство.

INVESTA Immobiliengruppe
(www.investa.de) – немецкая компания-девелопер, специализирующаяся на строительстве офисной, жилой и торговой недвижимости, отелей. Основана в 1972 г. Занимается девелопментом, управлением активами, инвестициями и управлением строительством, в т. ч. дата-центров (под брендом e-shelter).

Multi-let Light Industrial **в Нидерландах**

Нидерланды – страна с численностью населения всего 16,8 млн человек – занимает особое место на карте коммерческой недвижимости Европы.

Расположение на побережье Северного моря, где сходятся устья трех крупных европейских рек – Рейна, Маас и Шельды, позволило стране стать крупнейшим транспортным узлом, связующим товаропотоки Великобритании, Германии и далее вглубь европейского континента вплоть до Швейцарии и Франции.

Порт Роттердама – крупнейший порт Европы и третий крупнейший порт мира (после портов Сингапура и Шанхая). Средняя пропускная способность порта составляет 465 млн тонн грузов в год. Территория порта, в т. ч. акватории, включает 12,5 тыс. га, из которых около 6 тыс. га занимает бизнес-инфраструктура. Протяженность портовой зоны – более 40 км. Грузы из порта Роттердама переправляются в континентальную Европу сетью железных и автомобильных дорог, а также с помощью речного транспорта. Порт Роттердама является крупнейшим транзитным хабом трансокеанских перевозок.

В силу таких особенностей экономики особое значение на рынке коммерческой недвижимости имеет логистический сектор.

Восстановление мировой экономики и объемов мирового товарооборота после кризиса 2008–2009 гг. позволило Нидерландам восстановить свои позиции в качестве одного из лидеров мировой логистики. Согласно индексу эффективности логистического сегмента (Logistics Performance Index)[49], в 2014 г. Нидерланды занимали 2-е место в мире по эффективности после Германии, в 2016 г. – 4-е место, уступив Германии, Люксембургу и Швеции.

Структурные изменения в экономике, вызванные развитием э-коммерции и необходимостью адаптации торговых цепочек ритейлеров, привели к повышению активности игроков в логистическом секторе рынка недвижимости: объемы поглощения площадей логистической недвижимости в Нидерландах в 2015 г. достигли исключительного показателя в 1,65 млн кв. м. Продолжение бума наблюдалось и в 1-м полугодии 2016 г.: объемы поглощения составили 710 тыс. кв. м.

Несмотря на активное строительство последних лет, с фокусом на большие объекты, показатель незанятых площадей в логистическом сегменте недвижимости Нидерландов в 1-м полугодии 2016 г. снизился до уровня менее 5%.

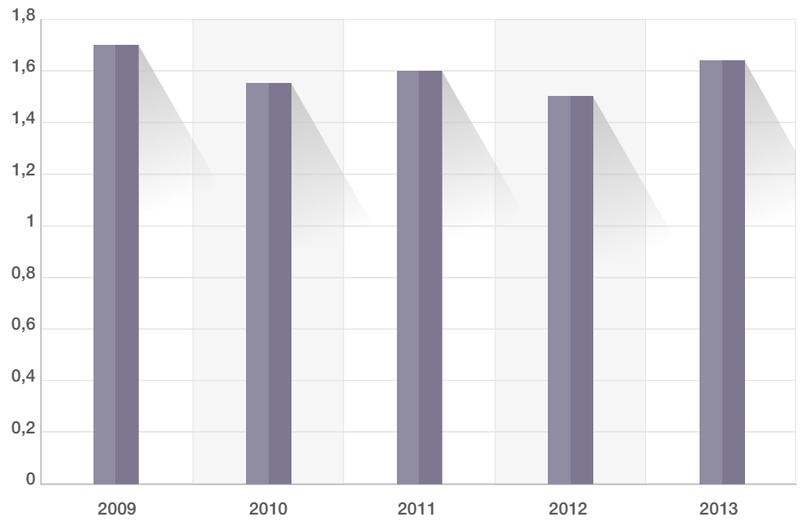
Совершенно иная ситуация сложилась в сегменте промышленных помещений формата Multi-let: здесь уровень вакантных помещений оставался стабильно между 15 и 20%.

Такое расхождение в показателях объясняется изначально большим объемом предложения в этом сегменте недвижимости. Наибольшая концентрация промышленной недвижимости отмечается на территориях Амстердама, Схипхола, Роттердама, Эйндховена и Бреды – в силу близости к большим промышленным транспортным узлам и благодаря той роли, которую играют эти города в промышленности страны.

Объемы поглощения в сегменте Light Industrial с начала кризиса 2008–2009 гг. колебались вокруг уровня 1,6 млн кв. м год. В 2013 г. этот показатель достиг 1,64 млн кв. м.

ГРАФИК 22

Объемы поглощения промышленных объектов недвижимости в Нидерландах, млн кв. м



[49]World Bank 2014 Logistics Performance Index (LPI).

В отличие от сегментов логистики и дистрибуции, ориентированных в большей степени на крупные международные товаропотоки, сегмент многопользовательских малых складов индивидуального доступа в значительно большей степени ориентирован на обслуживание потребностей национальных клиентов и тесно зависит от динамики национальной экономики.

С замедлением динамики ВВП

в 2012 г. увеличилось количество банкротств среди предприятий малого и среднего бизнеса: на 18% в 2012 г. и на 10% в 2013 г. Занятость в производстве, строительстве, оптовой и розничной торговле, а также в транспортной и складской отраслях снова пошла вниз.

Ставки аренды

на промышленные объекты недвижимости формата Multi-let снизились с €70–75/кв. м в год до €65/кв. м в 2013 г.

Восстановление темпов роста ВВП страны,

увеличение потребления и восстановление цен на недвижимость стимулировали рост спроса на помещения формата Light Industrial, однако большая часть спроса концентрируется в районах с наибольшей экономической активностью – около крупных промышленных городов. Драйверами роста инвестиционного интереса к сегменту стали, как и в других странах, увеличение объемов онлайн-торговли и восстановление активности компаний среднего и малого бизнеса, начавшееся в 2014 г.

ГРАФИК 23

Динамика ВВП Нидерландов[50]

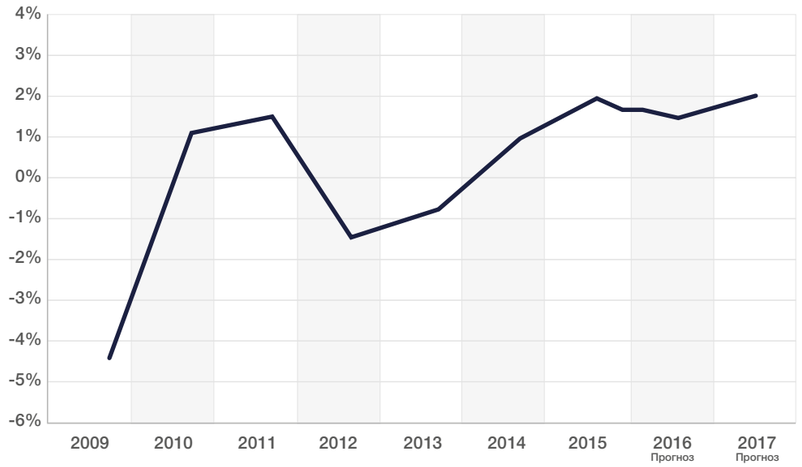
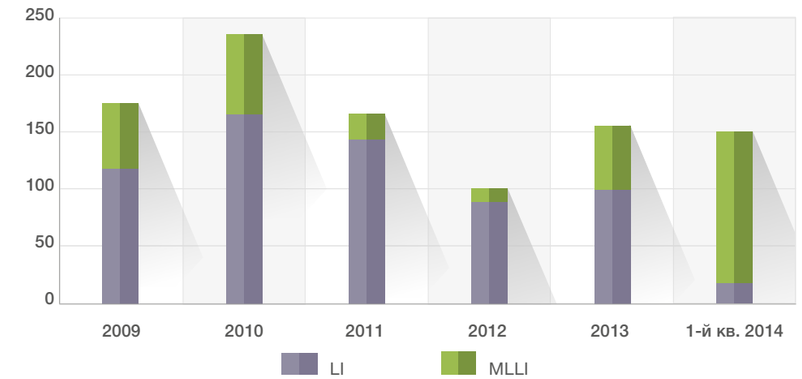


ГРАФИК 24

Объемы инвестиций в сектор промышленной недвижимости формата Light Industrial (в т. ч. Multi-let Light Industrial) в Нидерландах, € млн[51]



[50]OECD.
[51]Savills, Summer 2014.
[52]CBRE, 1H 2016.

Основные игроки на рынке складских объектов формата Light Industrial в Нидерландах

SEGRO

(http://www.segro.com/) – крупнейший британский инвестиционный траст недвижимости (REIT). Специализируется на вложениях, управлении и девелопменте индустриальной недвижимости. Под управлением компании находится 6 млн кв. м недвижимости. В Нидерландах работает с 2006 г.

M|SEVEN Real Estate

(http://www.m7re.co.uk/). Офис компании был открыт в Нидерландах в ноябре 2013 г. Компания присутствует на рынках 10 европейских стран, специализируется на инвестициях в объекты формата Light Industrial. На долю недвижимости в Нидерландах приходится 31% от общей стоимости портфеля недвижимости компании. Для инвестиций использует фонды недвижимости под собственным управлением, совместные партнерства с частными компаниями (MBay и MStar в Нидерландах) или выступает в качестве управляющего активами третьей стороны.

Rockspring

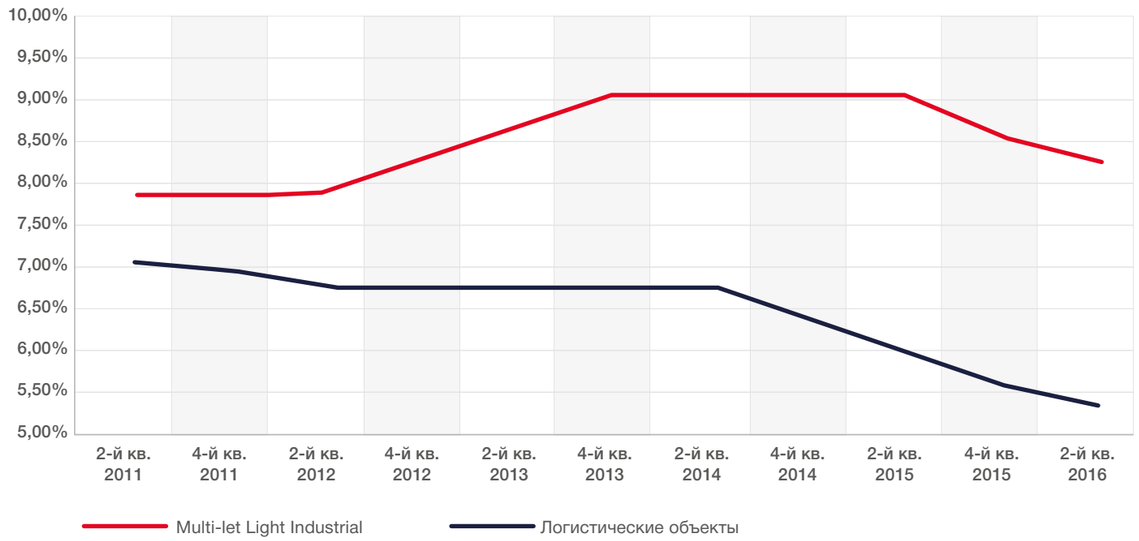
(www.rockspringpim.com) – независимая британская инвестиционная компания, специализирующаяся на вложениях в недвижимость. Основана в 1984 г. У компании есть 7 офисов в Великобритании и Европе. Управляет объектами недвижимости на 13 европейских рынках. Активы под управлением на июнь 2016 г. составляли €8,2 млрд, из них на долю индустриальной недвижимости (всех форматов) приходилось 16,6%. Офис компании в Нидерландах был открыт в 2011 г. На долю Нидерландов приходится 3% от общей стоимости активов под управлением компании.

Henley360

(http://www.henley360.com/) – британская инвестиционная компания, специализирующаяся на инвестициях и редевелопменте недвижимости в формат mix-use бизнес-парков.

ГРАФИК 25

Динамика доходности в сегментах логистической и промышленной недвижимости формата Multi-let в Нидерландах[52]



Multi-let Light Industrial **в России**

Оценка существующего предложения

На начало 2016 г. совокупный объем предложения на рынке складской недвижимости России оценивался в 20 млн кв. м. Из них, по оценкам Skladman USG, на долю сегмента Light Industrial – складов малого размера – приходилось 5 млн кв. м, или 25% всего объема предложения.

98% существующего предложения в сегменте складов малого размера относится к некачественному фонду. Объем предложения объектов инвестиционного уровня насчитывает всего 2% площадей, или 100 тыс. кв. м.

Российский сегмент складов малого размера не отличается разнообразием предложения. До 70% всего предложения в сегменте складов малого размера составляют склады класса С – объекты советской эпохи, как правило, в составе бывших фабричных комплексов. Предложения в складских комплексах класса В, часто не соответствующие требованиям рынка, оцениваются в 15%. Не более 10% предложения приходится на площади в составе крупных логистических комплексов (Big Box), в силу планировочного решения не востребованные крупными клиентами.

Многие компании, не сумев найти помещение, отвечающее потребностям их бизнеса, вынуждены строить такие склады сами: такие объекты составляют 5% предложения в сегменте. Отсутствие опыта и понимание деталей часто оборачивается ошибками в девелопменте.

В складских комплексах класса А выделение блоков площадью 1000 кв. м технически возможно, но такие помещения не востребованы арендаторами: узкий длинный блок – без собственного входа, с одними воротами, без доступа к зарядной комнате и без собственного офисного помещения – мало пригоден под нужды небольшого предприятия. К тому же собственники таких комплексов не заинтересованы в делении площадей под множество мелких арендаторов.

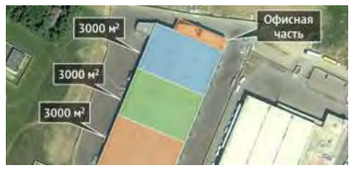
ДИАГРАММА 1

Структура предложения Light Industrial в России по типу помещений

Форматы складов малых размеров, наиболее распространенные в России

Big Box – аппендиксы
- Редко появляются на рынке.
- Собственники неохотно делят блоки.
- Не всегда нужен потолок в 12 м.
- Нет доступа к зарядной комнате.

Класс В – точечная застройка
- Отдельные блоки слишком большие.
- Не имеют собственной офисной части.
- Трудности с привлечением арендаторов.



Класс С – советский фонд
- Нет представительного офиса.
- Ветхие здания.
- Многоэтажные склады.
- Платный въезд на территорию.

End Users – строят сами
- Грубые ошибки в проектах.
- Некачественное строительство.
- Объект не инвестиционного уровня.

Распределение предложения в сегменте складов малых размеров по наиболее населенным городам России

ТАБЛИЦА 21

№	Город	Объем предложения малых складов, тыс. кв. м	Вакантность, %	Средняя стоимость аренды, руб./кв. м в год (минимальная/максимальная)	Средняя цена продажи, руб./кв. м в год (минимальная/максимальная)	Объем спроса в годовом выражении (эксперт-но), тыс. кв. м	Численность населения (на 01.01.2016), тыс. человек	Обеспеченность на 1000 жителей складами малого размера, кв. м	Оборот розничной торговли в 2015 г., млрд руб.
1	Москва	1 600	5	5 100/13 500	52 000/80 000	400	12 108	132	4 474,0
2	Санкт-Петербург	1 000	7	2 900/8 700	36 500/66 750	100–150	5 132	195	1 057,6
3	Новосибирск	300	9	2 400/5 400	18 000/45 000	50–80	1 548	194	443,8
4	Екатеринбург	450	4	2 900/6 000	10 500/35 000	100	1 412	319	720,0
5	Нижний Новгород	170	5	1 800/3 600	14 000/36 000	30	1 264	134	625,1
6	Казань	280	9	1 500/3 000	10 400/29 500	50	1 191	235	776,2
7	Самара	200	7	1 200/2 900	10 000/28 000	50	1 172	171	590,0
8	Челябинск	200	4	1 200/2 400	7 000/23 300	30	1 169	171	209,5
9	Омск	200	6	1 150/2 700	6 000/16 200	30	1 166	172	298,9
10	Ростов-на-Дону	250	6	1 600/3 700	13 200/27 000	70	1 110	225	824,9
11	Уфа	50	7	1 400/3 100	12 600/35 000	10	1 097	46	784,7
12	Красноярск	80	2	2 100/3 800	18 000/39 500	30	1 036	77	487,1
13	Пермь	50	4	1 400/3 000	10 900/26 700	10	1 042	48	487,4
14	Волгоград	80	8	1 100/2 950	9 600/24 300	30	1 018	79	347,6
15	Воронеж	150	6	2 900/3 200	8 000/26 000	40	1 014	148	462,5

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

Москва и Московская область

Общий объем предложения в сегменте складов малых размеров (LI) и многопользовательских малых складов с индивидуальными зонами доступа (MLLI) Московского региона составляет всего 1,6 млн кв. м. Качественного предложения на рынке региона около 230 тыс. кв. м (14,3%).

Отдельно стоящие здания

Объем предложения в сегменте складов малых размеров (LI) в Московском регионе крайне ограничен. Общая площадь отдельно стоящих зданий (до 1000 кв. м) в Москве и Московской области оценивается в 100–150 тыс. кв. м.

Примечателен тот факт, что все выявленные объекты относятся к некачественному фонду: перестроенные административные здания, реконструированные гаражные пространства, неотапливаемые боксы, подвалы и цокольные этажи небольших зданий, бывшие овощехранилища и базы малых форматов. Качественное предложение, соответствующее критериям малого склада (LI), в Московском регионе отсутствует. Стоит отметить, что некачественный фонд советского периода (производственные, складские и административные здания) тяготеет к малой и средней нарезке пространства (от 50 до 600–700 кв. м) из-за объемно-планировочных решений и кабинетной планировки зданий. Таким образом, даже крупные объекты сегмента складов малых форматов (LI) ориентированы на работу с пулом мелких и средних арендаторов.

Офисно-складские комплексы

Объем рынка офисно-складских помещений класса А и В в Москве весьма ограничен по размерам в сравнении с собственно офисными и складскими рынками. Общий объем предложения складских площадей класса А и В в рамках офисно-складских комплексов в черте города составляет около 230 тыс. кв. м. Это равнозначно 2% от общего фонда предложения качественных складских помещений в Московском регионе (Москва и область). Общий объем предложения офисных помещений в рамках офисно-складских комплексов составляет 171 тыс. кв. м, или 0,9% от общего предложения офисов класса А и В в Москве.

Однако

складская недвижимость малого формата представлена в формате многопользовательских малых складов с индивидуальными зонами доступа (MLLI) с единственной оговоркой: наличие индивидуальных зон доступа присутствует не всегда. На складском рынке Москвы и Московской области недвижимость, частично или полностью соответствующая критериям MLLI, представлена в следующих форматах:

- офисно-складские комплексы (ОСК). Среди объектов данной категории есть качественные объекты класса А и В;
- реконструированные производственные территории (РПТ) класса С и D, реже В;
- помещения свободного назначения (ПСН), расположенные на первых и цокольных этажах жилых зданий, в торговых центрах и административных зданиях.

«Объекты, используемые под склады малого формата, представляют собой преимущественно старый некачественный производственный, складской, офисный и торговый фонд. Основной акцент делается на местоположении, близости покупателя и низкой стоимости аренды.»

Ольга Цимбаленко
Заместитель генерального директора Skladman USG

Крупные офисно-складские комплексы, предлагающие складские блоки до 1000 кв. м

ТАБЛИЦА 22

Название	Адрес	Класс	Общая площадь, кв. м	Доля офисных площадей в комплексе	Уровень вакантных площадей, склады	Уровень вакантных площадей, офисы	Ввод
Бизнес-парк «Трой»	1-й Грайвороновский пр-д, 20	B	145 260	47%	10%	7%	2006
«Джи-Эс Парк»	Волгоградский просп., д. 42, к. 3	B	64 500	18%	0%	0%	2006
Офисно-производственно-складской комплекс	Дорогобужская ул., 14	B	64 000	18%	5%	10%	1993*
«Элит Кроус»	31-й км МКАД (внутр. сторона)	B	25 307	31%	2%	9%	2000
«Москапстрой»	Дорожная ул., д. 1, к. 5, стр. 3	A	25 300	17%	0%	0%	2010
«Восточные ворота»	14-й км МКАД (внутр. сторона)	A	24 100	26%	3%	5%	2006
«Кулон 8 марта»	8 Марта ул., 12	A	16 000	50%	0%	0%	2000, 2010**
«Кулон Южный»	Дорожная ул., д. 3, к. 6	A	14 000	39%	0%	0%	2004
Офисно-складской комплекс	Серебрякова пр-д, вл. 6	A	12 000	58%	0%	0%	2007
«Интеркомплекс»	2-я Лыковская ул., д. 63	A	11 800	15%	0%	0%	2010, 2011**

*Реконструкция
**Вторая очередь

На объекты некачественного фонда ОСК приходится около 300 тыс. кв. м. Наиболее крупные из них включают:

ТАБЛИЦА 23

Название	Адрес	Класс	Общая площадь, кв. м	Доля офисных площадей в комплексе	Уровень вакантных площадей, склады	Уровень вакантных площадей, офисы	Ввод
ОСК «Аврора»	Алтуфьевское ш., д. 37	C	140 000	28%	5%	1%	1990 2010*
ОСК «Нагатинский терминал»	Проектируемый пр-д № 4062	C	21 000	18%	2%	0%	1995
ОСК «Жуковка»	Троицк, г. п. Первомайское, д. Жуковка	C	11 300	20%	10%	0%	2010
ОСК «База Москворечье»	1-й Котляковский пер., 4А, стр. 2–4	C	10 598	27%	0%	0%	1970

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

Совокупная площадь

офисно-складских комплексов, где возможна аренда помещений малых форматов, в Московском регионе составляет около 530 тыс. кв. м, в т. ч. 230 тыс. кв. м приходится на качественные объекты.

За последние три года не было реализовано ни одного нового ОСК в Москве и Московской области, ориентированного на арендаторов малого формата. На территории Москвы нового предложения не формируется из-за ограниченного доступа к земельным ресурсам, а в Московской области реализация девелоперских проектов в сегменте складской недвижимости сконцентрирована на крупных проектах, где минимальный складской блок составляет 2–5 тыс. кв. м.

Реконструированные производственные территории

Формат производственных территорий – это заводы, комбинаты, производственные базы, которые обладают удобным расположением и близостью к центру города или крупным жилым массивам. Производство на таких объектах давно остановлено, а площади сдаются в аренду. Причем арендовать площади могут как под производственные цеха, так и под склад и даже, если необходимо, офис.

Такие объекты редко проходят реконструкцию, величина арендной ставки обычно невелика. Кроме большой высоты потолков, что традиционно для заводских помещений, такие объекты обычно не могут похвастаться качественными конкурентными преимуществами. Однако подобные объекты успешно делятся на небольшие помещения и сдаются арендаторам, для которых важна близость к городской инфраструктуре.

Совокупное предложение данного подсегмента складской

недвижимости Московского региона составляет около 800 тыс. кв. м. В основном складские помещения сконцентрированы вокруг бывших крупных производственных зон.

Стоит отметить, что из совокупного предложения действительно эксплуатировать как малое складское помещение возможно максимум 50%. Поэтому реальный объем предложения составляет около 400 тыс. кв. м (складской и офисной части в совокупности). Как показывает практика, под офисную функцию выделяется не более 5%, а в редких случаях около 10–12%.

ТАБЛИЦА 24

Название	Адрес	Класс	Общая площадь, кв. м	Доля офисных площадей в комплексе	Уровень вакантных площадей, склады	Уровень вакантных площадей, офисы	Ввод
Складской комплекс «Москворецкая база»	Котляковский пер., д. 1	C	290 000	5%	4%	2%	1990
Складской комплекс «Курьяновское»	Проектируемый пр-д № 4386, д. 1	C	155 000	3%	3%	1%	2000
Складской комплекс «Штейн-Эстейт»	Электродная ул., д. 11	C	50 000	12%	0%	3%	2006*
Складской комплекс «Сетунь «АЛГ»	Братьев Фонченко ул., д. 19	C	25 000	2%	4%	0%	до 1990

Предпосылок для развития подобных складских объектов – реализации более качественного предложения класса B/B+ или A – на рынке не выявлено.

Объекты складского назначения, в которых возможна аренда малых складов, производственных помещений и офисов, в Московском регионе преимущественно некачественные и относятся к советскому периоду строительства. Совокупный объем их предложения составляет 400 тыс. кв. м. Качественные характеристики объектов недвижимости низкие, перечень услуг, предоставляемых арендаторам, сильно ограничен. Основным конкурентным преимуществом подобных реконструированных производственных территорий является низкая стоимость аренды и близость к инфраструктуре города.

Помещения свободного назначения

Помещения свободного назначения (ПСН), которые можно отнести к сегменту складов малых размеров, располагаются в старых административных зданиях (класс С), торговых центрах, первых этажах жилых зданий. Преимущественное расположение – подвальные, цокольные и первые этажи зданий. Фонд подобной недвижимости складского или производственного назначения, как правило, низкого качества, основное преимущество – близость к покупателю (оказание услуг) или к торговым точкам.
В сущности, помещения свободного назначения, используемые под малые склады, относятся к формату некачественной торговой (торговые центры и стрит-ритейл) и офисной недвижимости. Переход данных помещений под складскую и производственную функции связан с высокой конкуренцией в торговом и офисном сегменте, а также с недостатком помещений под склады и легкие производства в черте города.

Размещаются в ПСН сегмента складов малых размеров мастерские, легкие производства, сопутствующие бытовым услугам, которые безвредны и бесшумны, не беспокоят проживающих и работающих в одном здании.

Подсчет объема предложения подобных помещений в Москве и Московской области затруднителен в силу малых размеров помещений и обширного распределения по городским территориям. Экспертно, совокупный объем предложения помещений свободного назначения, входящих в сегмент складов малых размеров Московского региона, составляет от 400 до 500 тыс. кв. м.

Стоит отметить, что тенденция на изменение формата использования подобных помещений, т. е. перевод в торговую или офисную недвижимости и, таким образом, сокращение данного предложения, сохраняется.

Арендные ставки в сегменте складов малых размеров и многопользовательских малых складов с индивидуальными зонами в Московском регионе варьируются в зависимости от специфики объекта (административное здание, складское или промышленное, торговое и др.) и качества помещения (класс, наличие ремонта или дополнительного оборудования и т. п.).

Минимальный средний уровень арендных ставок в размере 5100 руб./кв. м в год выявлен на складских помещениях малых форматов, расположенных на территории складских и производственных комплексов. Средняя стоимость продажи данного типа малых складов составляет 52 тыс. руб./кв. м.

Оценка объемов существующего и потенциального спроса

По оценкам Skladman USG, ежегодный объем спроса на помещения формата малых складов (LI) и многофункциональных складских комплексов с индивидуальными входами (MLLI) в России сегодня находится на уровне 1,1 млн кв. м. Спрос на помещения сегмента формируют компании нескольких типов:

- компании, занятые в онлайн-торговле: небольшие компании, осуществляющие свои продажи только через интернет; обычные магазины с собственным интернет-магазином; крупные сетевые ритейлеры, переходящие на многоканальную систему продаж;
- компании малого и среднего бизнеса: производители, сервисные центры производителей, оптовая и розничная торговля, строительные компании, курьерские службы, кондитерские цеха и пекарни, услуги населению, учебные центры, инженерные центры, исследовательские центры;

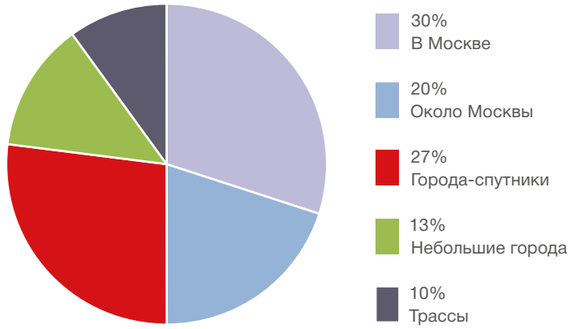
До 75% объема спроса на помещения малых складов (LI) приходится на объекты, расположенные в черте крупных городов, городов-спутников или непосредственно рядом с городом. На объекты расположенные в небольших городах и вдоль трасс – менее 25%.

ТАБЛИЦА 25

	Средний уровень арендной ставки, руб./кв. м в год	Средняя стоимость продажи, руб./кв. м
Отдельно стоящее здание	7 700	54 500
Офисно-складской комплекс – качественный фонд	7 800	77 500
Офисно-складской комплекс – некачественный фонд	6 400	58 000
Складские и производственные территории	5 100	52 000
Помещение свободного назначения	13 500	80 000

ДИАГРАММА 2

Распределение спроса на объекты Light Industrial в Московском регионе



В перспективе нескольких лет ожидается рост спроса на помещения сегмента в силу тенденций, отмечаемых в основных клиентских группах этого рынка.

По оценкам специалистов Skladman USG, объем спроса в сегменте малых складских объектов в России к 2030 г. может вырасти на 8 млн кв. м (в консервативном сценарии).

ТАБЛИЦА 26

	Оптимистичный сценарий	Консервативный сценарий
Онлайн-торговля (Online Retail)	+5 млн кв. м	+2,5 млн кв. м
Сетевая торговля (Chain Retail)	+5 млн кв. м	+2,5 млн кв. м
Малый и средний бизнес	+6 млн кв. м	+3,0 млн кв. м
Итого:	**16 млн кв. м**	**8 млн кв. м**

SKLADMAN USG

Онлайн-торговля

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), на сегодняшний день в России 70% населения страны старше 16 лет пользуется интернетом.

Россия является самой крупной страной в Европе по количеству пользователей интернетом и имеет огромный потенциал для роста интернет-торговли, доля которой в общем обороте ритейла в стране на сегодняшний день не превышает 3,5%, что существенно меньше, чем в развитых западных странах: 10,5% в США, 14,5% в Великобритании[53].

За последние три года объем рынка онлайн-продаж увеличился почти в два раза. По прогнозам DataInsight[54], объем онлайн-продаж в России вырастет с 650 млрд рублей в 2015 г. до 800 млрд рублей в 2016 г. (+24%). Количество онлайн-заказов, по прогнозам, увеличится с 160 млн в 2015 г. до 190 млн в 2016 г. (+20%).
В 3-м кв. 2016 г., по данным DataInsight, количество онлайн-заказов в России составило 48 млн – на 21% больше числа заказов в 3-м кв. 2015 г.

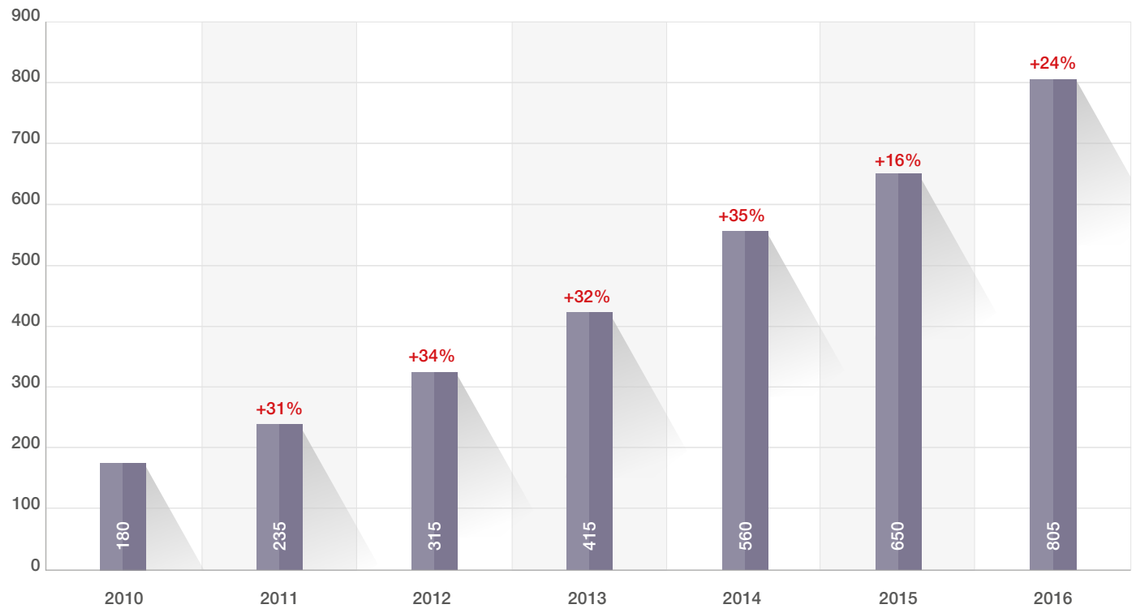
Доля интернет-магазинов, демонстрирующих положительную динамику количества заказов по сравнению с показателями годичной давности, с мая 2016 г. стабильно держится на уровне около 75% (от всех магазинов, входящих в топ-300). Более половины крупных интернет-магазинов растет по количеству заказов со скоростью около 22% в год.

По данным экспертов,

рынок э-коммерции (e-commerce) увеличивается в объемах за счет нескольких десятков магазинов, растущих на десятки и сотни процентов. Большинство растущих магазинов увеличивает объемы своих продаж скорее за счет конверсии[56], нежели за счет роста трафика.

ГРАФИК 26

Объемы онлайн-продаж в России, млрд руб.[55]



[50]OECD.
[51]Savills, Summer 2014.
[52]CBRE, 1H 2016.

Сетевая торговля

Онлайн-продажи ритейлеров, пришедших в e-commerce из офлайна, в среднем растут быстрее, чем у чисто онлайновых магазинов. В целом более успешными являются те интернет-ритейлеры, которые пользуются мультиканальной моделью, когда классический магазин является всего лишь выставочным центром.

На рынке розничной торговли давно наблюдается активный рост сетевых операторов: их доля в розничном обороте страны выросла с 15% в 2009 г. до 25% в 2015 г. Можно предположить, что в скором времени значительная часть этого оборота будет перенесена в онлайн.

Так, например, если рынок одежды достаточно сильно пострадал от кризисных явлений в экономике и падения потребительского спроса (-8% в 2014 г., -10% в 2015 г.), то онлайн-ритейлеры одежды в 2015 г. продолжали расти. Темп роста интернет-торговли на рынке фэшн по итогам года составил 30%, доля интернет-торговли – 8,6%[59].

Ключевой проблемой развития интернет-торговли в России

остается логистика на всех уровнях[60]. По-прежнему решающими факторами при выборе оператора доставки остаются стоимость логистических услуг, территориальный охват, наложенный платеж. Проблемные точки в логистике сегодня – это обработка возвратов и доставка до конечного покупателя. По опросам, проведенным DataInsight, самое важное в доставке интернет-заказов для покупателей, чтобы время доставки было утверждено заранее, а сам заказ приехал в точно оговоренный срок.

ГРАФИК 27

Рост мультиканальных ритейлеров в 1-м кв. 2016 г. относительно 1-го кв. 2015 г.[57]

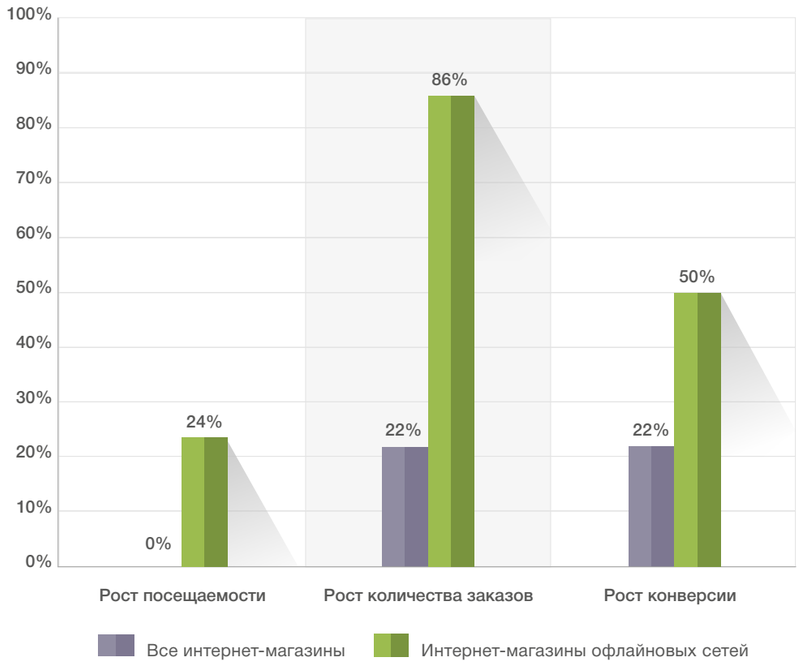
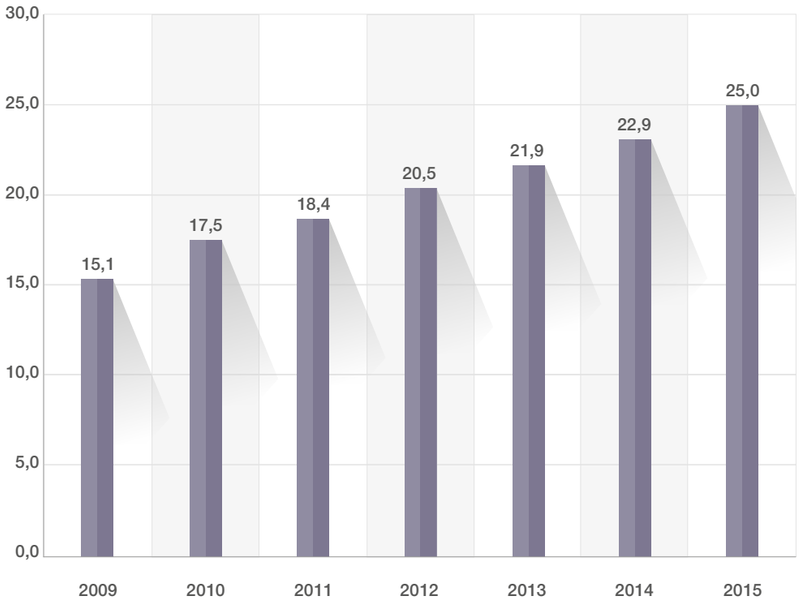


ГРАФИК 28

Доля оборота розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли России, в %[58]



[57]DataInsight, Тренды и цифры, середина 2016.
[58]Росстат.
[59]Infoline.
[60]DataInsight, eCommerce Barometer 2015.

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

По оценкам респондентов исследования, логистика в масштабах страны – дорогая, плохо организованная, слабая в регионах и не предоставляющая возможности доставки крупногабаритных грузов (в первую очередь мебели). Подключать логистику сложно, неудобно и дорого. На рынке отсутствует возможность выбора логистического оператора.

Если в 2015 г. интернет-магазины планировали увеличивать количество регионов доставки и число пунктов выдачи, то сегодня основной фокус сделан на аутсорсинге – передаче логистическим подрядчикам максимального количества процессов, включая «последнюю милю». Исследования отмечают из года в год неизменно высокую долю магазинов, собирающихся привлекать новых логистических операторов.

Трудности с организацией логистики в сегменте онлайн-торговли свидетельствуют о том, что этот вид деятельности находится пока на начальном этапе своего развития. Логистические операторы не успевают за бурным ростом интернет-торговли – не хватает грамотных и квалифицированных кадров, инфраструктуры, кредитных средств для развития. Не выстроены процессы по возврату товара, плохо налажена коммуникация между оператором и заказчиком.

ТАБЛИЦА 27

Сдерживающие факторы развития интернет-торговли в России	Число респондентов
Логистика на всех уровнях	22
Непрофессионализм, некомпетентность, отсутствие кадров	12
Низкий уровень доверия к магазинам	10
Проблемы с законодательством	6
Несправедливая конкуренция между «белыми» и «серыми» игроками	6
Высокие налоги	5
Сложность экспорта	4
Недоступность денег, дорогие кредиты	4
Экономическая ситуация в стране в целом	3
Давление трансграничных игроков на российский бизнес	3
Бюрократия, бумажная работа на старте и в процессе	2
Другое	12

«Проблемы логистики «последней мили» создают «окно возможностей» для игроков индустрии – интернет-магазинов, логистических операторов, девелоперов и инвесторов. Способность перестраивать цепочки доставки, гибко использовать имеющиеся логистические терминалы или создать новые инфраструктурные решения позволит компаниям быстро адаптироваться к потребностям современных потребителей и обеспечит конкурентоспособность бизнеса.»

Александр Хомич
Генеральный директор, партнер Skladman USG

«В масштабах страны особую сложность представляет организация доставки «последней мили».»

Евгений Нумеров
Управляющий директор, партнер Skladman USG

Малые и средние предприятия

По данным Федеральной налоговой службы, по состоянию на ноябрь 2016 г. в Российской Федерации было зарегистрировано 5,8 млн субъектов малого и среднего предпринимательства.

По имеющимся данным Росстата, на конец 2014 г. в России было зарегистрировано 2,1 млн предприятий малого и среднего бизнеса и 2,4 млн индивидуальных предпринимателей. Численность занятых в секторе малых и средних предприятий (включая ИП) составляла 18 млн человек, что эквивалентно 25% от общей занятости в экономике[61]. До 95% всех предприятий малого и среднего бизнеса (включая ИП) составляли микропредприятия.

По оценкам Минэкономразвития России, доля предприятий малого и среднего бизнеса в ВВП страны не превышает 19,2%.

Отраслевая структура малых и средних предприятий (юридических лиц) достаточно стабильна. На конец 2014 г. наибольшее число предприятий было занято в секторе оптовой и розничной торговли, в операциях с недвижимостью, в сфере услуг и в строительстве. Вклад малого и среднего предпринимательства в общие экономические показатели в Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран.

На малые и средние предприятия приходится только 5–6% общего объема основных средств и 6–7% объема инвестиций в основной капитал в целом по стране. Производительность труда на малых и средних предприятиях в России, по оценке Министерства экономического развития Российской Федерации, отстает от уровня развитых стран (США, Японии, стран Европейского союза) в 2–3 раза.

В 2014 г. доля экспорта малых и средних предприятий в общем объеме экспорта РФ, по данным Федеральной таможенной службы, составила около 6%, в то время как в развитых странах, этот показатель находится на уровне 25–30%, а в отдельных развивающихся странах – около 40% (Южная Корея) и более 50% (Китай).

ТАБЛИЦА 23

РФ	Микро	Малое	Среднее	Всего по типу	Всего
Количество предприятий ЮЛ	2 501 324	240 640	20 310	2 762 274	5 788 483
Количество индивидуальных предпринимателей	2 997 086	28 750	373	3 026 209	

ГРАФИК 29

Динамика изменения количества малых и средних предприятий и ИП в РФ, тыс., 2010–2014 гг.

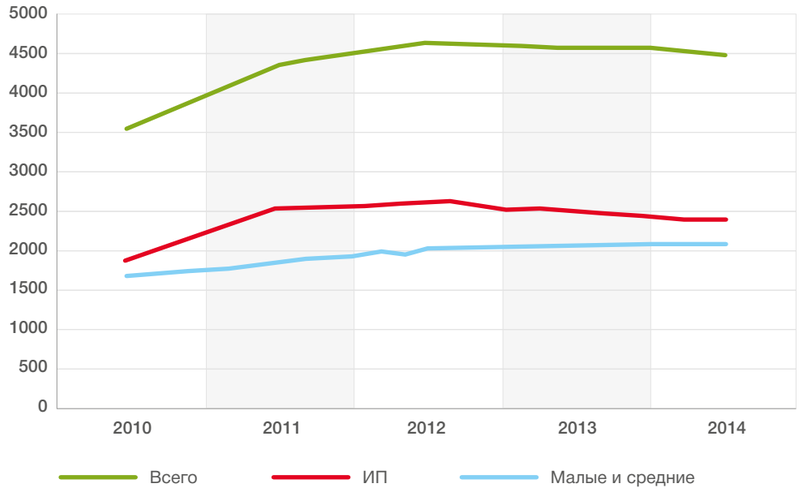


ДИАГРАММА 3

Количество предприятий по видам экономической деятельности на конец 2014 г.

[61]Численность занятых в экономике по состоянию на конец 2014 г. составляла 71 539 тыс. человек.

В отличие от наиболее эффективных мировых экономик,

в России сектор малого и среднего предпринимательства не является драйвером экономического роста. Более того, в последние годы динамика развития малого и среднего предпринимательства является отрицательной. Доля малых и средних предприятий в обороте предприятий по экономике в целом, по данным Федеральной службы государственной статистики, поступательно снижается.

Для исправления сложившейся ситуации в секторе малого и среднего предпринимательства Правительством РФ был разработан комплекс мер, направленных на развитие и усиление сегмента:

I. В 2014 г. было принято Постановление Правительства РФ, в рамках которого Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства.

II. В 2015 г. был создан государственный институт развития малого и среднего предпринимательства – акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». АО «Корпорация «МСП» выступит системным интегратором мер поддержки малого и среднего бизнеса.

III. В июне 2016 г. была принята Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г. (далее Стратегия).

Миссия Стратегии – создание конкурентоспособной, гибкой и адаптивной современной экономики, которая обеспечивает высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, высокую скорость технологического обновления и стабильную занятость, является основой для устойчивого повышения качества жизни людей и роста доли среднего класса, путем развития МСП.

Ключевые задачи,

сформированные в рамках Стратегии:

- увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза (с 20 до 40%);
- увеличение в 2,5 раза оборота МСП по отношению к 2014 г. (с 41,8 трлн рублей в 2014 г. до 104,7 трлн рублей в 2030 г.);
- увеличение в 2 раза оборота на одного работника в секторе МСП по отношению к 2014 г. (с 2,3 млн рублей в 2014 г. до 4,6 млн рублей в 2030 г.);
- увеличение доли обрабатывающей промышленности в обороте МСП с 11,8 до 20% (с 4,9 трлн рублей в 2014 г. до 20,9 трлн рублей в 2030 г.);
- увеличение доли занятых на субъектах МСП в общей численности занятого населения с 25 до 35% (с 18 млн человек в 2014 г. до 25 млн человек в 2030 г.);
- **в качестве одного из направлений технологической поддержки Стратегии указывается создание инфраструктуры для предприятий малого и среднего бизнеса: бизнес-инкубаторов, технопарков, инновационных территориальных кластеров.**

IV. Комплекс мер в сфере финансовой поддержки, разработанный в рамках Стратегии, предусматривает (помимо прочего):

- развитие инструментов прямого финансирования, в т. ч. венчурного финансирования, инвестиций «бизнес-ангелов», гибридного (мезонинного) финансирования;
- развитие альтернативных источников финансирования проектов, таких как краудфандинг и краудинвестинг, – в первую очередь для высокотехнологичных компаний;
- стимулирование коммерческих банков к расширению кредитования МСП;
- стимулирование спроса на продукции МСП, в т. ч. на основе расширения доступа к государственным закупкам.

Стимулирование коммерческих банков к расширению кредитования предприятий малого и среднего бизнеса получило свое развитие в форме «Программы 6,5», разработанной совместно Корпорацией МСП, Минэкономразвития РФ и Центробанком РФ. В рамках программы Банк России выдает банкам-партнерам кредит под 6,5% под поручительство Корпорации МСП. Банки-партнеры, в свою очередь, имеют возможность выдать кредит малым и средним предприятиям по льготной ставке – 9,6% для средних предприятий и 10,6% для малых предприятий. Минимальная сумма кредита составляет 10 млн рублей. В программе участвует 21 российский банк. Первый кредит в рамках программы был предоставлен в конце 2015 г. Недавно Банк России увеличил лимит на программу с 75 до 120 млрд рублей.

В соответствии с программой расширения доступа к госзакупкам общий объем закупок у субъектов МСП на ноябрь 2016 г. составил 1,3 трлн рублей, планируемый объем прямых закупок крупнейших заказчиков у субъектов МСП – более 888,3 млрд рублей. Рост численности занятых у субъектов МСП за счет участия в закупках составил 110 тыс. человек.

Меры Правительства РФ по выходу из рецессии и стимулированию экономического развития охватывают множество направлений. В контексте формирования спроса на объекты недвижимости формата Multi-let можно выделить следующие масштабные проекты:

Миссия Стратегии –

создание конкурентоспособной, гибкой и адаптивной современной экономики, которая обеспечивает высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, высокую скорость технологического обновления и стабильную занятость, является основой для устойчивого повышения качества жизни людей и роста доли среднего класса, путем развития МСП.

> ***Доля экспорта малых и средних предприятий в общем объеме экспорта РФ, по данным Федеральной таможенной службы, составила около 6%, в то время как в развитых странах этот показатель находится на уровне 25–30%***

Ольга Цимбаленко
Заместитель генерального директора Skladman USG

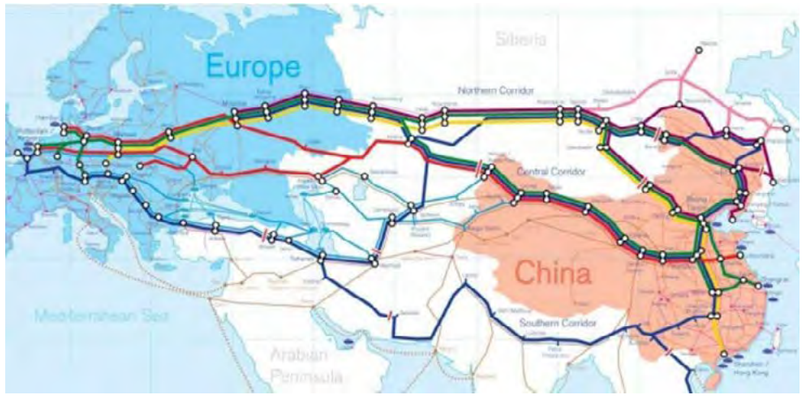
- Программа **импортозамещения**, заявленная еще в 2012 г. в качестве ответа на вопрос о продовольственной безопасности страны. Введенные западные санкции заставили правительство посмотреть на проблему значительно шире и сформировать масштабную программу, охватывающую гораздо большее количество отраслей, в которых задача импортозамещения стала актуальной. На сегодняшний день определенных успехов по импортозамещению удалось добиться в фармацевтике, пищевой, химической промышленности и сельском хозяйстве.

- **«Новый шелковый путь» (НШП)** – концепция новой паневразийской (а в перспективе межконтинентальной) транспортной системы, предложенная Китаем в сотрудничестве с Казахстаном, Россией и другими странами. Концепция проекта «Нового шелкового пути» предусматривает масштабное преобразование всей торгово-экономической модели Евразии. В рамках концепции ожидается развитие множества инфраструктурных проектов: железные дороги и шоссе, морские и воздушные пути, трубопроводы и линии электропередачи и вся сопутствующая инфраструктура.
  По самым скромным оценкам, НШП втянет в орбиту своей деятельности 4,4 млрд человек.

В сухопутной части «Нового шелкового пути» предполагается строительство трех железнодорожных коридоров – через территорию России, Центральной и Средней Азии. Впоследствии железнодорожные коридоры будут дополнены автомобильными.

Новые транспортные коридоры должны сократить сроки перевозки грузов из Китая в Европу с нынешних 45–60 суток морским путем до 10–13 дней сухопутным путем.

По данным Министерства транспорта Российской Федерации, на тех территориях, по которым пройдет коридор, реализация проекта позволит увеличить внутренний региональный продукт на 7%, розничный оборот – на 6,5%. Ожидается, что проект будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса и положительно скажется на занятости населения в прилегающих регионах.



Выводы

Сегмент малых складов (Light Industrial) и многопользовательских малых складов индивидуального доступа (Multi-let Light Industrial) – это практически terra incognita современного рынка коммерческой недвижимости. Даже в развитых экономиках Западной Европы этот субсегмент рынка производственной и складской недвижимости в течение долго времени не был виден ни профессиональным брокерам, ни крупным частным, ни тем более институциональным инвесторам.

Такое положение в тени остальных сегментов рынка коммерческой недвижимости объясняется особенностью самих объектов: малый размер, низкая стоимость, множество небольших, занятых в различных сферах арендаторов, причем многие из них – стартапы. Положение вещей еще больше затрудняло то, что у объектов этого сегмента нет четких характеристик, единственной и понятной функцией использования, как, например, в офисной или торговой недвижимости.

В каждой стране в силу исторически сложившейся структуры экономики, особенностей промышленного развития производственные и складские объекты формата Multi-let имеют самые разнообразные «внешние формы» и «внутреннее содержание». В каких-то странах их принято причислять к рынку складской недвижимости, где-то – к офисам класса С, где-то их присутствие на рынке игнорируется вовсе.

Однако тяжелые кризисные изменения, затронувшие все экономики глобального мира и неизбежно повлиявшие на рынки недвижимости, неожиданно привели к формированию позитивных трендов именно в этом сегменте рынка коммерческой недвижимости.

Общество современных потребителей – потребителей информации, технологий, знаний – предъявляет запрос на новый тип недвижимости. На тип недвижимости, который соответствовал бы требованиям современного динамичного, креативного и технологичного бизнеса. Обладал бы широким разнообразием и многовариантностью использования. Сочетал бы в помещениях одного арендатора лабораторию, офис и склад. Гибко трансформировался бы под рост или сезонные потребности компании и при этом был бы комфортен и экономичен.

Драйверами роста в этом сегменте рынка служат информация, технологии и предпринимательская инициатива.

В контексте измеряемых показателей экономического развития на сегодняшний день к таким драйверам можно причислить:
- рост э-коммерции и онлайн-торговли – совокупного оборота онлайн-ритейла;
- рост числа компаний малого и среднего бизнеса и увеличение численности занятых ими;
- появление новых технологий, создание абсолютно новых или полное трансформирование существующих продуктов и услуг.

Перечисленные драйверы роста имеют эффект при условии близости к территориям высокой концентрации населения и/или наличия сильных промышленных кластеров с широкой базой профессиональных и креативных трудовых ресурсов.

MLP Multinational Logistics Partnership

1,8 млн м²
складских площадей класса «А»

Северное Домодедово
540 000 м², 11 км от МКАД
по Каширскому шоссе (М4)

Чехов
337 000 м², 49 км от МКАД
по Симферопольскому шоссе (М2)

Уткина Заводь
210 000 м², 200 м от г. С-Петербург
на КАД

Подольск
206 000 м², 17 км от МКАД
по Симферопольскому шоссе (М2)

Ленинградский терминал
198 000 м², 13 км от МКАД
по Ленинградскому шоссе (М10)

Чайка
115 000 м², 5 км от Киевской
окружной автодороги (Украина)

Никольское
107 000 м², 35 км от МКАД
по Дмитровскому шоссе (А104)

Томилино
85 000 м², 6 км от МКАД
по Новорязанскому шоссе (М5)

АРЕНДА:
www.mlprussia.com

sklad-man.com

Олег Владимирович Решетилов
Директор по развитию бизнеса COMITAS:
«Самонесущие склады – предложение на спрос»

Ниша качественных складов площадью до 5000 квадратных метров, с возможностью многоуровневого хранения является относительно неразвитой в России. Одна из причин этого – дороговизна существующих решений и недоступность девелоперов на местах для предприятий, которые нуждаются в таких складских помещениях.

На сегодняшний день нелегко найти качественного генподрядчика для строительства небольшого склада класса А – с опцией «все включено», стоимостью ниже 30 000 рублей за квадратный метр – как в Москве и области, так и в дальних от столицы регионах.

Компания COMITAS предлагает новый формат небольших складов класса А – САМОНЕСУЩИЙ СКЛАД на стеллажах от Торгового Дома Кифато МК.

Мы разработали усиленный вариант стеллажной конструкции, получив разрешение по пожаростойкости R15. И имеем право проектировать и строить на основании нашего ноу хау здания, регистрируемые как капитальное строительство, на стеллажных конструкциях, являющихся несущими конструкциями самого здания.

COMITAS является членом СРО по генпроектированию и генеральному строительному подряду.

Срок строительства такого склада, размером до 5000 квадратных метров, включающего в себя бетонное основание, несущие металлические конструкции, стеновые сэндвич-панели, кровельное покрытие, ворота и освещение, – 100 дней. Стоимость такого здания составляет около 21 000 рублей за квадратный метр.

Эффективность использования площади по полу в соотношении с паллетоместами составляет 1:2. То есть на площади склада в 1000 квадратных метров помещается 2000 стандартных паллетомест. Данный результат достигается за счет высокой эффективности использования каждого квадратного метра здания по технологии строительства САМОНЕСУЩЕГО СКЛАДА.

САМОНЕСУЩИЙ СКЛАД от компании COMITAS – это строительство настоящего формата built to suit. Говорим с уверенностью, т. к. данная технология строительства не привязана к шагам колонн и может быть построена на участке практически любой геометрической формы и высоты.

Приятным бонусом такого типа строительства является возможность первоначально построить склад требуемой в настоящее время площади и емкости и легко достроить или добавить линии стеллажных несущих конструкций в дальнейшем. Таким же преимуществом является возможность при необходимости разобрать здание и с минимальными потерями собрать его в другом месте.

САМОНЕСУЩИЙ СКЛАД от COMITAS может быть построен как на обычных фронтальных или узкопроходных стеллажных конструкциях, так и на глубинных (набивных), на мезонинах, консольных или смешанного типа, на усмотрение заказчика.

Строительство может быть организовано по стандартам LEED или BREEAM.

www.opb.de

OBERMEYER Consult

Компания OBERMEYER, основанная в г. Мюнхен в 1958 году, сегодня является одной из самых крупных независимых проектных компаний в Германии. Головная компания в г. Мюнхен OBERMEYER Planen + Beraten GmbH имеет около 800 высококвалифицированных сотрудников и предлагает профессиональные услуги в области проектирования во всех основных сегментах строительных проектов. Помимо головного офиса, группа компаний OBERMEYER Corporate Group насчитывает более 1300 сотрудников по всему миру. OBERMEYER Corporate Group осуществляет свою деятельность во всех странах и предлагает квалифицированные проектные услуги в качестве генерального комплексного проектировщика.

Постоянными заказчиками компании являются такие крупные мировые компании, как Volkswagen, BMW, Porshe, Daimler, производственные мощности которых были построены при непосредственном участии компанией OBERMEYER. В Российской Федерации OBERMEYER представлена дочерней компаний OBERMEYER Consult, которая реализовала целый ряд промышленных и складских проектов как для российских, так и для зарубежных заказчиков.

Research & Development

В отличие от традиционных сегментов рынка коммерческой недвижимости с единой понятной функцией: офисов, складов, ритейла – сегмент объектов формата Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) отличается исключительно широким диапазоном характеристик и вариантов использования.

Помимо наиболее очевидных – производственных объектов небольшой площади и складов «последней мили» – в диапазон объектов формата Multi-let попадают и более узкоспециализированные объекты. Эти объекты существенно реже встречаются на рынках даже развитых стран и пока что не часто попадают «на радары» профессиональных инвесторов, работающих с коммерческой недвижимостью. Однако именно они могут служить индикатором того, в каком направлении может эволюционировать рынок недвижимости страны, перед которой стоит задача инновационного технологического подъема.

К таким объектам недвижимости формата Multi-let с условной общей задачей «исследования и развития» (Research and Development, R&D) можно отнести:

- научные парки (Science Parks), в российской аналогии технопарки или технопарки в сфере высоких технологий[62];
- акселераторы бизнеса;
- коворкинги.

Научные парки

Научный парк – кластер коммерческих компаний, занятых наукоемкой деятельностью, в условиях помощи и при поддержке, предоставляемых в рамках работы научного парка. Большинство научных парков ассоциированы с каким-либо технологическим центром, например университетом или исследовательским институтом.

Отличие научного парка от обычного бизнес-парка заключается именно в системе деятельности, направленной на поддержку и взаимодействие с компаниями-арендаторами, а также обязательной близости и наличии тесных научных связей с технологическим центром.

Особую важность для научного парка имеет «эффект кластера», который работает и за рамками одного индивидуального кластера. Именно поэтому наиболее эффективные научные парки расположены в городах с сильными университетами и исследовательскими центрами. Особенностью деятельности научных парков является то влияние, которое они оказывают на коммерциализацию результатов научных исследований, стартапов и на рост технологических компаний, на создание высокооплачиваемых рабочих мест, рост объемов экспорта и привлечение иностранных инвестиций в территории своего размещения.

К наиболее важным характеристикам таких кластеров относятся:

- наличие сильной научной базы;
- наличие профессиональных трудовых ресурсов;
- эффективный нетворкинг различных R&D центров в регионе;
- развитая предпринимательская среда;
- привлекательность района для жизни сотрудников;
- наличие хороших школ и достаточное количество детских садов;
- наличие хорошо развитой бизнес инфраструктуры (банки, юридическая поддержка).

Многие **научные парки/технопарки** часто имеют в своем составе бизнес-инкубаторы, цель которых – «взращивание» компаний, которые впоследствии станут арендаторами технопарка. Как правило, бизнес-инкубаторы сфокусированы на работе в каком-то одном выбранном научно-техническом направлении. Очень часто возникает путаница относительно наименований «бизнес-инкубатор», «инновационный

К таким объектам недвижимости

формата Multi-let с условной общей задачей «исследования и развития» (Research and Development, R&D) можно отнести:

- научные парки (Science Parks), в российской аналогии технопарки или технопарки в сфере высоких технологий;
- акселераторы бизнеса;
- коворкинги.

[62]Закон «О промышленной политике г. Москвы», 07.10.2015.

центр» или «центр предпринимательства». На самом деле они имеют различное значение в рамках рабочего функционала – некоторые всего лишь предоставляют оборудованные офисные помещения.

Бизнес-инкубатор в составе технопарков – это помещения, поделенные на отдельные блоки (обычно до 100 кв. м), которые предоставляются в краткосрочную аренду на упрощенной основе. Так же, как и в других бизнес-центрах, арендаторы имеют возможность пользоваться общими помещениями и конференц-комнатами. Площади в инкубаторе обычно предоставляются по рыночным ставкам, однако дополнительные услуги по поддержке бизнеса стоят значительно меньше среднерыночных значений.

Бизнес-инкубаторы обычно выступают в качестве контактного центра с представителями регионального бизнеса, местными высшими учебными заведениями и исследовательскими центрами и выполняют роль катализатора роста нового бизнеса и бизнеса в ранней стадии развития. Довольно часто им в этом помогает администрация региона, но основной задачей инкубатора остается привлечение компаний, которые станут арендаторами бизнес-инкубатора, а впоследствии вырастут в арендаторов технопарка. Эффективный инкубатор является своего рода флагманом технопарка, работающим на повышение его активности и известности.

Большинство инкубаторов обычно предоставляет базовый набор услуг: оборудованные производственные или офисные помещения и высокоскоростной интернет. Некоторые инкубаторы являются более специализированными – они оборудованы лабораториями для работ в области биотехнологий или иных лабораторных исследований.

Резиденты могут располагаться на территории инкубатора в течение нескольких лет, пока не «вырастут» и не обретут достаточной финансовой самостоятельности, чтобы арендовать помещения в бизнес-парке или переехать в традиционный офис.

Бизнес-инкубаторы часто считают объектами инвестиций, ассоциирующимися с высоким уровнем риска в силу краткосрочности арендных обязательств и «слабости» арендаторов. Однако практика это опровергает: в эффективно управляемых комплексах доля занятых площадей стабильно держится на достаточно высоком уровне, и уровень дохода владельца такого инкубатора сопоставим с доходом от традиционных офисных объектов.

Движению технопарков в Великобритании насчитывается уже более 40 лет. Самые первые научные парки – Cambridge Science Park, созданный в 1970 г., и Herriot Watt Science Park, основанный в 1971 г. около Эдинбурга. Большинство успешных и эффективных научных парков располагается в районах с сильными университетами и исследовательскими центрами – в Эдинбурге, Бирмингеме, Кембридже, Манчестере и Оксфорде.

На сегодняшний день около 20% технопарков в Великобритании принадлежит частному капиталу. Владельцами технопарков являются такие компании, как Aviva, MEPC, Best Network (LaSalle Investment Management). Пока среди частных инвестиционных компаний очень мало тех, кто понимает экономику этой индустрии или хотя бы даже знает о существовании такой инвестиционной возможности.

Одним из недавних примеров успешного коммерческого освоения сегмента технопарков стала продажа в середине 2014 г. технопарка Colworth Science Park (где уже почти 70 лет располагается департамент R&D компании Unilever) двум инвестиционным компаниям, работающим в сфере недвижимости, – Palmer Capital и Wrenbridge.

Сделка по покупке портфеля из пяти технопарков в начале 2016 г. была закрыта по ставке капитализации 8%: Angelo Gordon приобрел (в интересах Mars Pension Fund) у Best Network 125 тыс. кв. м арендуемой площади в пяти технопарках Великобритании за почти £95 млн.

Стоимость аренды помещений в технопарках, как и в других субсегментах рынка недвижимости, определяется расположением объекта, а также спецификой помещений, например лабораторий, предоставляемых в аренду.

Условия аренды в технопарке, как правило, более гибкие, что связано с необходимостью вложений в более сложную и дорогостоящую подготовку помещений лабораторий, и обычно оформляются в форме пакетного предложения.

Так, например, стоимость аренды в BioPark – технопарке Hertfordshire University – составляет £377/кв. м в год для офисных площадей, £592/кв. м в год – для лабораторий.

По мнению некоторых экспертов, развитие технологических компаний может не совпадать с общим экономическим циклом развития остального бизнеса в регионах. Исходя из таких предпосылок, технологические компании могут рассматриваться как отдельный класс активов, с помощью которого можно распределить и нивелировать риски вложения в недвижимость.

Некоторые компании, управляющие бизнес-инкубаторами, практикуют покупку долей компаний-резидентов, развивающихся на территории центра. Это уже совсем иная бизнес-модель, требующая иной степени вовлеченности и больше соответствующая инвестициям в бизнес, нежели в недвижимость. Такой тип инкубатора называется **акселератором бизнеса.**

Акселераторы бизнеса

В отличие от традиционного бизнес-инкубатора, работа которого несет в большей степени социальную функцию, акселератор бизнеса в первую очередь имеет коммерческую направленность деятельности.

В таком центре компании-резиденты имеют возможность бесплатно занимать помещения оборудованных офисов с подключенным интернетом, получать юридическую помощь, помощь экспертов и менторов. Многие (западные) акселераторы предоставляют своим резидентам небольшой «посевной» капитал ($25–200 тыс. в США). Однако за все за это стартапы вынуждены отдавать долю своей компании – 3–8% – акселератору.

Задача акселератора – помочь компании-резиденту пройти первые самые тяжелые этапы своего становления: сформировать структуру, придать ей импульс развития (за счет бесплатной юридической помощи, консалтинга, советов экспертов или менторов), представить ее сообществу инвесторов, привлечь стратегического инвестора и выйти из проекта с прибылью. Деятельность акселератора схожа с деятельностью «бизнес-ангела» или «посевного» фонда, но процесс отбора и «выращивания» будущих звезд более формализован и поставлен на поток.

Темы, на которых специализируются акселераторы бизнеса, могут быть самые разные: создание нового ПО, разработка новых технологий в сферах образования, кинематографии, медиа, недвижимости, медицины, спорта и т. д.

Индустрия бизнес-акселераторов развивается высокими темпами: легко копируемая бизнес-модель позволила быстро увеличить число таких центров в крупнейших мегаполисах мира.

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

Самые известные западные акселераторы

- Y Combinator – американский акселератор, который инвестирует в сотни стартапов. Среди самых известных его проектов – AirBnB, DropBox и др.
- TechStars – вторая крупнейшая мировая сеть бизнес-акселераторов, работающая в сфере IT-технологий.
- Startupbootcamp – крупнейший сетевой акселератор в Европе и один из 3 самых крупных акселераторов в мире.
- Индустрия бизнес-акселераторов получила свое развитие в 2005 г. с основанием первого акселератора Y Combinator. За это время, по данным Seed-DB, акселераторам (по всему миру) удалось привлечь своим подопечным резидентам инвестиционный капитал в размере $21,9 млрд. Сумма, полученная всеми акселераторами «на выходе» из своих инвестиций, – $5,3 млрд. Всего путь «ускорения» с помощью акселераторов прошли 6494 компании по всему миру.

ТАБЛИЦА 24

Агрегатор	Местоположение	Кол-во компаний-резидентов	Результаты «выхода»	Привлеченные фонды
Y Combinator	Кремниевая долина	1173	$3 654 208 100	$11 875 797 412
Techstars	Весь мир	880	$212 800 000	$3 055 219 653
500startups	Кремниевая долина	529	$21 300 000	$826 800 447
AngelPad	Сан-Франциско Нью-Йорк	123	$501 750 000	$792 962 971
DreamIT Ventures	США и Израиль	197	$7 000 000	$388 551 996
Seedcamp	Лондон	118	$137 000 000	$ 307 085 392

Акселераторы, как правило, стремятся находиться в центре деловой и научной жизни: так большинство из наиболее известных нью-йоркских акселераторов располагаются на Манхеттене. Однако с появлением все большего числа таких центров география их размещения заметно расширилась – новые акселераторы Нью-Йорка активно открываются в Бруклине и в Бронксе.

Под размещение акселератора могут использоваться самые различные помещения: например, Factoría Cultural Matadero Madrid открылся в здании бывшей скотобойни в одном из престижных районов Мадрида. Девелопер оставил нарочито индустриальный облик внутренних помещений, дополнив его элементами из современных экологичных материалов. При этом переоборудование здания стоило менее $105/кв. м и было завершено в течение месяца.

А компания GVA Capital выкупила старинную церковь Девы Гваделупской на северном побережье Сан-Франциско, чтобы переоборудовать ее в конференц-зал и выставочное пространство для технологических компаний, которые работают в Кремниевой долине.

Местоположение и удобный доступ на объект являются ключевыми факторами для размещения акселератора, поскольку он является «точкой притяжения» (destination point) множества самых разных людей. Программы «акселерации», как правило, длятся от нескольких недель до нескольких месяцев, что означает постоянную высокую ротацию резидентов.

Пространство акселератора сильно отличается от строгого и лаконичного стиля традиционных офисных помещений. Его функциональное и декоративное решения в большей степени соответствуют назначению быть инкубатором молодых талантов. Здесь нет необходимости тратиться на дорогостоящую отделку помещений, сложные инженерные системы или презентабельные общие холлы.

С другой стороны, для акселератора важными являются большие открытые пространства (коворкинги), возможность гибкого деления помещений, наличие больших конференц-залов или театров, которые можно использовать для представления компаний-резидентов инвесторам. Кроме того, для создания в центре атмосферы свободы и творчества в акселераторах часто оборудуют игровые комнаты, лаундж-зоны и даже комнаты для сна.

Площади бизнес-акселераторов

могут быть от нескольких сот до нескольких тысяч кв. м.

Spinlab располагается на территории бывшей хлопковой фабрики в Лейпциге, Германия. Площадь коворкинга с конференц-комнатами, кухней и зоной отдыха составляет 750 кв. м.

Startupbootcamp занимает в Амстердаме бывшее здание компании IBM. Площадь ~750 кв. м.

Lifestream, Бруклин, Нью-Йорк. Акселератор занимает ~2,5 тыс. кв. м.

Kickstarter, Бруклин, Нью-Йорк. Акселератор занимает ~3 тыс. кв. м, включая 2-тажный кинотеатр, внутренний двор и «зеленую» крышу.

SKLADMAN
USG

675 000 м² сделок по аренде/продаже

150 000 м² построили складов/производств

35 концепций складских комплексов

2017 году разработали классификацию многопользовательских складов малых размеров в России

sklad-man.com

R&D в России

В России движение инновационно-технологических центров также развивается быстрыми темпами. Первые технопарки начали формироваться при крупных вузах еще в конце 1980-х – начале 1990-х гг. На сегодняшний день в России основано уже 84 технопарка (в разной стадии готовности), примерно 150 инкубаторов и около 20 акселераторов.

Технопарки

Наиболее известны на сегодняшний день в России следующие технопарки.
Технопарк «Сколково». Расположен на Сколковском шоссе к западу от МКАД, занимает 400 гектаров. Резидентами являются 70 компаний, которыми создано более 1 тыс. рабочих мест.

Технопарк «Сколково» должен стать крупнейшим в России испытательным полигоном новой экономической политики. Элементы инфраструктуры составляют пять кластеров: информационные технологии, медицинские технологии, биоэффективные технологии, ядерные технологии, технологии энергоэффективности.
Ставки аренды в комплексе «Технопарк «Сколково»[63]:

- офисы и IT-лаборатории 16 200 руб./кв. м в год (минимальная площадь офисного блока или лабораторного модуля 57 кв. м);
- мокрые лаборатории – 16 500 руб./кв. м в год, вкл. НДС (промышленная вентиляция, наливные антистатические полы, подача осушенного сжатого воздуха, воды и др.);
- складские и вспомогательные помещения 8800 руб. /кв. м в год, вкл. НДС.

На территории технопарка «Сколково» действует акселератор «Стартап Академия Сколково».

Технополис «Москва» – флагманский проект правительства Москвы по созданию инфраструктуры для развития высоких технологий. На территории технополиса работают более 50 компаний-резидентов.

В настоящее время Технополис «Москва» включает в себя свыше 350 тыс. кв. м производственных

помещений с необходимой инженерной инфраструктурой, собственный таможенный пост и конгресс-центр. Планируется, что к концу 2018 г. на территории технополиса будут одновременно работать более 5,5 тыс. человек.

АО «Генериум» – российская компания, лидер в области биотехнологических разработок и производства. Является основным российским производителем биотехнологических препаратов для лечения гемофилии,

туберкулеза, рассеянного склероза, онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний. «Генериум» – это единственный в России биотехнологический научный центр мирового уровня и инновационное производство полного цикла, организованное по международным стандартам GMP. Технопарк «Генериум» расположен в поселке Вольгинский Владимирской области, где создана инфраструктура для работы и жизни ученых мирового уровня.

На территории технопарка работают его стратегические партнеры – резиденты «Генериума».

МБЦ «Генериум» – международный биотехнологический центр (МБЦ). «Генериум» – инновационный научно-исследовательский центр мирового уровня, который разрабатывает биотехнологические лекарственные средства и клеточные технологии до этапа промышленного применения. Научные лаборатории площадью 5 тыс. кв. м оснащены самым современным оборудованием.

«МастерПлазма». Реализует инвестиционный проект по созданию производства лекарственных препаратов на основе плазмы человеческой крови. На сегодняшний день это единственное предприятие в России, которое с момента проектирования учитывает все современные требования не только российских регуляторных органов, но и европейских (EMEA), а также американских (FDA).

Cellthera pharm – первый в России центр разработки и производства клеточных продуктов. Ключевые направления деятельности центра – аутоиммунная терапия (в том числе онкологические вакцины), ортопедия, пластическая хирургия.

InbioVentures – управляющая компания при венчурном инвестиционном фонде, осуществляющем вложения в фармацевтические проекты.

[63] http://russiaindustrialpark.ru/tehnopark-skolkovo.

Акселераторы бизнеса

Мировое лидерство в области венчурных инвестиций держат США – в 2015 г. американские стартапы привлекли более €25 млрд, в то время как европейские стартапы всего около €5 млрд.

Инвестиции в европейские стартапы, которые в последние годы и так находились на значительно более низком уровне, чем у аналогичных американских компаний, в 3-м кв. 2016 г. пережили резкое падение. По данным Dow Jones VentureSource, за этот период европейские стартапы привлекли €2,1 млрд венчурных инвестиций в рамках 464 сделок. Это на 32% меньше, чем в 2-м кв. 2016 г., и на 39% меньше по сравнению с 3-м кв. 2015 г. В поисках более крупных вложений и поддержки некоторые стартапы находили инвесторов за пределами Европы, в частности в США, ослабляя позиции ЕС в сфере новейших технологий.

Для решения проблемы утечки инновационных компаний власти ЕС объявили о создании венчурного фонда объемом €1,6 млрд, главной задачей которого будет финансовая поддержка технологических стартапов[64].

В России, по данным РВК[65] , каждый год венчурные инвестиции в масштабах всей страны получают всего 200–300 компаний. По данным J'Son & Partners, за последние 3 года объем новых венчурных инвестиций сократился в 2,5 раза – с $347 млн в 2013 г. до $135 млн в 2015 г.

Особенность российской индустрии бизнес-акселераторов – высокая степень участия государства, что, по мнению некоторых экспертов, снижает мотивацию и конкурентоспособность стартапов. Например, Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) инвестирует примерно в 100 компаний в год, и в среднем сумма инвестиций составляет 2,1 млн рублей (включая «стоимость» обучения).

- **Фонд развития интернет-инициатив** (http://www.iidf.ru/startups/) – российский фонд венчурных инвестиций, учрежденный Агентством стратегических инициатив. Акселератор ФРИИ предлагает 4 основные программы для стартапов: акселератор, преакселератор, заочный акселератор и региональные программы.
- **GenerationS** (http://generation-startup.ru/) – крупнейший акселератор технологических проектов на территории России и Восточной Европы и первая федеральная платформа для создания и развития инструментов корпоративной акселерации. Учрежден Российской венчурной компанией (АО «РВК»).

Возможно, такое активное участие государства в работе отрасли связано с текущим состоянием российской экономики: по оценкам экспертов, в России есть проблема со спросом на новые технологии. В отличие от многих глобальных корпораций, которые создают корпоративные венчурные фонды, корпоративные инкубаторы, акселераторы и технопарки рядом со своими промышленными площадками, российские компании пока что мало знакомы с такими инструментами, у большинства нет инновационной культуры и/или мотивации инвестировать в инновации. Отсутствие спроса на инновационные решения со стороны крупных корпораций, госмонополий и региональных администраций заставляет перспективные российские стартапы искать пути для вывода своих проектов в иностранные юрисдикции.

Кроме того, в России с каждым годом уменьшается и количество перспективных стартапов, хотя, как отмечают эксперты, их качественный уровень растет.

В условиях недостатка качественных проектов акселераторы вынуждены предварительно «акселерировать» молодые компании до состояния, когда их можно принять в акселератор. В прошлом году ФРИИ провел преакселерационную программу для нескольких тысяч предпринимателей. В похожей ситуации находится GenerationS, планирующий в 2016 г. запустить преакселерационную программу, рассчитанную на проекты, которые находятся до стадии прототипа.

Многие участники рынка пришли уже к пониманию того, что искать перспективные проекты в университетской среде мало, «выращивать» поколение новых технологических предпринимателей нужно со школьной скамьи. и предпосылки для этого созданы: например, в Москве при поддержке Агентства инноваций города Москвы создана сеть из 46 Центров молодежного инновационного творчества (ЦМИТ). ЦМИТ – это городская площадка для технического творчества, оснащенная современным оборудованием цифрового производства (3D-принтеры, 3D-сканеры, фрезерные, гравировальные и лазерные станки, ручной инструмент и др.). ЦМИТы ориентированы на работу со школьниками и студентами, но также открыты и для взрослых.

Стратегическими целями проекта ЦМИТ являются: создание условий для формирования в Москве промышленных производств, ориентированных на использование новых технологий цифрового производства; развитие новых компетенций предпринимательской деятельности в области инженерных технологий; поддержка профнавигации молодежи, учащейся в инновационной инженерно-технической сфере, путем создания материально-технической, информационной базы для развития инновационного технического творчества и обеспечения молодежи доступа к современному оборудованию прямого цифрового производства для реализации, проверки и коммерциализации их новаторских идей[66].

Наряду с государственной программой развития инноваций, в России получило распространение и движение «мейкерства» – субкультура на стыке традиции DIY, электроники, свободного проектирования и 3D-печати. Появляются первые фаблабы (производственные лаборатории) и хакспейсы (технологические коворкинги). В 2012 г. на базе НИТУ «МИСиС» открылся первый отечественный фаблаб. Первый российский хакспейс Neuron открылся годом ранее. На базе ВДНХ работает один из ведущих хакспейсов «Сталь – кузница технологий». По данным аналитиков Deloitte, на сегодняшний день в России работают уже 18 фаблабов[67].

Помимо дефицита качественных стартапов, развитию индустрии бизнес-акселераторов мешает такой значимый фактор, как нехватка опытных менторов. Большинство российских предпринимателей – это первое постсоветское поколение бизнесменов. Они еще находятся в активной фазе, еще не отошли от дел и не готовы консультировать чужие проекты. Мало менторов, которые могли бы оказать на должном уровне информационную и консалтинговую поддержку наукоемким стартапам, а тем более помочь с выходом на международные рынки. По мнению экспертов, в России должно пройти еще 10–20 лет, прежде чем поколение пионеров технологического бизнеса отправится на пенсию и примется активно помогать молодежи. Пока же среди действующих бизнесменов менторов единицы.

Введение санкций, девальвация рубля и общий негативный фон западной риторики в отношении России негативно сказались на развитии рынка частных венчурных инвестиций. Бизнес-акселераторы в России развиваются как системный инструмент государственной программы по созданию венчурной инновационной экосистемы. Частных бизнес-акселераторов в России пока что немного: есть всего несколько примеров частной инициативы эффективных российских предпринимателей и иностранных венчурных инвесторов. Постепенно появляется и новый тренд – создание корпоративных акселераторов.

[64] «Коммерсант», 10.11.2016.
[65] «Эксперт», «Спроси меня как», 2016.
[66] http://innoagency.ru/ru/application/support/cmit-support.
[67] RUSBASE, 30.07.2015.

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

Примеры частных бизнес-акселераторов России

GVAccelerator
(http://gva.vc) – акселератор Global Venture Alliance (GVA) – компания, объединившая в глобальную инновационную экосистему акселератор для роста стартапов, образовательные курсы для предпринимателей и инвесторов, консалтинговую и сервисную поддержку проектов и корпораций, международные венчурные фонды, а также глобальную сеть экспертов в области высокотехнологичных разработок. Акселератор расположен в здании бизнес-центра «Технопарк «Протон» (Москва, р-н Красная Пресня). Тарифы на коворкинг GVAHUB: 600 руб./день; 3500 руб./неделя; 13 000 руб./месяц.

Фонд посевного финансирования Microsoft
(www.microsoft.com/ru-ru/ms-start) – Фонд посевного финансирования Microsoft предоставляет стартапам гранты на создание IT-продуктов и помогает привлекать инвестиции на развитие проектов. Фонд предоставляет гранты в форме безвозмездных субсидий компаниям и индивидуальным разработчикам, обеспечивает представление перспективных проектов профессиональным инвесторам, работающим на российском рынке, а также привлекает технологических экспертов к помощи компаниям, создающим продукты на технологиях Microsoft. Фонд работает только с компаниями и разработчиками, находящимися в России.

Fastlane Ventures
(http://www.fastlaneventures.ru/) – Fastlane Ventures развивает онлайн-компании, выводя их на лидирующие позиции интернет-рынка. Компания основана в 2010 г. За время работы было привлечено около $100 млн инвестиций, создано 20 интернет-бизнесов, достигнуто 4 успешных выхода.

Pulsar Venture Capital
(http://www.pulsar.vc/) – венчурный фонд инвестиций ранних этапов и программа бизнес-акселерации, нацеленные на развитие компаний в сфере IT. Офисы компании открыты в Кремниевой долине (Калифорния) и в Казани (республика Татарстан).

AlfaCamp
(http://alfacamp.alfabank.ru/#) – проект Альфа-Банка. Долгосрочная программа поиска и развития стартапов, целью которых является реализация продуктов для онлайн-индустрии.

ГК «Мортон»
(www.morton.ru) – девелоперская компания, активно работающая со стартапами в рамках поддержки программы акселератора Generation S.

Особенность российской индустрии бизнес-акселераторов –

высокая степень участия государства, что, по мнению некоторых экспертов, снижает мотивацию и конкурентоспособность стартапов. Например, Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) инвестирует примерно в 100 компаний в год, и в среднем сумма инвестиций составляет 2,1 млн рублей (включая «стоимость» обучения).

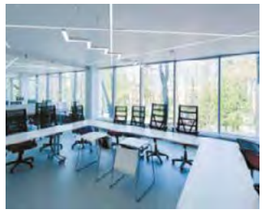
Коворкинги

На рынке инфраструктурных услуг для основателей и команд проектов широкое распространение также получили коворкинги – рабочие места, предлагаемые в краткосрочную аренду (на несколько часов, дней или недель). Как правило, за отдельную плату в центрах коворкинга предлагается ряд дополнительных услуг: использование переговорных комнат, печать документов и т. д. Поддержка экспертов, менторов, а также какое-либо финансирование для стартапов в коворкингах не предусмотрены. На сегодняшний день в Москве действует уже 82 коворкинга.

StartHub
(http://starthub.ru/new/) – коворкинг-центр. Расположен на территории Дизайн-завода «Флакон» в Москве. Предлагает рабочие места в коворкинг-центре в двух вариантах аренды:
- незакрепленные рабочие места: 400 руб./день; 1800 руб./неделя; 6000 руб./месяц;
- закрепленные рабочие места: 3500 руб./неделя; 12 000 руб./месяц.

#tceh
(http://tceh.com/coworking/) – экосистема для IT, мобильных и интернет-проектов на базе IT-коворкинга. Расположен в БЦ Silver City на Серебрянической набережной в Москве. Тарифы на использование коворкинга:
- ночи (21:00 – 8:00) и выходные: 6000 руб./месяц (при оплате за 3 месяца);
- парт-тайм: 18 000 руб./20 будних дней и 10 выходных;
- фиксированное рабочее место: 20 000 руб./месяц.

Коворкинг на Рижской
(http://www.coworiga.ru/) – расположен в промзоне, недалеко от ТТК в Москве. Оформлен в стиле лофт. Тарифы на аренду рабочего места:
- незакрепленные рабочие места: 400 руб./день; 2000 руб./неделя; 8900 руб./месяц;
- закрепленные рабочие места: 11 900–13 900 руб./месяц.



Коворкинг «Калибр»
(http://kalibr.co/) – расположен на территории бизнес-центра «Калибр» в районе ст. м. «Алексеевская», Москва. Полностью занимает 3-этажное здание. Является частью бизнес-кластера с уникальной инфраструктурой, включающей в себя бизнес-центр и технопарк.
- незакрепленные рабочие места: 500 руб./день, 2000 руб./неделя, 6500 руб./месяц;
- закрепленные рабочие места: 9000–14 000 руб./месяц.

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

Выводы

Пережив несколько волн экономических кризисов и столкнувшись с замедлением экономического роста и отсутствием значимых драйверов подъема экономики, Россия сегодня ищет новую систему механизмов, новую парадигму экономического развития страны.

Промышленный сектор является основой экономического роста и повышения производительности труда в любой стране. Развитию промышленности способствует рост научной и исследовательской деятельности, формирование базы новых знаний и новых индустрий, появление инноваций и изобретений внутри страны. Создание интеллектуалоемких продуктов мирового уровня, раннее тестирование и апробирование разработок, их быстрая коммерциализация и внедрение способны обеспечить появление конкурентоспособных национальных продуктов, а с учетом экспортного потенциала и лидерство таких продуктов на глобальном рынке.

В достижение своего превосходства в производственной сфере и технологиях, наукоемких отраслях, инновациях и НИОКР крупнейшие экономики мира инвестируют значительные средства. По мнению многих признанных экономистов, чтобы выйти из состояния посткризисной стагнации, России также необходимо заниматься индустриализацией и модернизацией, усилением и коммерциализацией своего научно-технического потенциала.

Стратегию на инновационную технологическую модель роста экономики, которую сегодня задает государство, постепенно начинает поддерживать и корпоративный сектор. Мир стремительно меняется под влиянием новых технологий, и компании осознают необходимость фокусироваться на инновациях, которые происходят непосредственно в их бизнесе. Поиску новых технологий способствует работа со стартапами, и такую работу уже ведут многие российские компании, лидирующие в своей индустрии.

На сегодняшний день государство играет ведущую роль в построении венчурной инновационной экосистемы в России, но в будущем эта инициатива должна перейти в сферу интересов частного капитала. С учетом имеющегося научного потенциала, строящейся платформы и вероятного ослабления внешнеполитического давления на страну в обозримом будущем венчурная экономика России может совершить свой «квантовый скачок» – переход на новый качественный уровень, как это уже не раз бывало в истории страны.

Такой подъем научной предпринимательской инициативы может иметь разные формы: через научные лаборатории университетов, работу технопарков, программы акселерации или путем объединения независимых изобретателей, самостоятельно привлекающих венчурные инвестиции. Но любому союзу творческой научной мысли нужна благоприятная среда, дающая синергию и поддержку единомышленников. Осознание потребностей новой инновационной технологичной среды принесет изменения и на рынок коммерческой недвижимости, где начнет формироваться класс специализированных активов, используемых игроками новой экономики.

Многофункциональность, разнообразие и возможность творчески адаптировать объект недвижимости под потребности современных стартапов делает объекты формата Multi-let идеальным активом в экосистеме новой венчурной экономики. Технопарки, акселераторы или коворкинги – все они в той или иной форме способствуют развитию и движению инноваций, а значит, в перспективе этот субсегмент займет свое место в пространстве инвестиционных возможностей рынка коммерческой недвижимости России.

На сегодняшний день государство

играет ведущую роль в построении венчурной инновационной экосистемы в России, но в будущем эта инициатива должна перейти в сферу интересов частного капитала. С учетом имеющегося научного потенциала, строящейся платформы и вероятного ослабления внешнеполитического давления на страну в обозримом будущем венчурная экономика России может совершить свой «квантовый скачок» – переход на новый качественный уровень, как это уже не раз бывало в истории страны.

Классификация

ТАБЛИЦА 25

Форматы Light Industrial

	Self Storage	Mini	Midi	Maxi
Категория клиентов	ФЛ, ИП	ИП, ЮЛ	ИП, ЮЛ	ИП, ЮЛ
Площадь блока, кв. м	1–100	100–300	300–1000	1000–5000
Высота потолка, м	4	6	6–8	8–12
Себестоимость строительства*, руб./кв. м	25 000	32 000	30 000	28 000
Минимальная эффективная застройка, кв. м	1 000	3 000	10 000	20 000
Минимальный участок под застройку, га	0,2	0,5	2	4
Коэффициент застройки	0,65	0,65	0,55	0,45

*Без учета стоимости земли и коммуникаций.

ТАБЛИЦА 26

Форматы Light Industrial по расположению

	Self Storage	Mini	Midi	Maxi
Major Urban Inner / Внутри крупного города	*	*		
Major Urban Outer / Вблизи крупного города	*	*	*	*
Minor Urban / Города-спутники	*	*	*	*
Town and Out of Town / Городские поселения	*	*	*	*
Rural / Трассы				*

ТАБЛИЦА 27

Self Storage

Классификация	Характеристики
Объект	
Расположение	На территории или в 15-мин. зоне охвата населенного пункта
Подъезд	С адекватной площадкой для разгрузки/погрузки грузов
Доступ на объект	Лифты, эскалаторы, трапы, лестницы, обеспечивающие доступ на верхние этажи
Доступ к индивидуальному блоку	Достаточные по площади для перемещения и разворота
Указатели	С адекватным освещением
Герметичность объекта	По всему маршруту перемещения
Пожарная безопасность	Помещения объекта, как и индивидуального блока, должны быть сухими
Безопасность объекта	Наличие пожарной сигнализации; наличие оборудования для пожаротушения; наличие систем пожаротушения
Безопасность индивидуального блока	Круглосуточная охрана объекта, в т. ч. ограждение территории с охраной на входе, системы видеонаблюдения, сигнализации и/или электронные системы контроля управления доступом
Температурный режим	Предоставление замков или электромагнитных ключей. Сигнализация в индивидуальных блоках
Оборудование	Соблюдение температурного режима согласно заявленному
Услуги	
Кол-центр	Наличие единого телефонного номера для связи с оператором объекта
Сайт в интернете	Наличие собственного сайта в интернете
Предоставление информации	Наличие свободных блоков, их размеры, стоимость аренды индивидуальных блоков, часы доступа, список запрещенных к хранению вещей
Калькулятор площади	Расчет площади, необходимой для хранения
Резервация	Возможность предварительного резервирования индивидуального блока для хранения
Договор	Наличие стандартизированного договора аренды индивидуального блока
Оплата	Возможности безналичной оплаты; оплаты через сайт компании
Страхование хранимых грузов	Возможность застраховать хранимые грузы
Упаковка	Возможность приобретения упаковочных материалов; наличие помещений для упаковки хранимых грузов

ТАБЛИЦА 28

Light Industrial MINI

Параметры	Класс A	Класс B	Класс C
Расположение	Не далее 5 км от города	Не далее 15 км от города	Далее 15 км от города
Доступ на транспорте из города	Не более 20 мин.	Не более 40 мин.	Нет или более 40 мин.
Плащадь застройки	Не более 40%	Не более 50%	Более 50%
Год строительства	После 2010 г.	После 2000 г.	После 1970 г.
Износ	Не более 25%	Не более 50%	Не более 70%
Одноэтажные складские и производственные блоки	Да	Да	Нет
Площадь блоков	100–300	100–300	100–300
Количество блоков	Более 10	Менее 10	Менее 10
Возможность объединения блоков	Да	Да	Нет
Колонны	Отсутствуют	Отсутствуют	В рабочей зоне
Высота потолка	5–8 м	Менее 5 м, более 8 м	Менее 5 м, более 8 м
Бетонный пол с антипылевым покрытием	Да	Да	Нет
Естественное освещение	Да	Нет	Нет
Размер офисного помещения в блоке	30 кв. м и более	Менее 30 кв. м	Менее 30 кв. м
Возможность увеличения офисного помещения	Да	Да	Нет
Наличие индивидуального доступа в блок	Да	Да	Нет
Наличие подъемных ворот	Да	Да	Нет
Вентиляционная система	Да	Нет	Нет
Климат-контроль	Да	Нет	Нет
Система автоматического пожаротушения	Да	Нет	Нет
Видеонаблюдение территории	Да	Да	Нет
Охрана территории	Да	Да	Нет
Выделенные парковочные места	Да	Нет	Нет
Возможность монтажа тельфера	Да	Нет	Нет
Оптоволоконные телекоммуникации	Да	Да	Нет
Индивидуальное отопление в блоках	Да	Нет	Нет
Площадка для отстоя транспорта	Да	Нет	Нет
Професиональное управление	Да	Нет	Нет
Система контроля и управления доступом	Да	Нет	Нет
Благоустроенная территория*	Да	Нет	Нет
Управление потреблением энергоресурсов**	Да	Нет	Нет

* – гармоничная визуальная концепция, схема движения минимизирующая пересечение потоков, навигация движения, качественное освещение территории, наличие тротуаров, благоустроенная парковка, места отдыха сотрудников, наличие объекта общественного питания.
** – рекуперация теплого воздуха, использование ливневой воды для технических нужд, использование энергоэффективных материалов в строительстве.

ТАБЛИЦА 29

Light Industrial MIDI

Параметры	Класс A	Класс B	Класс C
Расположение	Не далее 5 км от города	Не далее 20 км от города	Далее 20 км от города
Доступ на транспорте из города	Не более 20 мин.	Не более 40 мин.	Нет или более 40 мин.
Плащадь застройки	Не более 50%	Не более 60%	Более 60%
Год строительства	После 2010 г.	После 2000 г.	После 1970 г.
Износ	Не более 25%	Не более 50%	Не более 70%
Одноэтажные складские и произв-нные блоки	Да	Да	Нет
Площадь блоков	300–1000	300–1000	300–1000
Количество блоков	Более 10	Менее 10	Менее 10
Возможность объединения блоков	Да	Да	Нет
Колонны	12 x 18 м и более	12 x 12 м и более	Менее 12 x 12 м
Высота потолка	7–10 м	5–7 м или 10-13 м	Менее 5 м или более 13 м
Бетонный пол с антипылевым покрытием	Да	Да	Нет
Естественное освещение	Да	Нет	Нет
Размер офисного помещения в блоке	50 кв. м и более	Менее 50 кв. м	Менее 30 кв. м
Возможность увеличения офисного помещения*	Да	Да	Нет
Наличие индивидуального доступа в блок	Да	Да	Нет
Наличие в блоке подъемных ворот на уровне "0"	Да	Да	Нет
Наличие в блоке ворот докового типа	Да	Нет	Нет
Возможность увеличения количества ворот*	Да	Нет	Нет
Вентиляционная система	Да	Нет	Нет
Климат-контроль	Да	Нет	Нет
Система автоматического пожаротушения	Да	Нет	Нет
Видеонаблюдение территории	Да	Да	Нет
Охрана территории	Да	Да	Да
Выделенные парковочные места	Да	Нет	Нет
Возможность монтажа кран-балки в блоках*	Да	Нет	Нет
Оптоволоконные телекоммуникации	Да	Да	Нет
Индивидуальное отопление в блоках	Да	Нет	Нет
Площадка для отстоя транспорта	Да	Нет	Нет
Професиональное управление	Да	Нет	Нет
Система контроля и управления доступом	Да	Нет	Нет
Управление потреблением энергоресурсов**	Да	Нет	Нет
Благоустроенная территория***	Да	Нет	Нет
Услуги управляющей компании****	Да	Нет	Нет

* – предусмотрено концепцией проекта.
** – рекуперация теплого воздуха, использование ливневой воды для технических нужд, использование энергоэффективных материалов в строительстве.
*** – гармоничная визуальная концепция, схема движения минимизирующая пересечение потоков, навигация движения, качественное освещение территории, наличие тротуаров, благоустроенная парковка, места отдыха сотрудников, наличие объекта общественного питания.
**** – централизованное зарядка аккумулятных батарей складской техники, возможность оперативной аренды складской техники, услуги общежития для сотрудников

ТАБЛИЦА 30

Light Industrial MAXI

Параметры	Класс A	Класс B	Класс C
Расположение	Не далее 5 км от города	Не далее 20 км от города	Далее 20 км от города
Доступ на транспорте из города	Не более 20 мин.	Не более 40 мин.	Нет или более 40 мин.
Плащадь застройки	Не более 45%	Не более 55%	Более 55%
Год строительства	После 2010 г.	После 2000 г.	После 1970 г.
Износ	Не более 25%	Не более 50%	Не более 70%
Одноэтажные складские и произв-нные блоки	Да	Да	Нет
Площадь блоков	1000-2500	1000-2500	1000-2500
Количество блоков	Более 10	Менее 10	Менее 10
Возможность объединения блоков	Да	Да	Нет
Колонны	12 х 18 м и более	12 х 12 м и более	Менее 12 х 12 м
Высота потолка	10-12 м	8-10 м или 12-13 м	Менее 8 м или более 13 м
Бетонный пол с антипылевым покрытием	Да	Да	Нет
Естественное освещение	Да	Нет	Нет
Размер офисного помещения в блоке	50 кв. м и более	Менее 50 кв. м	Менее 30 кв. м
Возможность увеличения офисного помещения*	Да	Да	Нет
Наличие индивидуального доступа в блок	Да	Да	Нет
Наличие в блоке подъемных ворот на уровне "0"	Да	Да	Нет
Наличие в блоке ворот докового типа	Да	Да	Нет
Возможность увеличения количества ворот*	Да	Да	Нет
Вентиляционная система	Да	Нет	Нет
Климат-контроль	Да	Нет	Нет
Система автоматического пожаротушения	Да	Нет	Нет
Видеонаблюдение территории	Да	Да	Нет
Охрана территории	Да	Да	Да
Выделенные парковочные места	Да	Нет	Нет
Возможность монтажа кран-балки в блоках*	Да	Нет	Нет
Оптоволоконные телекоммуникации	Да	Да	Нет
Индивидуальное отопление в блоках	Да	Нет	Нет
Площадка для отстоя транспорта	Да	Нет	Нет
Професиональное управление	Да	Нет	Нет
Система контроля и управления доступом	Да	Нет	Нет
Управление потреблением энергоресурсов**	Да	Нет	Нет
Благоустроенная территория***	Да	Нет	Нет
Услуги управляющей компании****	Да	Нет	Нет

* – предусмотрено концепцией проекта.
** – рекуперация теплого воздуха, использование ливневой воды для технических нужд, использование энергоэффективных материалов в строительстве.
*** – гармоничная визуальная концепция, схема движения минимизирующая пересечение потоков, навигация движения, качественное освещение территории, наличие тротуаров, благоустроенная парковка, места отдыха сотрудников, наличие объекта общественного питания.
**** – централизованное зарядка аккумулятных батарей складской техники, возможность оперативной аренды складской техники, услуги общежития для сотрудников.

Light Industrial (LI) и Multi-let Light Industrial (MLLI) Обзор рынка многопользовательских складов малых размеров

Контакты Skladman USG

Александр Хомич

Генеральный директор,
партнер Skladman USG

+7 905 737 7353
a.khomich@sklad-man.ru

Евгений Нумеров

Управляющий директор,
партнер Skladman USG

+7 985 220 9877
e.numerov@sklad-man.ru

Николай Паличев

Генеральный директор,
партнер Up Group USG

+7 905 561 9901
n.palitchev@upgroup.info

Ярослав Дарусенков

Руководитель
отдела
консалтинга
Skladman USG

+7 495 374 5524
ya.darusenkov@sklad-man.ru

Ольга Цимбаленко

Заместитель
генерального
директора
Skladman USG

+7 495 374 5524
olga@sklad-man.ru

Константин Строков

Консультант депар-
тамента складской
недвижимости
Skladman USG

+7 495 374 5524
k.strokov@sklad-man.ru