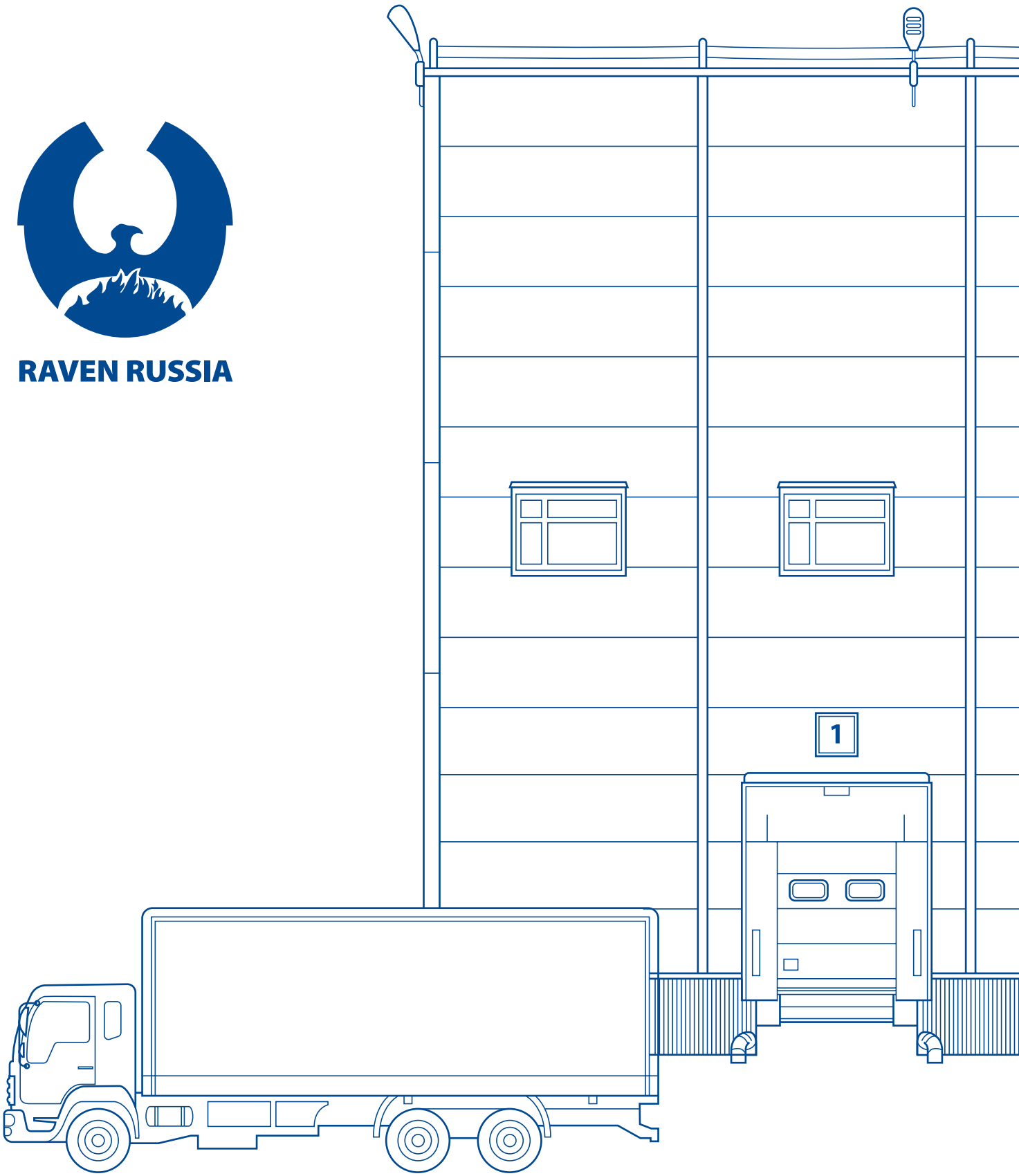
RAVEN RUSSIA



# СКЛАДЫ 20

WAREHOUSING AND LOGISTICS & логистика

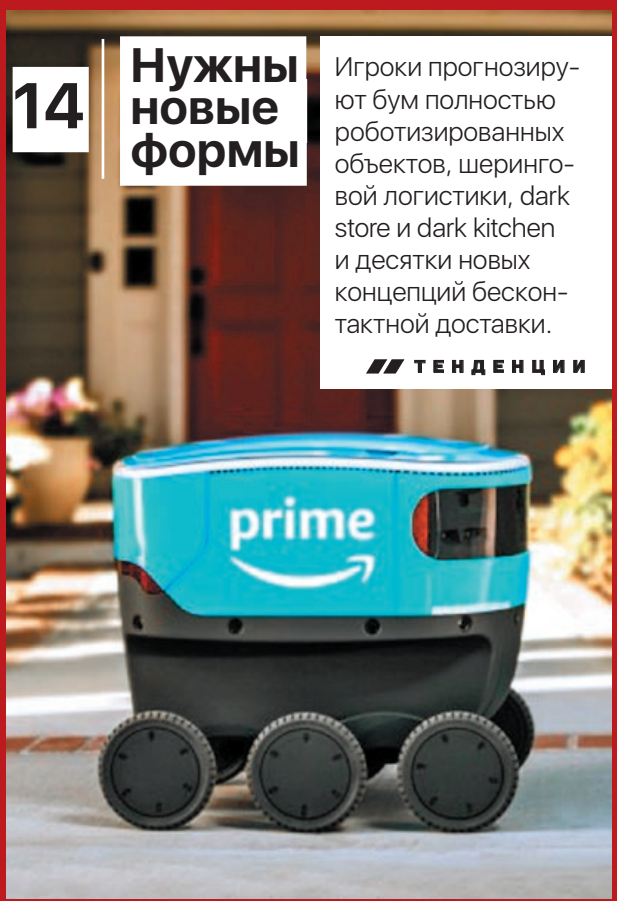
ИЮНЬ`20 | www.cre.ru

CRe

## 24 УШЛИ НА СКЛАД

Рынок складов и логистики остается одним из четырех выигравших в результате двух с половиной месяцев ограничений сегментов, а изменения, в отличие от торговой, гостиничной и офисной недвижимости, нельзя назвать драматическими.

АКТУАЛЬНО




## 14 Нужны новые формы

Игроки прогнозируют бум полностью роботизированных объектов, шеринговой логистики, dark store и dark kitchen и десятки новых концепций бесконтактной доставки.

ТЕНДЕНЦИИ

## 60 Чего ждать после пандемии?

В 2020 году мировая экономика столкнулась с рядом проблем, связанных с падением цен на нефть, а также пандемией коронавируса, стремительное распространение которого привело к нарушениям функционирования цепочек поставок и приостановке производств.

ПРОГНОЗ

## 57 RFID и другие инновации

ТЕХНОЛОГИИ

RAVEN RUSSIA

**10 складских комплексов класса А**
в московском регионе

# ГОТОВЫ К ДОЛГОСРОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

## Склады в аренду от 2 500 до 60 000 м$^2$

Москва, Россия
+7 (495) 644 44 48
arenda@rrpa.ru
www.rrpa.ru

РЕКЛАМА

# ПИСЬМО

Выпуск второго в этом году номера приходится на очень сложные для всего рынка коммерческой недвижимости времена. Пандемия коронавируса привела к глубокому кризису многих сегментов. Но справедливости ради отметим, что изменения на рынке складов и логистики оказались не столь драматичны, как, скажем, в ретейле и гостиничном бизнесе – в частности, ввиду возросшего спроса со стороны продуктовых операторов и e-commerce. Тем не менее рано почивать на лаврах – меняться все-таки придется, несмотря на то что склады способны расти даже в кризис. Зачем и как меняться – читайте в рубрике «Актуально». Также в этом номере мы расскажем, как ограничения, связанные с пандемией коронавируса, преобразуют рынок складов и логистики в режиме реального времени, какие инновации сегодня в тренде, что делать с падением товарооборота и в целом – чего ждать после пандемии?

Полезного чтения, оставайтесь с нами!

**Юлия Толутанова**
главный редактор
j.tolutanova@impressmedia.ru

# СОДЕРЖАНИЕ


**5** | **НОВОСТИ**

14 | **ТЕНДЕНЦИИ**
Нужны новые формы

**24** | **АКТУАЛЬНО**
Ушли на склад
Рынок складов и логистики остается одним из четырех выигравших в результате двух с половиной месяцев ограничений сегментов, а изменения, в отличие от торговой, гостиничной и офисной недвижимости, нельзя назвать драматическими.

35 | **АНАЛИТИКА**
Какой вал докатился до складского рынка?

**43** | **ИНТЕРВЬЮ**
Александра Селезнева: «Во время пандемии склады остались самым стабильным сегментом. На них жизнь не только не останавливается, но и становится более активной!»

52 | **ТЕХНОЛОГИИ**
RFID и другие инновации в складской логистике

55 | **ТЕНДЕНЦИИ**
Логистика перешла в новую реальность

57 | **ТЕХНОЛОГИИ**
EPC(M) – антикризисные строительные контракты для складского сегмента

60 | **ПРОГНОЗ**
Чего ждать после пандемии?



Главный редактор: **Юлия Толутанова**
Корректор: **Елена Селиверстова**
Дизайнер-верстальщик: **Ольга Чакмак**
Предпечатная подготовка: **Алексей Кошелев**

ООО «Издательский дом Импресс Медиа»
Генеральный директор:
Дэвид Тзор
Руководитель отдела продаж:
Алена Мужикян
Менеджеры по продажам:
Лидия Лутовинова

Отдел производства:
Елена Гусева
Отдел телемаркетинга:
Людмила Михайлова

**CRE Склады и логистика, июнь 2020**
**Приложение к журналу Commercial Real Estate**

Журнал издается ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ИМПРЕСС МЕДИА».
Выход в свет – 01.06.2020


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


Адрес редакции и издателя:
117105, Россия, Москва, Новоданиловская набережная, д. 4, стр. 3, офис 11
**Телефон:** +7 (499) 490-04-79 (многоканальный)
**E-mail:** info@cre.ru, www.cre.ru



СКАЧАЙТЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение, в котором есть все

CRE App

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

Редакция предложила экспертам выбрать и прокомментировать наиболее значимые новости квартала.

# 1 «Ориентир» снова спекулирует

(8,57 балла)

Компания построит порядка 120 тыс. кв. м складских помещений в комплексе «Ориентир Север-4». Это ее первый спекулятивный проект за последние несколько лет. Впрочем, к строительству девелопер подходит довольно осторожно. Первый этап подразумевает возведение только 20 тыс. кв. м. Возможно резервирование под расширение мощностей до 70 тыс. кв. м. Таким образом, строя склады спекулятивно, компания все же обозначает свою заинтересованность в подписании одного или нескольких крупных арендаторов до стадии активного строительства большинства заявленных складских помещений.

Максимально возможный доход от спекулятивно сдаваемых площадей в «Ориентире» оценивают в 10–15% от общего дохода компании по итогам 2020 года.

Напомним, что после 2014 года доля спекулятивного строительства в России в целом оценивалась на уровне 0–10%. Начиная с 2018 года девелоперы возобновили некоторые проекты, но снижающаяся вакантность складских помещений сделала возможной сдачу даже спекулятивных объектов в эксплуатацию практически заполненными. На начало 2020 года доля свободных площадей в складах московского региона оценивалась в 4% или даже меньше, в зависимости от системы подсчета.

ЭКСПЕРТЫ

**Евгений Бумагин,**
руководитель отдела складских и индустриальных помещений компании JLL

**Константин Фомиченко,**
директор департамента индустриальной и складской недвижимости, Knight Frank

RAVEN RUSSIA

**Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и индустриальных помещений компании JLL:**
– «Ориентир» – один из немногих девелоперов в московском регионе, кто продолжает строительство складских комплексов. Объект строится спекулятивно и будет вводиться отдельными фазами. На рынке сохраняется низкая вакансия, поэтому после восстановления потребления, снятия карантинных ограничений и возврата спроса на прежние позиции компания сможет предлагать помещения с самым ранним сроком доступа среди конкурентов на этом направлении. Другой вопрос – ставки аренды, по которым удастся сдать помещения. Мы ожидаем, что рыночная ставка на севере Подмосковья при удалении 35 км от МКАД составит около 4000 руб./кв. м/год без учета НДС и операционных расходов, что несколько ниже ожиданий девелопера.

**Михаил Иванов, генеральный директор СК «Перспектива»:**
– Доля свободных площадей на складском рынке России за последние годы планомерно снижалась и на начало 2020 г. составляла менее 3% от общего предложения. При этом мы видим развитие ряда игроков, в частности ретейл-сегмента. Поэтому, несмотря на текущую ситуацию, складские площади будут востребованы, тем более в Московском регионе, который традиционно является лидером рынка, где заключается более 70% всех сделок помещений.

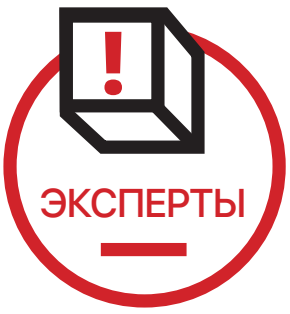
**Светлана Пронина, региональный операционный директор Colliers International:**
– Строительство новых складских комплексов на территории логистического парка «Ориентир Север-4» способно удовлетворить традиционно высокий спрос на северо-западном направлении Московского региона. Несмотря на возникшие экономические и эпидемиологические трудности, которые привели к сокращению спроса, качественные складские активы быстро находят арендатора в связи с отсутствием готовых к въезду помещений.

**Константин Фомиченко, директор департамента индустриальной и складской недвижимости, Knight Frank:**
– На мой взгляд, решение компании «Ориентир» строить спекулятивно совершенно оправданно, хотя и могло показаться рискованным. Уверен, в текущей ситуации на рынке успешная реализация проекта еще на этапе строительства станет сигналом к активным действиям для сомневающихся девелоперов.

**Дмитрий Герастовский, директор департамента складской и индустриальной недвижимости S. A. Ricci:**
– Насколько нам известно, «Ориентир» не собирается замораживать стройку в связи с карантином. Данный проект – именно коммерческий, и это говорит о том, что, вопреки некоторым прогнозам, «Ориентир», как и мы, не верит в сильное падение спроса. Мы не раз отмечали, что складской сегмент проявляет себя как самый устойчивый на рынке коммерческой недвижимости в любые кризисные периоды, каковы бы ни были их причины. Наоборот, своевременный ввод новых площадей на рынок после кризиса будет актуальным и позволит девелоперу «снять сливки», найдя подходящих арендаторов/покупателей.

**Егор Дорофеев, партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости, Cushman & Wakefield:**
– В московском регионе уровень вакантных площадей находится на самой низкой за последние несколько лет отметке в 3%, и рынку не хватает предложения качественных складских площадей, особенно блоков средних и крупных размеров (20 000 кв. м и больше). Поэтому решение компании «Ориентир» выйти на рынок с новым спекулятивным проектом в востребованной логистической локации на севере МО является своевременным, и данный проект будет востребован самым широким кругом арендаторов.

**Василий Григорьев, заместитель директора отдела исследований рынка CBRE:**
– Свободных площадей на севере Московской области – меньше 5% из всех расположенных там складов. Новый 20-тысячный блок будет востребован рынком в условиях, когда готовых и свободных площадей очень немного.



**Дмитрий Герастовский,**
директор департамента складской и индустриальной недвижимости S. A. Ricci

**Егор Дорофеев,**
партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости, Cushman & Wakefield

# 2 Ozon открывает РЦ в Петербурге

(8,14 балла)

Интернет-ретейлер добрался до Северной столицы. Ранее компания обходилась своим базовым распределительным центром в Твери, который работал и на Москву, и на Петербург. Но за последний год аппетиты Ozon заметно выросли. В столице России РЦ уже запущен в работу, а петербургский фулфилмент-центр ретейлер планирует открыть в августе. Быстрого роста компании удалось достигнуть трансформацией из интернет-магазина в маркетплейс. Кроме того, в начале года Ozon объявил о запуске логистической платформы. Таким образом, в непосредственном управлении компании остаются IT и внутрискладская логистика, тогда как поставщики и службы доставки все больше представлены клиентами площадки.

Кроме того, интересным в этой сделке является тот факт, что собственник склада – компания «Марвел Логистика» сама приобрела его у PNK на стадии строительства менее года назад. При этом компания изначально не планировала использовать складские помещения для собственных нужд. То есть инвестиция сработала максимально быстро. Можно предположить, что уже выходя на переговоры с девелопером, «Марвел» имел предварительные договоренности с Ozon. Но это только наши догадки.

**Алексей Романцов, инвестиционный директор Radius Group:**
– Для компании Ozon открытие логистического хаба является продолжением реализации ее стратегии по завоеванию рынка. Инвестиции в развитие логистической инфраструктуры позволят снизить сроки доставки товаров населению и сократить издержки цепочки поставок. В условиях высокой конкуренции и снижения среднего чека сегодня это поможет компании быть более эффективной. С учетом внедрения автоматизации в перспективе мы также можем ожидать большего сокращения сроков доставки и более привлекательных цен.

**Константин Фомиченко, директор департамента индустриальной и складской недвижимости, Knight Frank:**
– Сделка по аренде компанией OZON уникальна по ряду причин. Во-первых, арендованный объект предусматривает поэтапную возможность расширения OZON в течение ближайших лет по мере роста бизнеса компании в Санкт-Петербурге. Во-вторых, принадлежащий компании «Марвел-Логистика» объект, который в итоге арендовал OZON, начинал строиться как спекулятивный, основываясь на хороших показателях рынка Санкт-Петербурга для складского девелопмента, и уже в процессе возведения стороны договорились. В итоге стандартный проект был дополнен рядом значительных технических изменений, важных арендатору (большой конструктивный мезонин, АБК, зона для хранения опасных грузов, локальное усиление полов для размещения мезонинных стеллажей и т. д.). В-третьих, открытие полноценного фулфилмент-центра одного из крупнейших российских игроков на рынке интернет-торговли – знаковое событие для всего региона!

# 3 «Утконос» (7, 7 балла) двинулся в город

В течение первых двух месяцев весны компания сначала объявила об аренде склада площадью более 8 тыс. кв. м в Мосрентгене в черте Москвы, а затем – о его расширении практически до 15 тыс. кв. м. Кроме этой локации, в управлении «Утконоса» находится распределительный центр площадью более 60 тыс. кв. м на севере Подмосковья. Исходя из комментариев представителей компании, можно сделать вывод, что расширение на юг именно сейчас не планировалось, а стало следствием повышенного спроса в условиях карантинных ограничений.

По словам представителей «Утконоса», компания не пользуется услугами сторонних логистических операторов, а собственный автопарк ретейлера насчитывает порядка 650 автомобилей. С открытием новой точки компания может лучше организовать доставку по югу, юго-востоку и юго-западу Москвы. Нам кажется, что логичным продолжением стратегии ретейлера было бы открытие внутригородских складов на северо-востоке и северо-западе столицы, но время, как говорится, покажет. Пока констатируем тренд на развитие городской логистики и тот факт, что продукты питания этот тренд поддерживают точно.

ЭКСПЕРТЫ

**Алексей Романцов,**
инвестиционный директор
Radius Group

**Светлана Пронина, региональный операционный директор Colliers International:**
– Компания «Утконос» тестирует новый мини-формат фулфилмент-центров, которые будут предназначены для оперативного обслуживания близлежащих районов.

В связи с бумом продовольственного онлайн-ретейла конкуренция в доставке fresh и super-fresh достигла высокого уровня. Покупатели уделяют значительно больше внимания качеству сервиса. Чтобы справиться с более чем 30-кратным ростом продаж продовольствия в интернете (по прогнозам, с 700 млн до 30 млрд) в ближайшие годы продуктовые сети сконцентрируются на развитии городской логистики.

Высокие ставки и практически отсутствие качественного предложения являются стимулами для выхода девелоперов на рынок Москвы.

# 4 Маркетплейс инструментов (6,28 балла)

Сеть магазинов «ВсеИнструменты.ру», давно работающая по омниканальной модели и включающая 274 офлайн-магазина в 175 городах России, решила расширяться за счет сторонних продавцов. Пока трансформация в маркетплейс только анонсирована, но в полной мере еще не воплощена. Одно из ключевых отличий маркетплейса от традиционного интернет-магазина заключается в большом количестве продавцов, поставляющих одинаковые товары по разным ценам. Сейчас «ВсеИнструменты.ру» являются платформой для поставщиков, но сами контролируют ценовую политику на своей платформе. В дальнейшем разработанные компанией ИТ-решения позволят привлекать больше сторонних продавцов.

**Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и индустриальных помещений компании JLL:**
– Данная компания активно наращивает долю рынка в своей нише. Если техническое решение является легким и интуитивным, то ожидаем роста номенклатуры и, соответственно, складских потребностей компании.

**Светлана Пронина, региональный операционный директор Colliers International:**
– Запуск маркетплейса позволит компании значительно расширить ассортимент продукции за счет увеличения количества поставщиков, а также повысить доходность бизнеса за счет оказания 4pl-услуг для поставщиков. Многие крупные ретейлеры, а также онлайн-магазины принимают решение о выходе на электронные витрины маркетплейсов, что стимулирует продажи. Ожидается, что открытие новых маркетплейсов будет способствовать росту спроса на склады в ближайшие годы.

# 5 И в Питере – не без хипстеров (6,00 балла)

Сеть «ВкусВилл» заключила соглашение о строительстве крупного распределительного центра площадью около 54 тыс. кв. м в Петербурге. Склад расположится в Ленобласти, на территории «PNK Парка Шушары-3». Для ретейлера это уже второй контракт с PNK за последнее время.

Важно отметить возросший интерес к складам Петербурга. За последние пару лет здесь были заключены крупнейшие сделки по строительству распределительных центров для ретейла – «Красное и Белое», «Лента», «ВкусВилл». Новость выше говорила об открытии РЦ онлайн-ретейлера Ozon. Логика подсказывает, что еще несколько традиционных и онлайн-ретейлеров будут заинтересованы в складах Петербурга в ближайшие пару лет.

**Наталья Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге:**
– В 2019 году на складском рынке Петербурга и пригородов отмечается максимально большой объем сделок аренды и купли-продажи за всю историю наблюдений – 478 тыс. кв. м, что на 59% больше, чем в 2018. Большая часть сделок была заключена в формате built-to-suit. И сделка с «ВкусВилл» – одна из крупнейших. Учитывая минимальную долю вакантности на складском рынке Петербурга, найти такой большой объем готовых складских площадей, отвечающих всем требованиям компании, практически невозможно, то есть формат built-to-suit оправдан.

**Михаил Иванов, генеральный директор СК «Перспектива»:**
– Складской рынок Санкт-Петербурга насчитывает более 3 млн кв. м действующих объектов, что делает его вторым по величине в России после Московской области. В то же время спрос здесь превышает предложение, которое в 2019 году насчитывало почти 300 тыс. кв. м при годовом вводе менее 150 тыс. кв. м. Поэтому при решении крупной компании развиваться в регионе ей необходимо строительство под нее нового логистического комплекса. «ВкусВилл» планирует расширить свое присутствие в регионе почти в 5 раз и, соответственно, наращивает логистические мощности (54 тыс. кв. м против 11 тыс.). Тем более что сотрудничество с PNK уже опробовано – группа реализовала для ретейлера двухэтажный склад на Алтуфьевском шоссе.

**Егор Дорофеев, партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости, Cushman & Wakefield:**
– Сделка ПНК с «ВкусВиллом» является крупнейшей сделкой built-to-suit в Санкт-Петербурге за последний год. Благодаря собственным современным технологиям строительства, ПНК предоставит «ВкусВиллу» доступ в новый объект уже в этом году. «ВкусВилл» сможет запустить операции на новом РЦ до конца года и успешно обеспечивать дальнейшее развитие своей сети в Санкт-Петербурге.

# 6 Новый фулфилмент во «Вратах» (5,57 балла)

Французская компания Marschroute арендовала около 17,8 тыс. кв. м складов в парке «Южные Врата» девелопера Radius Group. «Маршрут» (для простоты будем называть их по-русски) является фулфилмент-оператором, то есть ориентирован на интернет-магазины. В настоящий момент доля фулфилмент-операторов в операциях по онлайн-торговле оценивается на уровне 10–15%, а оборот интернет-торговли от общего оборота – на уровне 6%. В то же время эти цифры могут удвоиться уже по результатам этого года, да и в целом рост интернет-торговли обещает быть более бурным, чем традиционный ретейл. Аренда склада «Маршрутом» стала одной из крупнейших сделок I квартала, и для фулфилмент-операторов является одной из крупнейших за всю историю этого направления в России.

ЭКСПЕРТЫ

**Наталья Киреева,**
заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге

# 7 «Березовский» – новый парк PNK

(5,28 балла)

PNK Group постепенно осваивает регионы. Новый парк позволяет возвести около 80 тыс. кв.м на участке площадью 16 га в трех километрах на восток от кольцевой дороги вокруг Екатеринбурга. Для компании это уже третий индустриальный парк в столице Урала. Также компания имеет площадки в Новосибирске, Самаре и Ростове-на-Дону.

Консультанты называют движение в регионы одним из основных трендов складской недвижимости, однако выход в новый регион всегда сопряжен с большими затратами на логистику и экспертизу. Расширение девелопера на Урале выглядит очень логичным с точки зрения российской экспансии.

**Светлана Пронина, региональный операционный директор Colliers International:**
– PNK Group приняла решение о расширении портфеля коммерческих участков, предназначенных под строительство BTS-проектов. Для компании это будет уже третий проект в Екатеринбурге – первые два привлекли внимание крупнейших торговых сетей, для которых были построены распределительные центры. В новом индустриальном парке предусматривается строительство 80 000 кв.м качественных складских площадей, включая BTS-проекты.

**Егор Дорофеев, партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости, Cushman & Wakefield:**
– PNK продолжает наращивать портфель своих индустриальных парков в ключевых для складской недвижимости регионах. Компания быстро реагирует на спрос, инвестируя в площадки как с целью спекулятивного девелопмента, так и под запросы конкретных клиентов. «PNK Парк Березовский» станет третьим парком компании в Екатеринбурге. PNK является ведущим индустриальным девелопером, который постоянно предлагает клиентам новые площадки под развитие складских площадей на основных рынках современной складской недвижимости в России.

# 8 «Марр Руссия» от счастья слезы льет

(4,85 балла)

Поставщик мясных полуфабрикатов открыл объект площадью более 22 тыс. кв.м в подмосковном Одинцове. Мультитемпературный склад в качестве генерального подрядчика строила компания ПСО-13. Отметим, что общее количество мультитемпературных складов по московскому региону оценивалось на уровне около 5–10% от общего предложения, или до 1,8 млн кв.м в абсолютном выражении. А востребованность в этом сегменте с развитием федеральных сетей только растет.

**Василий Григорьев, заместитель директора отдела исследований рынка CBRE:**
– Мультитемпературные склады – это практически всегда строительство «под клиента», и новый склад Marr не стал исключением. Проект стал примером того, когда

компания строит на собственной площадке, а не «идет» в большой логистический парк. Такая возможность есть не у каждого, к тому же собственное строительство предполагает большую внутреннюю экспертизу компании при управлении строительством либо аутсорсинг такого процесса у внешнего консультанта.

**Михаил Иванов, генеральный директор СК «Перспектива»:**
– Строительство склада было частью заявленных «МАРР РУССИЯ» планов по созданию в Одинцове целого производственного и складского комплекса, так что этот шаг можно считать вполне логичным. Несмотря на то что сейчас ресторанный рынок и сфера общепита переживают не самый простой период, строительство склада – это задел на развитие бизнеса в перспективе.

## 9 «Балтика» автоматизировалась

(4,57 балла)

Пивоваренная компания внедрила WMS на 14 своих складских объектах. Системы управления интралогистикой не являются чем-то уникальным, но внедрение общей системы на сеть складов – задача непростая. Общая площадь складов, которые были подключены к системе, составляет около 150 тыс. кв. м.

**Светлана Пронина, региональный операционный директор Colliers International:**
– Компания «Балтика», входящая в Carslberg Group, в рамках оптимизации внутренних процессов внедрила систему WMS LEAD на 14 производственно-складских объектах общей площадью более 150 тыс. кв. м. Автоматизация позволит поднять производительность на 10–20%. Smart-система, управляющая складом, предоставляет точные данные касательно как товарно-материальных запасов, движения грузов (компонентов и конечной продукции), так и технологического процесса. Помимо производителей, автоматизацию внедряют и онлайн-ретейлеры, а также другие компании с крупным грузооборотом.

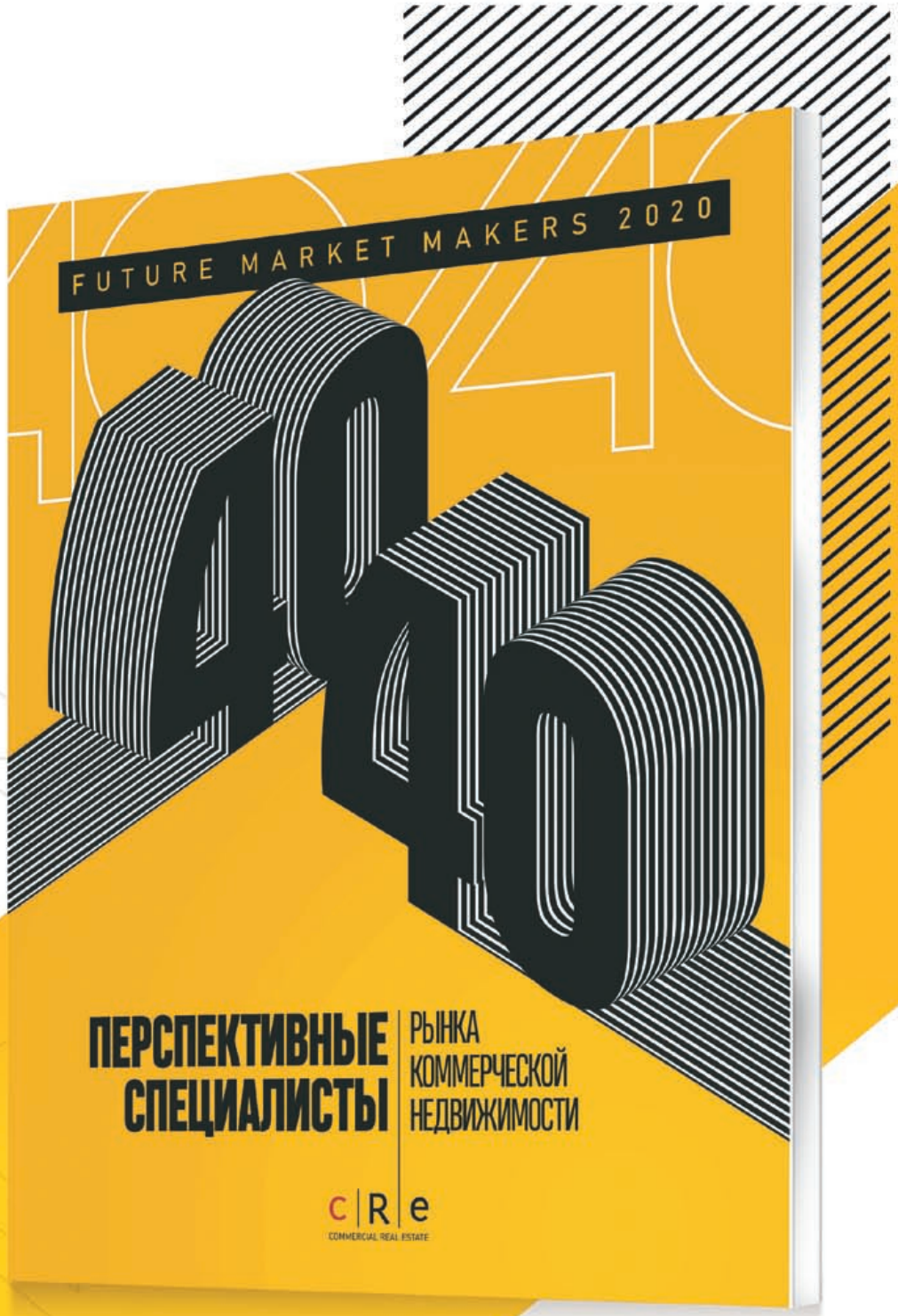
## 10 FM Logistic расширилась в Ногинске

(3,57 балла)

Логистическая компания прибавила около 12 тыс. кв. м к своему складскому комплексу, общая площадь которого теперь составляет порядка 66,5 тыс. кв. м. Непопулярность этой новости среди опрошенных экспертов объясняется довольно просто: согласно нашей информации, застройщиком складских комплексов французской логистической компании является его девелоперская «дочка», а к услугам консультантов компания не прибегает.

**Алексей Романцов, инвестиционный директор Radius Group:**
– Исторически FM Logistic обслуживала своих клиентов не только на своих объектах, но и арендовала площади в других логистических комплексах. После кризиса 2014 года компания пересмотрела стратегию в сторону обслуживания клиентов на своих объектах, что позволило предложить конкурентные цены и не зависеть от изменения ставок на арендуемых объектах. Логичным шагом является дальнейшее расширение собственных площадей. Кроме того, стоит отметить также весьма своевременный вывод на рынок новых площадей – стоимость строительства выросла, уровень вакансии на складском рынке достигает минимальных значений, а спрос на оказание комплексных логистических услуг растет.

**Михаил Иванов, генеральный директор СК «Перспектива»:**
– Я думаю, что в III–IV кварталах года мы увидим постепенное оживление складского рынка Подмосковья и сможем оценить, какие группы потенциальных клиентов составят основную часть спроса. Пока очевидно выделяется сегмент онлайн-ретейла, который уже по итогам года может занять 20% спроса. Возможно, фуд-ретейл также попадет в категорию лидеров.




• 40/40 — проект Издательского дома «Импресс Медиа», в который входят 40 лидеров рынка коммерческой недвижимости в возрасте до 40 лет.

# КТО БУДЕТ ЛИДЕРАМИ РЫНКА В 2030 ГОДУ?

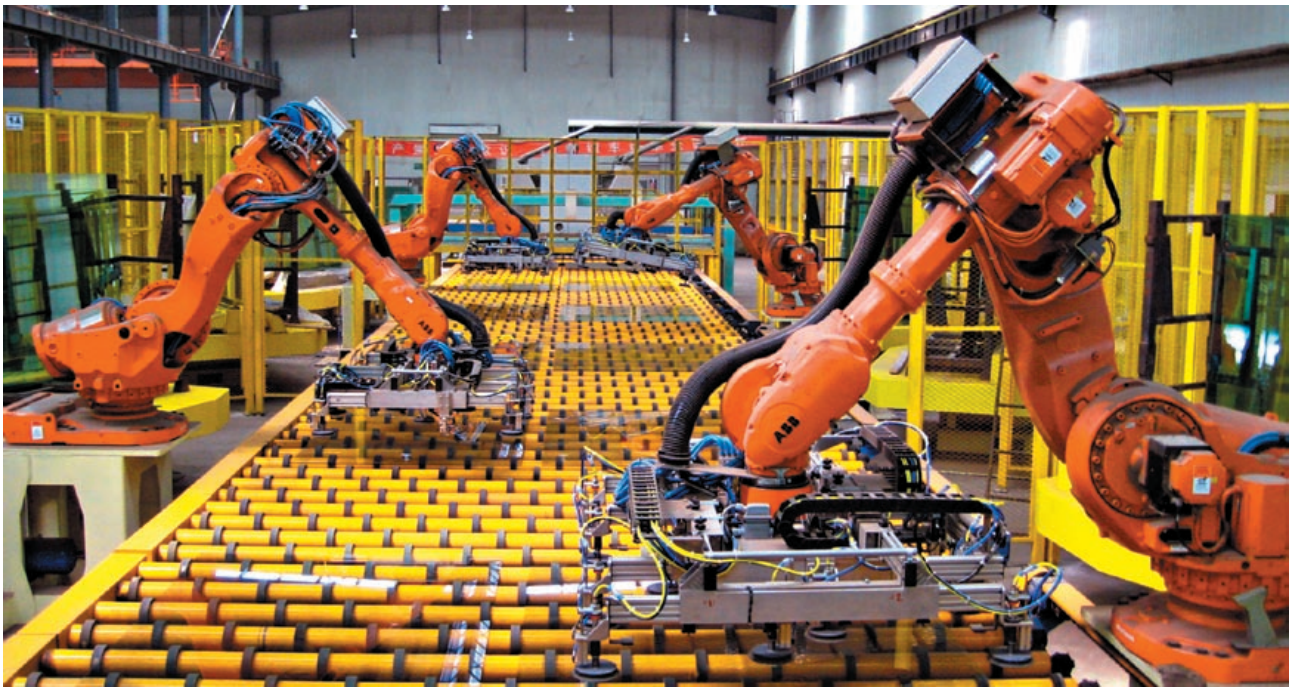
## ИЩИТЕ ОТВЕТЫ В ПРОЕКТЕ 40/40

Для приобретения издания
свяжитесь с нами по телефону: +7 (499) 490-04-79
e-mail: podpiska@impressmedia.ru

**Автор**: Влад Лория

# Нужны новые формы

На рынке логистических услуг готовятся к дальнейшему падению объемов товарооборота по итогам мая. В апреле средние потери по рынку составят, по оптимистичным оценкам, 30–50%. Никто не знает, сколько продлится негативная динамика. Логисты пытаются изобрести свою вакцину для спасения отрасли.



В мировой практике уже реализуется несколько проектов в соответствии с «коронавирусными» трендами. Так, по словам **Натальи Солиной, аналитика отдела исследований компании JLL**, во Франции для ретейлера Cultura строится складской комплекс (56 тыс. кв. м) с внедренной IT-системой, позволяющей удаленно мониторить и анализировать данные о работе склада. Проект реализуется компанией Prologis, специализирующейся на диджитал-технологиях; в рамках него установленные на складе сенсоры собирают всю доступную информацию о товарах и операциях, а также создают 3D-модели стеллажей и оборудования, чтобы пользователи могли наблюдать и анализировать ситуацию с помощью компьютера, планшета или смартфона, не находясь на объекте или в офисе. Применение системы позволит улучшить прогнозирование спроса и объема поставок, а также мониторинг хранящихся на складе товаров с минимальным использованием персонала, убеждены в компании.

Наступление эры «индустрии 4.0», или четвертой

промышленной революции, связанной с прогрессом в сфере цифровых технологий и робототехники, приблизилось как никогда, соглашается **Светлана Пронина, региональный операционный директор Colliers International**. Фактором, форсировавшим внедрение автоматизации и цифровизации, стала именно «пандемная» реальность, в которой меры социального дистанцирования приобрели доминирующее значение для работников и покупателей. «Несмотря на то что полной роботизации и автоматизации не удалось достичь ни одной торговой и логистической компании, мы можем наблюдать, как крупные игроки рынка при помощи внедрения AI увеличивают маржинальность бизнеса, вместимость складов и расширяют ассортимент, а также обеспечивают безопасную дистанцию между работниками, – перечисляет г-жа Пронина. – Однако роботизация рентабельна лишь при большом количестве заказов – более 50 тысяч в день, поэтому ее благами пока могут пользоваться исключительно онлайн-ретейлеры. Так, Lamoda эффективно использует преимущества автоматизации – приемка товаров, перемещение к зоне отгрузки, сортировка, упаковка и подготовка к отправке осуществляются автоматически».

По оценкам McKinsey, капитальные затраты на внедрение робототехники на складах до 2025 года будут прирастать ежегодно на 3–5%. В свою очередь, в Amazon – компании-лидере по внедрению автоматизации считают, что полностью роботизированные склады появятся не раньше 2030 года.

Среди наиболее востребованных логистическими компаниями технологий – роботы с программой ориентации в пространстве на основе искусственного интеллекта (AI), отмечает Светлана Пронина. Такие роботы оснащены камерами, могут передвигаться самостоятельно, а при помощи технического зрения – распознавать образы. Для решения проблемы, связанной с перемещением подобных роботов по складу, используется механизм топографического сканирования территории склада – затем данный протокол закладывается в ПО каждого отдельного робота. Одной из первых роботов на производстве запустила компания «Черкизово» на своем заводе под Каширой – присутствие людей там минимально, а производственными процессами управляет ПО на основе SAP. При работе с высотными стеллажами часто используются автоматизированные гидравлические руки и роботы-штабелеры, способные снять товар с полки и доставить его к сортировочному пункту, а также наоборот – доставить его на нужный уровень, продолжает Светлана Пронина.

Наиболее интересными же решениями в мировой практике в итоге остаются склады американского онлайн-ретейлера Amazon и британского ретейлера Ocado. Последний работает практически автономно – поверхность склада покрыта металлической сеткой, в ячейках которой лежат товары, поясняют в Colliers International. Движущиеся по сетке роботы забирают товары из ячеек и доставляют их в зону выдачи заказа. Обе компании планируют увеличивать инвестиции в роботизацию. «Но роботизированные склады и пункты выдачи – это ведь не что-то новое – они давно работают, в первую очередь, конечно, на западе и в США, но есть примеры и в РФ, – парирует **Дмитрий Герастовский, директор департамента складской и индустри-**

ЭКСПЕРТЫ

**Наталья Солина,**
аналитик отдела исследований компании JLL

**альной недвижимости S. A. Ricci**. – Поэтому нужно говорить не о возникновении новых форматов, а об увеличении доли специализированных складов в общем объеме предложения. Полностью роботизированные склады в России есть у IKEA, "Мираторга" и т. д., "виртуальная" примерка одежды была внедрена, например, в "Бутик.ру" задолго до карантина, а вот доставка дронами больше касается логистической цепочки, чем формата склада. При этом надо помнить, что специализированные склады всегда намного дороже в строительстве и узко ориентированы на конкретного пользователя – поэтому девелоперам выгодно строить такие склады только для продажи конкретному заказчику».

Однако, учитывая «уроки» самоизоляции, многие компании в России все-таки начнут активно развивать новые направления – например, доставку продукции конечному потребителю, убежден г-н Герастовский. «Сделать это можно как через российские платформы, аналоги Amazon и Ebay, или 4PL-операторов, изначально специализировавшихся

## Прямая речь

**Артем Хомышин, руководитель направления регионального развития бизнеса FM Logistic:**

– Актуальность темы роботизированных складов возникла задолго до нынешней пандемии. Их преимущество заключается в повышении эффективности бизнеса, в том числе в минимизации влияния годовых колебаний объемов обработки продукции на складах, что повышает операционную эффективность. Также стоит отметить исключение «человеческого фактора», что, в свою очередь, положительно сказывается на качестве операций. Опыт с COVID-19 также подтверждает достоинства роботизированных складов, которые заключаются в минимальном вовлечении персонала для обеспечения бесперебойной работы.

FM Logistic видит большую перспективу роботизированных и автоматизированных проектов, и уже сейчас мы тестируем на своих площадках автоматизированные конвейеры для мелкоштучного хранения и сборки дорогостоящей продукции; многоуровневые автоматизированные мезонины («мелкоштучка» и e-commerce), AGV (автоматически управляемая тележка); роботизированные линии для копакинга; инвентаризацию дронами; автоматические поломоечные установки и др. На сегодняшний день данные технологии активно развиваются и совершенствуются, а в перспективе ближайшей пары лет они могут составить существенную конкуренцию традиционным методам хранения и обработки продукции.

В то же время технология роботизированных складов имеет ряд ограничений. В первую очередь – это стоимость инфраструктуры. Цена организации данного решения весьма внушительна, что делает целесообразность подобного формата зависимой от специфики проекта, его объемов, логистических параметров, типа хранимых товаров, интенсивности их оборачиваемости на складе и финансовой политики компании, в частности, готовности к CAPEX.

Вторым значимым нюансом является гибкость подобных решений. Концепции роботизированных складов для обработки разных типов продукции будут существенно отличаться. Например, обслуживание парфюмерной продукции интернет-магазина (мелкоштучный подбор большого количества заказов небольшой глубины) диктует иные требования к инфраструктуре склада, чем для обработки продукции производителя напитков (тяжелые палетные грузы). Принимая во внимание два этих фактора, можно быть уверенными, что для логистических операторов, обслуживающих множество клиентов разных форматов с порой противоположными требованиями, классические мультиклиентские складские форматы еще долго будут актуальны.

Тем не менее внедрение современных технологий, в том числе и роботизированных складов на отдельных проектах логистических операторов, весьма актуально, в частности, для обработки клиентов сегмента e-commerce.

Огромное количество заказов, маленькая глубина линий и количество SKU, измеряемое сотнями тысяч, делают формат роботизированных сладов наиболее востребованным в данном секторе. Также наблюдается высокий спрос на подобные решения для хранения и обработки некрупной и дорогостоящей продукции. Уменьшение количества персонала, задействованного на подобных проектах, позволяет гарантировать максимальный уровень сохранности. Российский опыт FM Logistic показывает, что сегодня рынок страны выступает локомотивом внедрения современных технологий в логистической сфере. Многие инновации начинают свой путь именно у нас и затем транслируются на другие рынки.

на доставках до двери, так и самостоятельно, – напоминает эксперт. – Если компания решит развивать услуги собственной доставки, это потребует модернизации стандартного склада класса А с помощью внедрения разного типа конвейеров и организации ручного подбора. Как правило, внедрение конвейера и увеличение зон ручного подбора приводят к увеличению общей площади арендуемых помещений».

**ВЕЛЕЛ ДЕЛИТЬСЯ**

Особую роль на постпандемном рынке начнет играть именно «шеринговая» логистика, уверена Светлана Пронина. «С целью обеспечения максимальной загрузки складской инфраструктуры логистических операторов компании предоставляют собственную инфраструктуру другим операторам, – поясняет эксперт. – Тяжелая макроэкономическая обстановка в стране привела к тому, что многие

## Прямая речь

**Иван Матвеев, операционный директор федеральной логистической компании IML:**

– Хотелось бы подчеркнуть, что хотя пандемия и повлияла на развитие дистанционных способов совершения покупок, о полной роботизации говорить слишком рано. Да, бесконтактная доставка, онлайн-платежи и возможность примерки вошли в привычку. Стали развиваться различные способы оплаты, например, через сайты логистов при получении. Но сам формат существенных изменений не претерпел. Мы вводим новые «фишки» вроде сопровождения заказов листом с указанием имени и температуры курьера в день доставки, но это, скорее, про борьбу с вирусом.

В реальности вырос спрос на услуги фулфилмента – комплексную складскую логистику. Интернет-магазины осознали ценность гибкого управления складскими мощностями. Это помогает экономить на неиспользуемых площадях и сотрудниках. И, наоборот, добавлять новые по необходимости.

IML специализируется на решении особых потребностей клиентов. Это могут быть как специальные условия хранения, так и сложные механики штрихкодирования для разделения поставщиков, например. Фактически формат всегда зависит от решаемой проблемы.

В логистике всегда важны качество и скорость. Независимо от пандемии IML развивает собственную курьерскую доставку в крупных городах России, а также разворачивает на их основе склады фулфилмента – сейчас есть высокая потребность в них. Расширяется и сеть пунктов выдачи. В этом году в планах – увеличить количество ПВЗ в два раза. После снятия ограничений развитие ускорится, и, аналогично простаивающим самолетам, постаматы в торговых центрах снова начнут работать.

В целом же у роботизации есть как минимум две проблемы. Во-первых, требуются очень большие капиталовложения. При неочевидной выгоде лишь немногие особо крупные игроки смогут себе это позволить. И, если Amazon экспериментирует с роботами-курьерами, в российских реалиях такое представить пока сложно. Во-вторых, у IML есть планы по автоматизации рутинных действий, связанных с сортировкой и перемещением на сладах. Но существующие технологии не могут обойти ручное штрихкодирование, поэтому полная роботизация в настоящее время невозможна.

логистические операторы вынуждены "делиться" своей инфраструктурой и транспортом (транспортный "шеринг") для покрытия кассового разрыва. "Шеринг" активно используют интернет-магазины, размещая свою продукцию на маркетплейсах, которые выступают фулфилмент-операторами. Wildberries, например, расширил свой ассортимент за счет добавления категорий "книги" и "электроника". Ozon предоставляет свою инфраструктуру ретейлерам электроники "М.Видео – Эльдорадо", а Lamoda – "Спортмастеру"».

Уже сейчас рынок складской недвижимости находится под влиянием необходимости трансформации на фоне эпидемии Covid-19, резюмирует Светлана Пронина. В разных странах собственники складской, торговой и офисной недвижимости «тренируются» в том числе во внедрении ноу-хау в вопросах, касающихся создания безопасного климата для персонала и клиентов. «Последние несколько лет активно растет количество контактных и бесконтактных пунктов выдачи заказов (далее – ПВЗ), которые используются для получения предварительно заказанного через мобильное приложение заказа, – напоминает эксперт. – Например, Lamoda уже второй год развивает формат пунктов выдачи, оснащенных примерочными. Компания пошла дальше в сфере цифровизации и создала "виртуальные" примерочные при помощи VR-реальности».

**После снятия карантина многие магазины перепрофилируют свои помещения под склады либо пункты выдачи заказов**

Свою модель цифровизации развивает также шведский DIY-гигант IKEA, который позволяет создать виртуальную кухню, а затем заказать все необходимые компоненты на сайте с доставкой на дом со склада. Развивает фирменный транспортно-логистический бизнес для e-commerce и X5 Retail Group. При помощи собственной логистической службы X5 OMNI компания доставляет товары из маркетплейсов и онлайн-магазинов в локеры, расположенные в магазинах сети. К сотрудничеству уже подключились крупные бренды – DNS, «М.Видео – Эльдорадо», указывает Светлана Пронина. Еще одно перспективное направление, по ее словам, – развитие доставки пищевой и непищевой продукции прямо с производства (развитие B2C-сегмента). Например, компания Bonduelle уже заявила о том, что

## Прямая речь

**Илья Князев, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Knight Frank St Petersburg:**

– В результате пандемии практически все население России переориентировалось на e-commerce. Получив этот большой пласт клиентов в свои руки, такие игроки сейчас особое внимание уделяют качеству сервиса, следят за наполнением складов и скоростью доставки товара. Это влечет за собой необходимость быть максимально близко к клиенту, соответственно, сейчас выигрывают те компании, у которых широкая и разветвленная сеть объектов: распределительные центры, склады и склады последней мили. Пока же с точки зрения складов к новым форматам мы относим склады последней мили и даркстеры. Пункты выдачи – это больше ретейл, так же как и коллаборационные схемы, например, такие как постаматы Ozon в продуктовых магазинах.

Что касается автоматизированных складов, кейсы есть, но они пока единичны. Например, клиент из сегмента ретейла, с которым мы закрыли сделку в этом году, арендовал небольшой объект, где планируется полная автоматизация складских процессов.

## Прямая речь

**Василий Григорьев, заместитель директора отдела исследований рынка CBRE:**
– События последних двух месяцев повлияли на складской сегмент и вызвали определенную трансформацию спроса. Речь идет не о появлении абсолютно новых форматов, а о росте спроса на объекты логистики, которые некоторое время назад были не так востребованы – пригородные и городские сортировочные центры, даркстор, а также больше сделок по стандартным складам, но – под операции для онлайн-торговли.

Еще одной особенностью растущего в последнее время спроса на логистику «под онлайн» стали сроки договоров: зачастую это краткосрочная аренда по причине резко возросшей в моменте нагрузки со стороны интернет-заказов. Но и долгосрочные инвестиции, конечно же, тоже делаются. Думаю, в этом году может разом реализоваться такой объем спроса на склады e-commerce, который в другой ситуации был бы растянут на 2–3 года.

Ожидать же тотальной роботизации не стоит, так как и до этого года стоимость такого оборудования, которое приобретается за рубежом, была настолько высока, что ручной труд был экономически выгоднее. Теперь же – в условиях подешевевшего рубля – механизация и роботизация стали еще недоступнее.

инвестирует в развитие собственного сервиса доставки с производства компонентов для конкретных блюд.

### ПРЯМЫЕ ПРОПАЖИ

Большинство форматов, которые появятся на фоне постпандемной цифровизации, станут «костяком» будущего ретейла, убеждена Светлана Пронина, а омниканальность во всех смежных сегментах достигнет пика. Так, целый ряд продуктовых ретейлеров в ближайшей перспективе все-таки обеспечат возможность доставки fresh и super-fresh продуктов на дом, для чего им понадобятся склады в пределах городской черты. Подобная практика уже внедряется некоторыми фуд-ретейлерами, которые используют помещения торговых точек под даркстор» (X5 Retail Group, «ВкусВилл»). Доставка свежих продуктов не только из магазинов, но и из ресторанов, кафе будет стимулировать рынок холодильно-морозильных складов в пределах Москвы. Хорошей опцией для их размещения являются продовольственные базы и закрытые промышленные зоны, полагает Светлана Пронина.

В компании отмечают, что в связи с ростом популярности доставки продовольствия и других товаров на дом возможно и дальнейшее уменьшение площади торговых помещений – открытие малых форматов, предназначенных для выдачи товара покупателям и курьерам. В свою очередь, многие крупные fashion-операторы, пострадавшие в связи с закрытием магазинов на время карантина, будут продолжать использовать «шеринговую» модель онлайн-торговли на платформе маркетплейсов, с тем чтобы сэкономить на логистических затратах. «После снятия карантина многие магазины перепрофилируют свои помещения под склады либо пункты выдачи заказов, – прогнозируют в Colliers International. – Развитие гибридной модели ведения бизнеса (например, сотрудничество "МТС" с "М.Видео-Эльдорадо") отразится на "шеринговой" модели логистики. Доставка единым 3pl-оператором с помощью метода "догрузки" позволит сэкономить на издержках. Для консолидации товаров разных компаний 3pl-операторам понадобятся склады последней мили, расположенные максимально близко к магазинам».

Все эти изменения влекут за собой сразу несколько последствий для логистического сектора, резюмирует Наталья Солина. «Во-первых, мы ожидаем существенный рост интереса к складам городского формата как со стороны компаний-клиентов, так и со стороны инвесторов, – перечисляет г-жа Солина. – Причем, учитывая ограниченное количество доступной для строительства земли в городской черте, во всем

RAVEN RUSSIA

## Кстати

В магазинах Amazon Go давно отсутствуют кассы – покупателю не нужно доставать кошелек, чтобы расплатиться за выбранные продукты. Вместо этого покупатель устанавливает приложение Amazon Go на мобильный телефон, которое он открывает при входе в магазин. Входная группа магазина оснащена датчиками, считывающими QR-код из приложения. После того как покупатель возьмет товары с полок, он покидает магазин через турникеты – оплата проходит автоматически после того, как будет сформирован чек за взятый товар. Автоматическая система учета товара посылает данные по динамике товарных позиций – в случае если товара на полках становится меньше, продукт в течение короткого времени доставляется со склада на прилавок магазина.

Крупные ретейлеры Kroger и Wallmart также обеспечивают покупателям возможность приобрести товар через собственное приложение. Каждый клиент компании может предварительно оплатить продукты онлайн и забрать их в пункте выдачи заказа для автомобилей. Также доступна онлайн-доставка из фулфилмент-центра компании.

Источник: Colliers International

мире нормой становятся многоэтажные комплексы. Во-вторых, это, безусловно, продолжение применения технологий сбора и анализа больших данных. Новейшие системы на основе Big Data позволяют улучшить прогнозирование как спроса, так и поступлений товаров с целью максимально эффективно осуществлять операции на складе.

Ну и пандемия действительно может дать толчок к внедрению автоматизации в складском сегменте, причем не только ради сокращения операционных издержек, но и для поддержания социальной дистанции между работниками».

**ТРИДЦАТЬ ПЯТЬ ТЫСЯЧ ОДНИХ КУРЬЕРОВ**

Учитывая, что во время действия режима самоизоляции основным способом доставки оставалась курьерская, основные нововведения произошли и будут происходить именно в этом сегменте, констатирует **Константин Фомиченко, директор департамента индустриальной и складской недвижимости, Knight Frank**. «Объем доставок на пункты выдачи заказов существенно сократился – если раньше доли курьерской доставки и ПВЗ составляли 40% и 60%, то сейчас соотношение изменилось на 60% и 40%, – делится г-н Фомиченко. – У ключевых игроков появился новый формат – бесконтактная курьерская доставка, что предполагает соблюдение санитарно-социальной дистанции при общении, наличие средств санитарной защиты и дезинфекции у курьеров». «Однако практика показала, насколько не готовы были все к такому резкому повороту и переориентации формата в сторону доставок "до двери", – парирует Дмитрий Герастовский. – Мы, как пользователи, конечно, не раз заказывали товары онлайн

и до карантина, но всегда проблемой была невозможность спрогнозировать время приезда курьера, несмотря на заданный интервал доставки. На мой взгляд, это – основная причина, почему раньше мы пользовались курьерской доставкой не так часто, как хотелось бы. На западе же давно поняли, что своевременная доставка и удобный возврат товаров, не подошедших клиенту, – основное конкурентное преимущество, даже наравне с качеством самой продукции. Период самоизоляции как лакмусовая бумага выявил сразу почти все проблемы. Возможно, компании, которые сейчас решат развивать направление доставок "до двери", учтут этот момент. Ведь карантин дал шанс сделать это намного быстрее: даже после его снятия потребители еще долго будут заказывать товары домой, спрос на доставку не ослабнет. Остается правильно воспользоваться ситуацией и показать свои конкурентные преимущества».

**У ключевых игроков появился новый формат – бесконтактная курьерская доставка, что предполагает соблюдение санитарно-социальной дистанции при общении**

Минимизация же коммуникаций стала причиной перехода всего складского и логистического документооборота в онлайн, отмечает Константин Фомиченко. Даже прием груза на складе ПЭК теперь не требует взаимодействия с людьми, указанными в документах, – достаточно просто оставить груз в определенном месте, а потом оформить его на сайте компании. «После поэтапного снятия ограничений сохранится риск новых вспышек заболевания, поэтому тренд на бесконтактность и диджитализацию логистических процессов сохранится, – считает г-н Фомиченко. – Скорее всего, продолжат появляться новые продукты и решения, позволяющие минимизировать контакт с людьми, а IT-платформы станут очень важным фактором успеха как в B2B, так и в B2C логистике. Но, поскольку все нововведения внедряются на основе IT-продуктов, то появляется и зависимость от IT-систем – любые неполадки в них могут существенно повлиять на бизнес компаний».

Впрочем, пока вообще трудно прогнозировать, какие новые форматы столкнутся со сложностями – прежде всего, в связи с неясностью экономической ситуации в целом, резюмирует Светлана Пронина. «Каждая компания оценивает для себя рентабельность и риски открытия новых форматов, – указывает эксперт. – Конечно, некоторые вопросы очевидны: будет ли рентабельно открывать ПВЗ и городские склады в связи с высокими ставками аренды в Москве? Будет ли рентабельным использование территорий продовольственных баз и промышленных объектов под строительство складов, поскольку большую выгоду дает реализация на этих территориях жилых проектов, бизнес-центров? Смогут ли маркетплейсы справиться с потоком заказов, учитывая дороговизну роботизации и ограниченность площадей распределительных центров?»

CRE ALL-RUSSIA AWARDS 2020

# NOTHING WILL STOP US!

*2019 год стал годом больших достижений на рынке коммерческой недвижимости, которые, несмотря ни на что, должны быть отмечены Премией CRE Awards!*

*Церемония награждения обязательно состоится в этом году с учетом соблюдения действующих требований по защите здоровья и безопасности.*

*Дата и время церемонии будут объявлены заранее - не позднее 1,5 месяцев до мероприятия.*

*Нам очень важно быть снова вместе и отметить все самые значимые события рынка коммерческой недвижимости за прошедший год!*

*Оргкомитет Премии CRE Awards 2020*

Генеральный партнер: RAVEN RUSSIA

Партнеры: SPECTRUM, ГАЛС Интеллигентный девелопмент, o1properties, mipim, mapic, Mētrika

Спонсор: KR PROPERTIES

Спонсоры номинации: MMG, Sawatzky, Столица, Comcity, Radius, ADVANCE GROUP for advanced people, APLEONA HSG Facility Management, CENTRAL PROPERTIES

Независимый консультант: EY

При поддержке: CRE, CRE RETAIL, CRE RU

Инфопартнер: Repa

Реклама

**Автор:** Максим Барабаш

# Ушли на склад

Рынок складов и логистики остается одним из четырех выигравших в результате двух с половиной месяцев ограничений сегментов, а изменения, в отличие от торговой, гостиничной и офисной недвижимости, нельзя назвать драматическими. Эксперты – о том, почему меняться все-таки придется и какими будут «постпандемные» склады и логистика.

По данным JLL, 50% сделок в I квартале – контракты, заключенные на срок от 6–9 месяцев. «Для обеспечения ажиотажного спроса некоторые компании арендовали помещения на несколько месяцев и затоварили склады, – поясняет **Вячеслав Холопов, директор по аренде и маркетингу Raven Russia.** – Понимая потребности рынка, мы пошли навстречу ряду клиентов, заключая не только длительные контракты, но и краткосрочные сделки аренды в условиях, когда прогнозирование для многих компаний на долгий срок невозможно. Так, весной этого года в одном из наших проектов мы подписали контракты как на долгосрочную аренду помещения площадью 25 тыс. кв. м на 10 лет, так

и на аренду склада площадью 5 тыс. кв. м на срок менее года».

По словам г-на Холопова, в целом сегмент можно вряд ли называть «выигравшим»: рост курса доллара и евро к рублю приведет к увеличению стоимости ряда компонент при строительстве новых помещений, что также повлияет на предложение. «При этом ограничения из-за коронавируса существенно ударили по образу жизни, затронули все население страны, – продолжает Вячеслав Холопов. – Остановка торговых центров и изменения в работе ретейла привели к тому, что многие клиентские проекты по строительству "под ключ" сейчас под вопросом; компании оценивают своевременность инвестиций, оттягивают принятие решений. В условиях неопределенности будут, скорее всего, востребованы аренда существующих зданий и услуга ответственного хранения как наиболее гибкие предложения».

Самыми популярными в эти два с половиной месяца оказались склады «последней мили», делятся, в свою очередь, в S. A. Ricci. «Именно в результате карантина многие осознали, как важны онлайн-торговля и доставка, поэтому игроки рынка будут активно расширять данный канал сбыта, требующий значительных площадей для хранения, – поясняет **Дмитрий Герастовский, директор департамента складской и индустриальной недвижимости S. A. Ricci**. – Вполне возможен рост количества запросов на площади складов под сортировку заказов для конечных пользователей с последующей доставкой до двери». В CBRE соглашаются: помимо стандартных big box складов, в компании видят выросший спрос на сортировочные центры и объекты пригородной логистики.

Это неудивительно: продажи только маркетплейса Ozon в апреле увеличились в 2,7 раза относительно апреля 2019 года и достигли 2,2 млн заказов, перечисляет **Светлана Пронина, региональный операционный директор Colliers International.** В выигрыше оказались также сервисы доставки еды: «Яндекс.Доставка» и «Самокат» заработали только за апрель 900 и 850 млн рублей соответственно, что выше выручки за I квартал 2020 года. Магазины, из которых доставляются заказы, также в значительной степени компенсировали падение офлайн-продаж благодаря собственному онлайн-сервису или сервисам доставки, а те, что до пандемии использовали канал онлайн-продаж как основной («Утконос»), смогли значительно увеличить выручку. В итоге «Утконос» в апреле–мае расширил новый фулфилмент-центр у МКАД с категориями товаров fresh, super-fresh площадью более 15 000 кв. м. Также компания анонсировала ввод в эксплуатацию 45-тысячного распределительного центра в Южном Бутове. «Некоторые компании B2C-сегмента, у которых не было собственных онлайн-каналов реализации продукции, начали сотрудничать с крупными маркетплейсами, – соглашается **Константин Фомиченко, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank.** – Например, в конце апреля компания "Спортмастер" вышла на маркетплейс Lamoda. "Декатлон" и "М.Видео – Эльдорадо" начали продавать на маркетплейсе OZON. Еще одной тенденцией можно назвать рост конкуренции в сегменте онлайн-продаж продуктов питания. Привлекательность данного направления заставляет игроков обращать пристальное внимание на развитие в этой сфере – так, совсем недавно топ-менеджмент все той же Lamoda перешел в компанию "Магнит" для развития

**Вячеслав Холопов,**
директор по аренде и маркетингу
Raven Russia

омниканальной платформы ретейлера».

**ВСЕ В РОСТ**

Складской рынок (и это показали предыдущие годы) способен расти даже в кризис, резюмирует **Василий Григорьев, заместитель директора отдела исследований рынка CBRE.** Светлана Пронина поддерживает: так, в США при рекордном росте безработицы и достаточной глубине кризиса складской сегмент не только стабилен, но и показывает рекордно высокий спрос на складские площади и новое строительство. «Да, мы ожидаем снижения активности арендаторов и покупателей в некоторых сегментах, которые чувствительны к кризисным условиям, – прогнозирует Василий Григорьев. – С другой стороны, усилится роль в спросе на склады других отраслей, например, онлайн-ретейла. В целом ситуация в складском сегменте устойчивая и серьезных опасений не вызывает – пока мы не увидели существенных изменений. Отдельные проекты по поиску склада были перенесены на июнь, но общее снижение активности – незначительное. Падение, в свою очередь, наблюдалось у тех компаний, кто был больше всего зависим от своих офлайн-продаж через такие каналы, как магазины, кафе и рестораны. Пока что речь идет больше о падении продаж в рамках месяца-двух. Но с точки зрения складской инфраструктуры все стабильно – никаких сокращений площадей, освобождений складов не было».

Впрочем, по словам Дмитрия Герастовского, от арендаторов все же начали поступать просьбы о снижении арендных ставок или предоставлении отсрочек по арендным платежам. Однако они возникали не массово и, что интересно, исходили не только от представителей пострадавших из-за карантина отраслей, но и от тех, кто продолжал развиваться. В итоге большинство арендодателей на эти карантинные ме-

## Прямая речь

**Александр Терехов, директор по логистике «Ситилинк»:**

– Сегодня e-commerce является одним из ключевых драйверов рынка складской недвижимости. Для развития собственной инфраструктуры, повышения скорости доставки и качества сервисов крупные представители сегмента e-commerce арендуют или строят собственные складские комплексы. Активно эта история прослеживается в регионах – например, в Казани.

Уже во второй половине марта у всех представителей сегмента e-commerce были востребованы небольшие помещения площадью 1 000–2 000 кв. м. Это было связано с резким ростом количества заказов и, соответственно, курьерских доставок. Площади использовались для оптимизации доставки и ее сроков (кросс-докинг). В апреле многие инвестировали в доставку. По собственному трафику мы видели, что в этом году в апреле трафик был выше пикового в декабре почти в 2 раза. В некоторых регионах он увеличился в 3 раза (по сравнению с декабрем 2019 года).

Сегодня на рынке логистики для e-commerce также активно развиваются новые типы доставки – через агрегаторов такси, самовывоз на кассах продуктовых магазинов. В период особого режима увеличилась нагрузка на инфраструктуру. На рынке наблюдается борьба за ресурсы: особенно востребован квалифицированный персонал для работы на складах и доставке. Это водители-экспедиторы, комплектовщики и другие.

Мы же выполнили динамичное расширение операционной платформы для работы с новыми объемами. В режиме реального времени отслеживаем изменения пропускных режимов в разных регионах. Изменен график складов компании: теперь они работают в режиме 24×7. Сотрудники трудятся сменами. Скорректировали цепь поставок, чтобы заказы быстрее оказывались у покупателей.

В целом в текущей ситуации компании предпочитали фокусировать усилия на обеспечении качественных операционных процессов. Увеличившаяся нагрузка не способствовала тестированию зарубежных кейсов. Есть вероятность, что мы будем наблюдать изменение структуры рынка, активизируются процессы слияний и поглощений. В отдаленном будущем возможно появление новых опционов на рынке складской недвижимости.

## Прямая речь

**Максим Алексеев, операционный директор логистической компании «Точка-Точка»:**

– Санкции, падение курса рубля и ограничения, связанные с пандемией, заставляют бизнес сокращать складские запасы. Основные группы товаров народного потребления сбываются по каналам сетевого ретейла и на крупных площадках онлайн-торговли. Но во второй половине 2020 года мы точно увидим повсеместный рост цен как закономерное следствие повышения уровня инфляции, дефицита товаров и удорожания цепочек поставок.

3PL-операторы и грузоперевозчики будут прибегать к партнерским моделям работы, в том числе sharing economy, снижению доли собственной инфраструктуры и повышению эффективности операционных затрат.

Для крупных провайдеров логистических услуг и операторов логистической инфраструктуры это возможность сохранить объемы и пройти этот период с минимальными рисками за счет якорных клиентов из числа производителей и дистрибьюторов пищевых продуктов, хозяйственных и медицинских товаров, а также крупных предприятий сегмента электронной коммерции. Представителей МСБ точно ждет борьба за выживание. Ни о каком росте или экспансии речи быть не может.

Пока рано утверждать, что складская логистика пострадала меньше других отраслей. Последствия пандемии пока не так очевидны: уверен, мы еще увидим и замедление темпов строительства новых объектов, и увеличение числа вакантных мест, особенно в регионах. Плюс ко всему – замедление темпов роста реального сектора экономики, особенно производства и переработки, влияет на объемы строительства и ввод в эксплуатацию новой коммерческой недвижимости и объектов инфраструктуры, участвующих в цепочках поставок, – портов, мостов, дорог. Такой спад приводит к сокращению числа рабочих мест и, как следствие, к безработице. Покупательная способность, как мы видим, продолжает снижаться, а доля МСП значительно сокращается по сравнению с предыдущими периодами. Отмечу, что надо ждать второй волны, когда цепная реакция коснется уже всех участников рынка.

Еще на старте «импортных» санкций и наметившегося роста экспорта несырьевой группы товаров была видна перспектива для предпринимателей-участников ВЭД, имеющих контрактные или собственные преференции использования в цепочках поставок бондовых складов за рубежом. Да и в целом консигнационные соглашения между контрагентами-нерезидентами – весьма перспективная схема во время отсутствия лишних денег и наличия желания снизить риски выхода на рынки или вывода продукта. Причем подобный склад должен быть ориентирован как на сегмент b2c, так и на заказчиков мелкооптовых партий. Уверен, эти активы будут расти как в ценовом, так и в количественном выражении даже в период кризиса.

Кроме того, без сомнений, спрос будет на склады «последней мили», находящиеся непосредственно в черте города либо на расстоянии до 5 км от него. Причем интерес к терминалам класса А будет не таким активным. В целях экономии спросом будут пользоваться склады более младших категорий. Скорее всего, будут с оптимизмом восприняты проекты, направленные на совместное потребление складских услуг как в части обработки, так и в части хранения.

Отмечу, что рентабельность логистического бизнеса в России снижается не первый год. Показатели уже давно зафиксировались на отметке в несколько процентов в среднем по всем сегментам ТЛУ. Складские операторы, грузоперевозчики и экспедиторы вынуждены лавировать между желанием улучшить финансовые показатели, увеличивая тарифы, и стремлением снизить риски падения спроса. Затратная часть бюджета при всех программах оптимизации и цифровизации растет каждый отчетный период: бензин, аренда, налоги, затраты на маркетинг, ФОТ – за последние несколько лет выросли на десятки процентов. Сомневаюсь, что в условиях самоизоляции, последствий борьбы с пандемией и падения цен на главный экспортный продукт мы увидим повышение уровня доходности. Естественно, стоимость услуг логистов будет расти вместе с ценой конечного продукта.

---

сяцы просто заморозили общение до «выяснения обстоятельств», указывает эксперт. «В конце марта арендаторы начали просить об отсрочках и небольшом снижении арендной платы, а в апреле практически все компании пришли к своим арендодателям за скидками по аренде, отсрочкам и каникулам, – соглашается

**Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и индустриальных помещений JLL**. – Арендодатели в целом готовы индивидуально подходить к запро-

## Прямая речь

**Егор Дорофеев, партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости Cushman & Wakefield:**

– В марте основным трендом был всплеск спроса от продуктового ретейла на дополнительные площади на короткий срок (до года) – под размещение резко возросшего объема. Некоторые ретейлеры выводили на внешние склады со своих основных РЦ низкооборачиваемые товары, чтобы освободить место для товаров повышенного спроса. К апрелю все игроки решили свои задачи по краткосрочному размещению дополнительных складских запасов, и в апреле этот тренд сменился на попытки арендаторов, чей бизнес пострадал, получить от складских арендодателей кратковременные скидки либо отсрочки платежей на период карантина. В основном девелоперы заняли выжидательную позицию и не торопились предоставлять скидки либо отсрочки. В мае мы наблюдаем продолжение этого тренда – переговоры арендаторов с собственниками продолжаются. При этом мы отмечаем достаточно активный спрос на новые площади в долгосрочную аренду – компании пережили шок первых недель карантина и вернулись к реализации долгосрочных стратегических планов. Драйверами спроса являются продуктовый ретейл, онлайн-торговля и логистические операторы, работающие с этими сегментами.

Возможно, что гибкость договора станет играть большую роль в предпочтениях арендаторов – это и срок договора, и возможность гибко увеличивать размер арендуемой площади. Главный вопрос – будут ли на это готовы девелоперы. Мы ожидаем, что во второй половине года ряд игроков будут пересматривать свою логистическую стратегию, включая подход к складским площадям в связи с трансформацией бизнеса. Это могут быть: пересмотр уровня складских запасов по импортным товарам и комплектующим, по наиболее активным позициям, сокращение ассортимента, потребности в новых площадях в новой локации – например, ближе к городу или в черте города. Интересным кейсом может быть использование пустующих площадей ТЦ под нужды городской логистики.

сам арендаторов. Вообще, мы не видим никакого выигрыша сегмента складской недвижимости, мы видим замедление спроса.

**Наиболее важным постпандемным критерием рынка складов и логистики останется удаленность от МКАД**

В целом по году мы ожидаем восстановления спроса только в IV квартале. А общий прогноз на год – 30% Y2Y. Это, наверное, лучше, чем в сегменте ретейла, но выигравшим сегмент складской недвижимости не стоит считать, скорее, пока – наименее пострадавшим».

Спад экономической активности, падение реальных доходов населения, волатильность курса рубля – все эти факторы оказывают негативное влияние на развитие рынка, который в 2019 году вошел в фазу активного роста, но сейчас замедлится, поддерживает Константин Фомиченко. Так, скорректированы прогнозы по итогам 2020 года по основным показателям сегмента: новое строительство сократится до 550 000 кв. м (вместо прогноза в 800 000 кв. м в конце 2019 года), доля вакантных площадей вырастет незначительно – до 3% (вместо снижения до 2,4%), ставка аренды останется на текущем уровне в 3 950 руб/кв. м/год, трипл нет (вместо роста до 4 100–4 200 руб/кв. м/год, трипл нет).

Из других трендов Светлана Пронина отмечает, что многие девелоперы в ожидании более глубокого кризиса начали переносить сроки реализации спекулятивных проектов, сохраняя динамику только по проектам в высокой степени готовности или по проектам под конечного оператора. Также девелоперы стали проявлять большую гибкость при согласовании коммерческих условий и сроков новых договоров аренды, особенно по отношению к наиболее стабильным арендаторам – онлайн-ретейлерам, продовольственным компаниям и др.

### РЕШЕНО И ОТФОРМАТИРОВАНО

По словам Евгения Бумагина, все два с половиной «карантинных» месяца на рынке активно развивались форматы, которые продолжат рост и после снятия ограничений. «Например, сегмент darkstore, в особенности у компании X5, которая обогнала в сегменте продаж продуктов питания онлайн-компанию "Утконос", – перечисля-

ет эксперт. – E-commerce, в свою очередь, развивает разные типы складов: FF-центры, сортировочные центры, склады последней мили. Инвесторы активно смотрят на формат городской логистики. Офлайн стал действительно активно работать с маркетплейсами».

Некоторые даркстеры уже сейчас появляются на месте офлайн-магазинов, делится Светлана Пронина. В недалеком будущем на рынке возможен тренд редевелопмента части торговых площадей в даркстеры и склады последней мили, указывает г-жа Пронина. Особенно это может затронуть сегмент гипермаркетов, формат которых последнее время претерпевает вынужденную трансформацию. «Интересен и опыт онлайн fashion-операторов, которые размещают пункты выдачи заказа, включающие примерочные и небольшой склад, во встроенных помещениях жилых домов, бизнес-центров и даже в неиспользуемых промышленных и коммунальных зданиях, – продолжает Светлана Пронина. – Крупные игроки рынка также переосмысливают бизнес-модель. Например, "Дет-

## Прямая речь

**Елена Шутюк, коммерческий директор федеральной логистической компании IML:**

– Из-за мер, введенных на фоне карантина, электронная коммерция стала развиваться более активно: все больше покупателей выбирают онлайн-покупки вместо привычного похода по магазинам. Это меняет покупательные привычки в долгосрочной перспективе. Люди привыкают к новым, более удобным инструментам. Как следствие, растет трафик площадок онлайн-продаж. В non-food сегменте, на котором специализируется наша компания, мы наблюдаем выраженную положительную динамику: количество доставок экспоненциально растет.

Но нужно понимать – растет спрос именно на доставку «последней мили». В связи со снижением пассажиропотока и ограничением международного сообщения контейнерные и авиаперевозки испытывают временные трудности. Из-за этого перестраиваются логистические цепочки, что также позитивно влияет на магистральную доставку. Например, в случае отмены рейсов в труднодоступные регионы, такие как Сибирь или Дальний Восток, мы вынуждены доставлять посылки автомобильным транспортом.

Большинство игроков рынка e-commerce оказались не готовы к резкому росту числа заказов, их логистику сложно масштабировать. В подобной ситуации важно оперативно организовать одновременный прием и отгрузку большого количества товаров. Важно и то, что из-за введения карантина бизнес становится мобильным: онлайн-ретейлу нужно очень быстро перестраивать логистику и учиться управлять ею удаленно. Поэтому растет спрос на услуги фулфилмент-центров.

Возросла нагрузка на логистику маркетплейсов – в этой связи поставщики будут вынуждены пользоваться услугами фулфилмента от «сторонних» компаний, которые будут хранить, доставлять товары, а также осуществлять их маркировку, упаковку и вести документооборот по стандартам той или иной площадки.

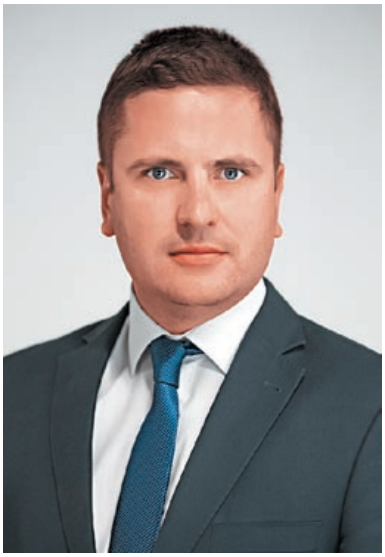
Послабления законодательства для фармацевтических компаний стимулируют их выходить в онлайн. Если тенденция продолжится и продажа лекарств в интернете станет законной, возрастет спрос на специализированные склады. Площадки, консолидирующие заказы из нескольких магазинов, сталкиваются с проблемой «многоярусного» штрих-кодирования. Им нужно объединять несколько заказов в один, но при этом продолжать работать с каждым поставщиком отдельно. Это усложняет процессы складской логистики при частичном выкупе и работе с несколькими складами.

Значительно выросла нагрузка на сайты ретейлеров. Из-за этого многие начали оперативно дорабатывать свои площадки и искать способы увеличить мощности. Как следствие, возросло время подтверждения заказов на стороне интернет-магазинов. Компании вынуждены набирать дополнительный персонал и увеличивать сроки отгрузки, чтобы сократить время сборки и упаковки заказов.

Как отмечалось выше, из-за этого участились запросы на существующую услугу фулфилмента. IML поддерживает онлайн-ретейл и не поднимает докризисные цены, несмотря на рост себестоимости. В период карантина он связан с расходами на маски, перчатки, антисептики и прочие средства личной гигиены для наших сотрудников.

Конечно, развитие новых сервисов потребует дополнительных вложений. Они позволят увеличить средний чек клиентов, а следовательно, вырастут и доходы логистических операторов. Поэтому IML не планирует повышать стоимость существующих услуг в ближайшем будущем.

## Прямая речь



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

– Да, действительно, на сегодняшний день складская недвижимость демонстрирует наибольшую стабильность и ликвидность в сравнении с офисным сегментом и ретейлом. На рынке наблюдается низкий уровень вакансии при достаточно высоких ставках аренды. Исторически данный сегмент менее чувствителен к негативным факторам или реагирует с запозданием на кризисные явления. Пока ощутимо ничего не поменялось. Прошло очень мало времени для каких-то серьезных выводов.

На начало марта у многих дистрибьюторов был пик продаж и отгрузок, это было связано как с последствиями девальвации рубля, когда резко вырос спрос на бытовую технику и другие товары, так и с началом периода самоизоляции, когда взлетел спрос на продукты питания и алкоголь. В середине апреля шло пополнение складских запасов.

В общем, какие-то серьезные изменения сможем наблюдать не ранее чем через 4–5 месяцев. Вслед за замедлением покупательской активности и спроса несомненно последует и падение объема хранимого на складах груза, что приведет к тенденции на сокращение/оптимизацию арендуемых клиентами площадей.

В целом из собственников складов никто не пострадал. Да, на них в апреле обрушился вал запросов от текущих арендаторов на корректировку коммерческих условий, получение скидок, рассрочек. Кому-то пошли навстречу, кому-то – нет, но пока очень рано говорить о последствиях, потому что какие-то маневры по оптимизации площадей или переезды в данном сегменте недвижимости не делаются необдуманно и в одночасье. Этому предшествуют и переговоры с текущим собственником, и поиск альтернатив на рынке, и просчет затрат на переезд, поэтому последствия сможем ощутить не ранее 3–4 месяцев после начала коронакризиса.

Из пострадавших отраслей можно выделить дистрибьюторов одежды, автозапчастей и других товаров не первой необходимости. И наоборот, устойчивость продемонстрировали фармацевтические компании, производственные компании, имеющие долгосрочные контракты, дистрибьюторы товаров первой необходимости и расходных материалов для медицины. Производители и дистрибьюторы строительных и отделочных материалов сначала почувствовали спад, но постепенно пошел тренд на выравнивание продаж.

Как всегда, больше всех будут востребованы склады внутри городской черты или рядом с КАД, площадью 1500–2000 кв. м, классов А и В. Однако сейчас сложно отделить реальный спрос от вопросов на мониторинг цен, так как многие клиенты, не получив в апреле скидок или рассрочек от своих арендодателей, начали проявлять активность и мониторить рынок.

---

ский Мир" после открытия офлайн-магазинов запустит новый сверхмалый формат, который придет на смену крупным магазинам в некоторых регионах. Помещения будут сочетать признаки обычного магазина и пункта выдачи заказов. Ozon же открывает пункты выдачи товаров, расположенные в пределах старой Москвы, площадью от 40 кв. м. Это помещения, сочетающие характеристики стрит-ретейла и склада; они часто располагаются в тех местах, где до пандемии размещались торговые компании и рестораны. Появились и различного рода партнерства – для сохранения спроса и возможности работы в новых условиях. Так, после закрытия торговых залов крупные компании отказались от наличного расчета и обязались выдавать исключительно предоплаченные заказы. В согла-

шении участвовали такие компании, как Wildberries, "М.Видео-Эльдорадо", Ozon, Lamoda, "Ситилинк", "Связной", DNS, ПЭК, Boxberry, Aliexpress, "Снежная королева", "Спортмастер", Avito и "Эконика". Сервисы такси же активно развивают курьерскую доставку».

Кроме того, в складском сегменте наблюдается активный интерес со стороны не классических игроков складского рынка, а инвесторов, ранее инвестировавших в ретейл, офисы и жилье – в JLL отмечают рост таких запросов.

## МОДНЫЙ БАЗАР

Уже сейчас Светлана Пронина оценивает потери непродовольственного ретейла от 10 до 95% оборота. «Ярким примером служит шведский fashion-оператор H&M, который потерял более 50% оборота, а его склады буквально переполнены товарно-материальными запасами, – поясняет г-жа Пронина. – Некоторые игроки, такие как Fashion House, были вынуждены заявить о банкротстве. Безусловно, от пандемии пострадали все офлайн-секторы – DIY, fashion, спортивные товары, товары для детей и многие другие. Производственный сектор также понес большие потери. Например, продажи автомобилей в январе–апреле упали на 70% относительно аналогичного периода предыдущего года. Индекс PMI сократился до 10-летнего минимума, что говорит о слабых деловых ожиданиях и, безусловно, слабой рыночной конъюнктуре».

В результате простоя промышленных предприятий, закрытых на карантин, а также срыва поставок из-за границы такие игроки вынуждены сокращать свою долю в поглощении складских площадей, отмечают в Colliers International. Некоторые производственные компании, возможно, будут вынуждены оптимизировать существующие мощности либо подыскивать более бюджетные варианты размещения (склады класса С). Среди пострадавших – даже логистические операторы, которые потеряли часть аудитории из-за сокращения активности промышленных компаний, сокращения импорта из Европы и Китая и экспорта товаров из России. Сильный удар по позициям логистов нанесло и падение уровня автомобильных перевозок B2C. «Самоизоляция и сокращение платежеспособности населения привели к тяжелым последствиям для логистов, которые в текущих условиях вынуждены объединяться либо занимать новые ниши, например, сервис курьерской доставки, – констатирует Светлана Пронина. – В итоге некоторые продовольственные компании ("Дикси", "Перекресток", "Лента" и другие) создали собственную платформу для торговли онлайн. В то же время "Ашан" в большей степени полагается на модель сотрудничества с внешними логистическими компаниями. В выборе поставщиков услуг "Ашан" остановился на "СберМаркете" и будет развивать сотрудничество во многих городах России. "Магнит" вместе с Pony Express также запустит курьерскую доставку до дома. Для этого логистические операторы будут открывать небольшие складские помещения в пределах городской черты, а также расширять основные и региональные склады. Часто ретейлеры прибегают к использованию синергетического эффекта для усиления продаж и конверсии клиентов. Одним из наиболее интересных вариантов сотрудничества выступает тандем "X5 Retail Group" и DNS, который начал доставлять электронику при помощи собственной логистической службы

## Прямая речь

**Сергей Трахтенберг, партнер, руководитель российской практики недвижимости и строительства, Dentons:**

– В конце марта Президент своим указом № 206 от 25.03.2020 объявил нерабочие дни в целях обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, сделав исключения для непрерывно действующих организаций. Однако на тот момент не было ясности, можно ли отнести все действующие на территории РФ логистические и складские комплексы к непрерывно действующим наряду с медицинскими или военными и оборонными объектами или иными предприятиями из перечня исключений.

В начале апреля Президент предоставил полномочия главам субъектов самостоятельно определять комплекс ограничительных и иных мероприятий, в том числе направленных на приостановку деятельности предприятий и организаций, вводимый на территории соответствующего субъекта. Однако уже задолго до этого главы отдельных субъектов РФ в целях предупреждения распространения новой коронавирусной инфекции ввели собственные ограничительные меры. Так, Постановлением Губернатора МО № 108-ПГ от 12.03.2020 (в редакции от 10.04.2020) предприятия, обеспечивающие беспрерывную работу торговли, в том числе распределительные и логистические центры и транспортные компании, получили право продолжить работу при условии выполнения санитарно-эпидемиологических требований. Минсельхоз своим письмом № ДП-14–27/4896 от 03.04.2020 выпустил более подробный перечень организаций, включая складские и логистические центры, которые могли продолжить работу без существенных ограничений.

Вообще, мы наблюдаем, что за короткое время, прошедшее с начала пандемии, как на федеральном, так и на уровне субъектов принято большое количество нормативно-правовых актов, призванных урегулировать целый ряд возникших практических вопросов. В частности, приняты следующие ключевые акты: Федеральный закон № 98, который предусмотрел рамочные условия предоставления отсрочек и скидок по арендной плате; Постановление Правительства РФ № 439, которое утвердило условия предоставления арендаторам отсрочек по уплате арендной платы; Постановление Правительства РФ № 434, которое установило перечень пострадавших отраслей, тем самым определив круг арендаторов, которые имеют право на отсрочку по уплате арендной платы; Верховный суд РФ издал два обзора, в которых прокомментировал ряд важных законодательных положений (в т. ч. касательно применения норм об обязательном предоставлении отсрочек по уплате арендной платы, базовых принципов предоставления скидок по арендной плате, норм о форс-мажоре и др.). Тем не менее количество вопросов по практическому применению всех указанных законодательных положений по-прежнему остается очень значительным.

В нынешней ситуации пострадали все секторы коммерческой недвижимости, включая складскую, хотя последняя, возможно, – чуть в меньшей степени, чем офисная и особенно торговая недвижимость. Согласно Постановлению Правительства РФ № 434 от 03.04.2020 (с учетом последующих изменений), складская и логистическая деятельность не были отнесены к отраслям экономики, в наибольшей степени пострадавшим в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции. Большие площади и особенности технологических процессов позволили владельцам складов и логистических центров с разумными затратами обеспечить выполнение санитарно-эпидемиологических требований, в частности, по минимизации очного присутствия лиц, и требований по соблюдению социальной дистанции. На уровне отдельных субъектов РФ, в том числе в Московской области, Постановлением Губернатора МО № 108-ПГ от 12.03.2020 (в редакции от 10.04.2020) из-под ограничений деятельности были фактически выведены распределительные и логистические центры, обеспечивающие беспрерывную работу торговли, в том числе продовольственными и медицинскими товарами, а также осуществляющие деятельность в сфере производства, выпуска и распространения периодических печатных изданий. В дополнение Минсельхоз своим письмом № ДП-14–27/4896 от 03.04.2020 отнес большое количество складских и логических центров, задействованных в цепочке снабжения населения продовольствием (включая склады сельхозпродукции, кормов, табачной продукции, обслуживающие суда рыбопромыслового флота, животноводческие хозяйства и др.), к непрерывно действующим организациям, на которых не распространяется Указ Президента РФ № 239 от 02.04.2020.

Безусловно, при составлении и согласовании новых договоров аренды будут выработаны новые подходы к вопросам освобождения от ответственности и правам сторон на изменение или расторжение договоров в ситуациях, аналогичных сложившейся в настоящее время. До недавнего времени вопросам, связанным с действием обстоятельств непреодолимой силы, в договорах аренды не придавалось большого значения, и мало кто в ходе переговоров вообще их затрагивал. В настоящий момент со всей остротой встали вопросы, на ком лежат риски драматического ухудшения экономической конъюнктуры и невозможности использования помещений в результате универсальных рисков, не зависящих от воли сторон, таких как пандемия и введенный в связи

## Прямая речь

**Сергей Трахтенберг**
*(окончание)*

с ней режим повышенной готовности или чрезвычайной ситуации, требования по самоизоляции и т. д. С этим неразрывно связаны такие принципиальные вопросы, как предоставление отсрочек или уменьшение размера арендной платы, возможность изменения или досрочного расторжения договоров аренды, которые всегда были ключевыми в арендных отношениях. В качестве примера можно вспомнить, как развивалась судьба санкционных оговорок в договорах – от полного непонимания правовой природы санкций и их возможного влияния на договорные отношения сторон до продвинутых и четко выверенных формулировок, которые теперь часто можно увидеть в самых разнообразных соглашениях. Полагаем, что ситуация будет развиваться аналогично. Проанализировав опыт нескольких месяцев, сопровождавшийся просрочками, претензиями, переговорами и, в отдельных случаях, спорами, мы полагаем, что будет выработан новый рыночный стандарт по регулированию вопросов, возникающих в связи с фактической невозможностью использования объектов аренды и/или неспособностью их оплачивать в результате универсальных рисков, который своей целью должен иметь сохранение баланса интересов сторон арендных отношений. Мы уже видим на примере новых договоров аренды или дополнительных соглашений к уже существующим, которые стороны обсуждают в настоящий момент, что собственники и арендаторы пытаются найти приемлемые формулировки и компромиссы, регулирующие их арендные отношения при наступлении в будущем ситуаций, аналогичных текущей пандемии. Очевидно, что на выработку подобных механизмов непосредственно будет влиять та законодательная база, которая активно формируется в настоящий момент.

5Post в постаматы в магазины "Пятерочка". Позже X5 Retail Group подписала подобное соглашение о сотрудничестве с компанией "М. Видео – Эльдорадо"».

В целом наиболее важным постпандемным критерием рынка складов и логистики останется удаленность от МКАД, убеждена Светлана Пронина: для нужд онлайн-ретейла важнейшим пунктом выступает скорость доставки. Также продолжит активно развиваться городская логистика – в том числе с помощью запуска торгово-складских помещений малого формата (40–70 кв. м), переформатирования торговых помещений в складские и реставрации старых производственных и коммунальных зданий в современные склады последней мили. «Учитывая реалии и то, насколько увеличилась роль складов в торговле, девелоперы будут ориентированы на строительство универсальных складских помещений, максимально приближенных к МКАД, – резюмирует г-жа Пронина. – Многим компаниям под размещение даркстеров подойдут и торговые помещения как внутри МКАД, так и за его пределами. В ближайшем будущем может получить еще большее развитие сегмент light industrial благодаря активности российских компаний (прежде всего индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса) на маркетплейсах. Гибкие складские помещения площадью от 100 до 500 кв. м, предназначенные для производственных, складских и административных целей, будут востребованы среди производителей и поставщиков продуктов из различных сегментов».

Влияние на рынок окажет и то, что весь карантинный период собственникам складов приходилось подстраиваться под ограничения – уменьшать количество работников смены, предпринимать меры для обеспечения средствами социальной защиты, проводить регулярную

## Прямая речь

**Илья Князев, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Knight Frank St Petersburg:**

– Склады сейчас являются основным бенефициаром данного кризиса, и на фоне других сегментов они – в выигрышном положении. В марте произошел резкий скачок запросов на краткосрочную аренду со стороны продуктового ретейла, что было связано не только с пандемией, но и с валютным скачком ввиду того, что компании закупались дополнительным объемом импортного товара, а также с задачей от госструктур по формированию продуктового запаса. В конце марта и весь апрель мы наблюдали гигантский скачок со стороны e-commerce, причем практически любого: это и маркетплейсы, и интернет-магазины, и продуктовый онлайн-ретейл, и т. д. К маю все адаптировались к текущим реалиям, и пул запросов стал понятнее и более-менее выровнялся.

Новых форматов же мы не видим. Стало больше активности в направлении даркстеров – складов городского формата для формирования заказов интернет-магазинов, в основном продуктовых. Количество таких запросов растет. Наиболее востребованными оказались даркстеры, а также склады классов А и В городского типа – внутри КАД.

О прогнозах же можно будет что-то говорить, когда будет понятно, как и когда будут сниматься меры режима самоизоляции, потому что нерабочие дни фактически закончились по указу Президента, но местные власти Петербурга и Москвы продлили ограничения. Не исключено, что они будут продлены до середины или даже до конца июня.

В более отдаленном будущем сильных потрясений на рынке мы не ожидаем. В прошлом году общий объем сделок на рынке складской недвижимости составил 437,2 тыс. кв. м. Мы прогнозировали, что 2020 год также покажет высокие результаты, но пандемия внесла свои коррективки. Мы ожидаем роста количества запросов и сделок в конце этого – начале следующего года. Это будет отложенный спрос со стороны тех компаний, которые заморозили и приостановили сделки в первой половине 2020 года.

уборку и дезинфекцию. В итоге, по прогнозам Colliers International, именно новая эпидемиологическая ситуация в России станет стимулом для автоматизации и роботизации складов, проектирования большего числа входных групп, а также повышения квалификации персонала (и замены складских работников IT-специалистами и прочим административным персоналом).

Однако общий спрос в июне по-прежнему будет оставаться на низком уровне, убеждены в Colliers International. «Девелоперы будут работать в новых условиях, когда многие компании испытывают проблемы с ликвидностью, – поясняет Светлана Пронина. – Будущее складского сектора будет напрямую зависеть от того, какие долгосрочные последствия для экономики возникнут из-за пандемии. В общем и целом глобальный рынок складской недвижимости действительно демонстрирует устойчивость, несмотря на вызовы Covid-19 и макроэкономической рецессии. Да, безусловно, в краткосрочной перспективе вакансия будет расти и ставки аренды могут снизиться, но мы ожидаем относительно быстрой стабилизации. Ну и главное – что девелоперы найдут ниши, которые смогут удовлетворить интерес бизнеса в новых реалиях».

**Автор:** Павел Назаркин

# Какой вал докатился до складского рынка?

Ситуацию с ограничением передвижения граждан и работы объектов вкупе с падением цен на нефть, очередным периодом волатильности рубля и давними ожиданиями мирового кризиса из-за перегретого финансового рынка многие эксперты называли «идеальным штормом», когда причиной становятся сразу несколько факторов, каждый из которых по отдельности уже был бы способен сильно осложнить жизнь игрокам. А донесся ли девятый вал этого океанского шторма до моря складской недвижимости?

## КОМУ ВЕТЕР ПОПУТНЫЙ?

По оценкам аналитиков, I квартал 2020 года характеризовался несколькими интересными особенностями. Так, общий спрос снизился по сравнению с прошлым годом, а доля онлайн-ретейла достигла рекордных показателей. Несмотря на то что кризис начал маячить на горизонте только к концу I квартала, уже по его итогам стали заметны такие тенденции, как сокращение срока аренды и доли проектов BTS в структуре спроса.

В JLL спрос I квартала оценивают в 172 тыс. кв. м для Московского региона. По оценкам **Владислава Фадеева, руководителя отдела аналитики компании JLL**, этот показатель вдвое меньше, чем за аналогичный период прошлого года, а совокупный спрос за 2020 год в компании оценивают на уровне 0,9–1 млн кв. м, что также ощутимо ниже показателей 2018–2019 годов.

«Структура спроса значительно отличается от прошлых лет, – отмечает эксперт. – Доля сектора e-commerce среди всего объема купленных и проданных площадей выросла со средних за последние 3 года 10% до 54% в I квартале 2020 года, что является историческим максимумом. Такая высокая доля онлайн-ретейла объясняется как большим объемом спроса со стороны этого сектора в I квартале, так и сравнительно небольшим объемом сделок на рынке в целом за январь-март 2020 года. Есть изменения и в структуре по типам сделок: если за последние три года доля договоров аренды складских площадей составляла от 62% до 71%, то в I квартале 2020 года все известные на рынке сделки являются арендными. Такая ситуация является характерной для кризисных периодов: увеличение доли сделок аренды и уменьшение доли купленных площадей наблюдались как в 2009 году, когда за-

RAVEN RUSSIA

ключались только арендные сделки, так и в 2015 году, когда доля арендных сделок составила 81%».

В Cushman & Wakefield и Knight Frank оценивают падение спроса по сравнению с прошлым годом в пропорции 1 к 2,5. В абсолютном выражении спрос в компаниях оценивают на уровне 153 и 144 тыс. кв. м соответственно, что несколько отличается от оценки аналитиков JLL. Однако в целом наблюдения и выводы экспертов созвучны друг другу.

«Значительное снижение объема сделок объясняется осторожностью клиентов в условиях пандемии, – считает директор департамента складской и индустриальной недвижимости **Knight Frank Константин Фомиченко**. – Так, ряд крупных игроков сегмента online-торговли заключали краткосрочные договоры аренды для размещения запаса продукции на период повышенного спроса на свой товар. 98% сделок пришлось на спекулятивную аренду, что на 32 п. п. больше аналогичного показателя I квартала 2019 года. А доля сделок по схеме built-to-suit составила только 2%, или около 3 тыс. кв. м. На онлайн-торговлю пришлось 45% от общего объема сделок, или 65,2 тыс. кв. м. Главным игроком в данном сегменте стала компания Wildberries, которая заключила 6 сделок в течение последних трех месяцев. Самой крупной из них стала аренда 28,2 тыс. кв. м в логопарке "Крекшино". Основным фактором увеличения доли online-торговли в общем объеме сделок стал возросший со стороны клиентов интерес к заказу продукции online».

Эксперты компании «Ориентир» отмечают, что рост спроса со стороны онлайн-торговли сейчас является логичным и ожидаемым, ведь в результате ограничений на свободное передвижение и посещение физических торговых точек именно e-commerce получил серьезнейший за всю его историю импульс к развитию как в виде геометрически возросшей востребованности со стороны постоянных потребителей услуги, так и со стороны новой аудитории – тех людей, которые впервые начинают пользоваться такими услугами во время пандемии. «Для поддержания эффективной работы онлайн-ретейлу необходима качественная складская инфраструктура, которую они сейчас активно развивают, – говорит **Александра Селезнева, коммерческий директор "Ориентир"**. – Основные объекты, на которые сейчас ориентирован девелопер, – это в первую очередь современные, качественные, автоматизированные фулфилмент-фабрики. Несмотря на увеличение в I квартале 2020 года на 83% ввода складов по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, качественных проектов рынку недостаточно для удовлетворения существующего спроса».

**Егор Дорофеев, партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости, Cushman & Wakefield**, считает, что основной причиной высокой доли онлайн-торговли в общем спросе

ЭКСПЕРТЫ

**Владислав Фадеев,**
руководитель отдела аналитики компании JLL

**Кристина Лиморенко,**
коммерческий директор «ПРОФИС Недвижимость»

**Захар Вальков,**
исполнительный директор Radius Group

**Распределение сделок по типу, I квартал 2020 г.**

Источник: Knight Frank

пришелся на качественные склады. В сегменте класса С ситуация была обратной. Помимо хранения, склады класса С традиционно используются для размещения небольших производств: металлообработки, производства электроприборов, пластиковых окон, мебели, швейных производств и т. д. Поэтому начиная с конца марта, после введения ограничительных мер для нераспространения пандемии, в частности, приостановки деятельности производств и строек, спрос со стороны подобных компаний начал снижаться. По своим техническим характеристикам большинство складов класса С не подходят под требования ретейлеров, которые сейчас более активно арендуют склады в Москве, поэтому во II квартале спрос упадет, вакансия увеличится, арендные ставки снизятся.

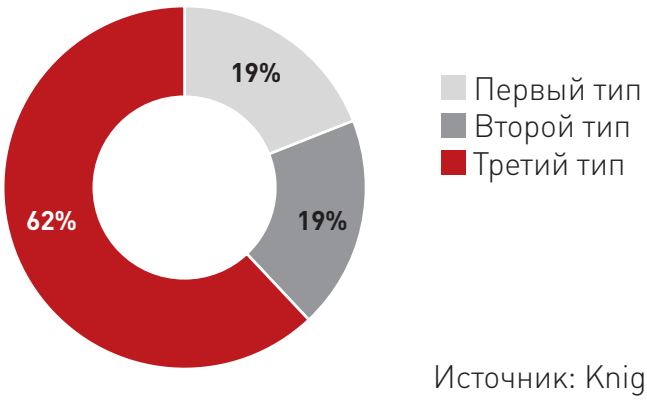
## ЗА ВСПЛЕСКОМ ПОСЛЕДУЕТ ШТИЛЬ

Общее предложение складов в Московском регионе в I квартале 2020 года составило, по данным Colliers International, 16 961 млн кв. м. «На данный момент (конец мая) введено чуть более 320 тыс. кв. м – большинство из объектов, находящихся на высокой стадии технической готовности, – уточняет **региональный операционный директор Colliers International Светлана Пронина**. – К концу году ожидаем, что новое строительство будет в диапазоне 500–600 тыс. кв. м».

По данным Knight Frank, в I квартале 2020 года в Московском регионе было введено в эксплуатацию 229 тыс. кв. м качественной складской недвижимости, что на 83% выше объема ввода за аналогичный период 2019 года, который составил 125 тыс. кв. м. «Наибольшую долю в структуре объема ввода занимают объекты, построенные на своих земельных участках по схеме генерального подряда, – 62%, или 142 тыс. кв. м, – поясняет Константин Фомиченко. – При этом, по прогнозам аналитиков Knight Frank, к концу 2020 года наибольшую долю в структуре введенных объектов составят спекулятивные проекты, но именно в этом сегменте ожидается небольшое снижение количества введенных объектов по сравнению с прогнозами по итогам 2019 года».

«Мы ожидаем, что в результате девальвации рубля стоимость строительства качественных объектов может вырасти, что приведет к экономической неэффективности некоторых новых проектов, – делится своими опасениями Егор Дорофеев. – В основном новое строительство снизится за счет замораживания проектов спекулятивного строительства, так как объекты такого типа наиболее уязвимы к изменениям конъюнктуры рынка.

**Распределение введенных в I квартале 2020 г. складских комплексов по типу строительства**

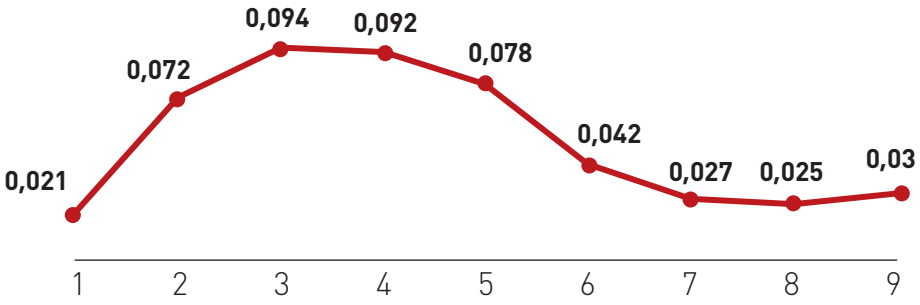



Источник: Knight Frank

Тем не менее мы отмечаем, что к концу 2020 года большая часть новых проектов будет построена спекулятивно, так как рынок испытывает дефицит качественных площадей и собственники идут на риск, несмотря на неопределенность рынка, в частности, не исключен вариант второй волны эпидемии, что может вновь привести к ограничениям функционирования бизнеса. По нашим оценкам, прогнозное значение нового строительства в 2020 году уменьшится на 55% относительно прогноза в конце 2019 года и составит 560 тыс. кв. м, из которых 60–65% – объекты спекулятивного строительства».

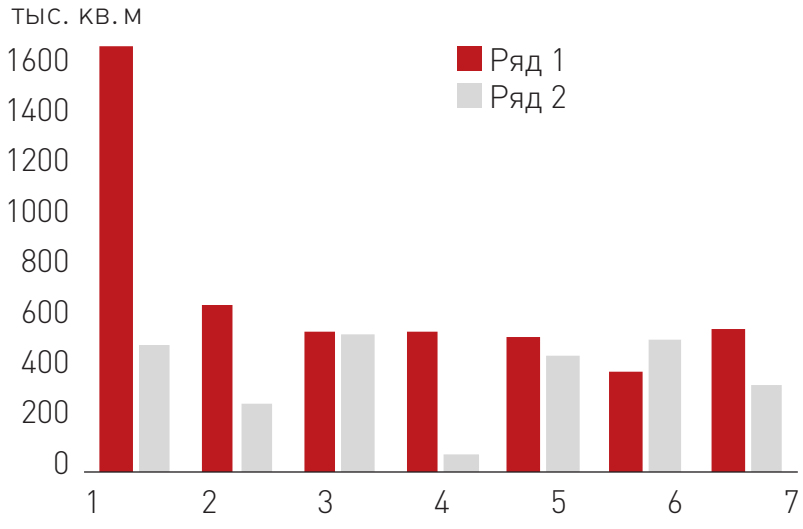
Владислав Фадеев также отмечает, что ожидания экспертов по вводу сократились по сравнению с прогнозами конца 2019 года, а высокую долю от общего ввода должно составить спекулятивное строительство. «Несмотря на достаточно большой объем ввода для первых трех месяцев, в будущем он снизится, – уверен эксперт. – Прогноз ввода на текущий год составляет 931 тыс. кв. м, в том числе ожидается появление на рынке четвертой фазы логистического комплекса "Внуково-2" (64 тыс. кв. м), нового корпуса "Атлант-Парка" № 33 (50 тыс. кв. м), а также третьего здания в логистическом парке "Софьино" (49 тыс. кв. м). Все перечисленные объекты относятся к спекулятивным».

**Доля вакантных площадей**



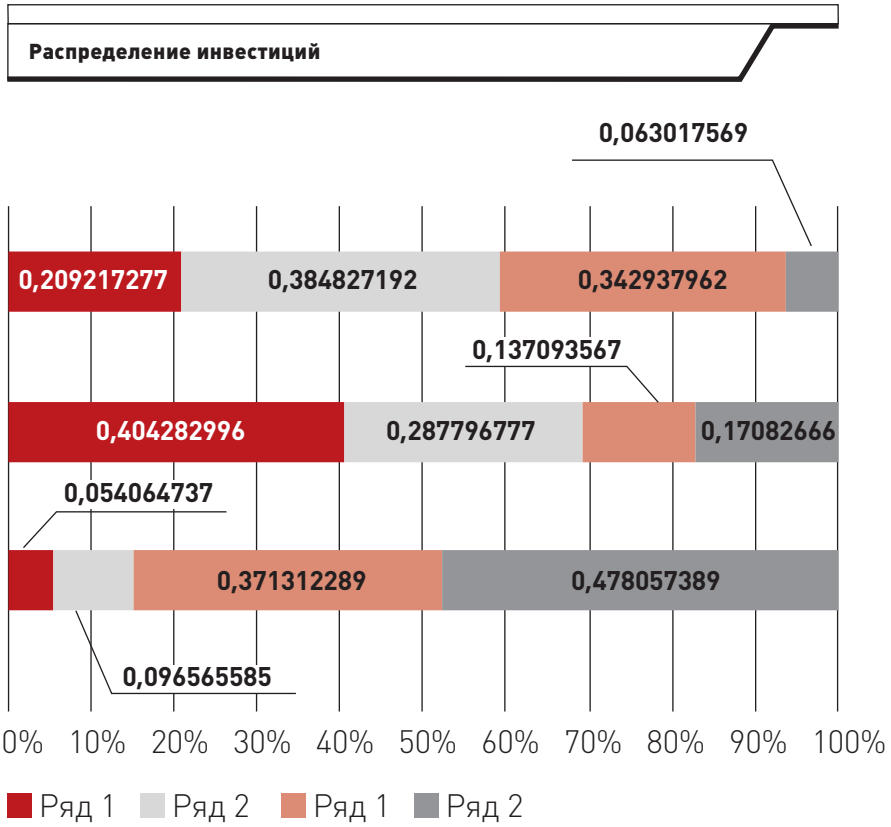

Источник: Knight Frank

**Новое строительство**




Источник: Colliers International

По словам Кристины Лиморенко, гораздо стабильнее ситуация с городскими складами. Несмотря на то что тренды рынка говорят о растущей популярности сегмента, штиль девелопмента здесь можно отметить как основную характеристику ситуации. «Новых проектов со складами формата Light Industrial в столице сейчас практически не реализуется, – говорит эксперт. – А старый фонд – склады класса С, количество которых сокращается с каждым годом ввиду активной программы реновации, – остался на прежнем уровне. В апреле из-за предпринятых ограничительных мер стройки были приостановлены на месяц. Кроме того, при текущей конъюнктуре рынка некоторые девелоперы, которые планировали строительство жилья и в большей степени коммерческой недвижимости (бизнес-центры, ТЦ) на бывших промышленных площадках, сейчас очень осторожно смотрят за развитием ситуации и корректируют свои планы по запуску новых проектов. Поэтому часть объектов класса С,




Источник: Colliers International

которые должны были уйти под реновацию, продолжают сдаваться в аренду».

**РОЗА ВЕТРОВ**

Среди экспертов нет единодушия по изменению доли вакантных площадей в 2020 году. Прогнозируются как довольно ощутимый рост, так и падение или сохранение ситуации без кардинальных изменений.

Так, в Colliers International прогнозируют рост вакансии на 1,9 п.п., до 5%, что в целом оставляет данный показатель на низком уровне, особенно если сравнивать с показателями 2015–2016 годов, когда доля пустующих площадей оценивалась в 10–11%. «На данный момент девелоперы и арендаторы заняли выжидательную позицию – на рынке отсутствуют панические настроения, что сдерживает рост вакансии», – говорит Светлана Пронина.

Схожего мнения придерживаются в JLL. Владислав Фадеев прогнозирует временный рост показателя в течение II–III кварталов, что приведет к увеличению на 0,4 п.п. по итогам года. А в Cushman & Wakefield, напротив, уверены в том, что снижение этого показателя продолжится и далее. «На фоне невысоких темпов строительства мы ожидаем, что баланс спроса и предложения изменится и приведет к небольшому снижению уровня вакантных площадей с 3,5% до 2,8%», – говорит Егор Дорофеев.

«По итогам I квартала 2020 года вакансия в складском сегменте класса С составила 4,8% (-0,2% по сравнению с 4Q 2019), – рассказывает Кристина Лиморенко. – Однако с конца I квартала ситуация поменялась в обратную сторону. Некоторые производственные компании, которые столкнулись с серьезными трудностями ввиду приостановки деятельности из-за пандемии и снижения спроса на свои товары и услуги, начали оптимизировать расходы и сокращать занимаемые площади. К середине мая на рынке складов класса С в Москве освободилось достаточно много помещений, и по итогам II квартала 2020 года вакансия может вырасти в среднем по рынку до 10–15%».

В «ПРОФИС Недвижимости» отмечают, что в соответствии с ростом вакансии могут вырасти и ставки на склады класса С внутри МКАД, которые сейчас, по данным компании, составляют около 6 тыс. рублей за кв. м в год, включая НДС и эксплуатационные расходы. «Во II квартале многие компании начали запрашивать снижение арендной платы, и для того, чтобы сохранить ключевых крупных действующих арендаторов, собственники вынуждены были предоставлять им скидки, – говорит Кристина Лиморенко. – Также для того, чтобы реализовать освободившиеся площади, некоторые собственники предоставляют хороший дисконт, размер которого может доходить до 20%. В связи с этим мы ожидаем, что по итогам II квартала 2020 года средняя арендная ставка на склады класса С в Москве снизится не более чем на 10%».

Что касается ставок аренды, здесь эксперты единодушны в том, что рост, наблюдаемый в I квартале, приостановился. По итогам трех месяцев ставка оценивалась в 3950–3960 руб. за 1 кв. м без OPEX и НДС. Владислав Фадеев связывает небольшой рост средней ставки с ростом максимальных показателей. По словам эксперта, средняя максимальная ставка сегодня зафиксировалась на уровне более четырех тысяч рублей.

С ним соглашается Константин Фомиченко. «Незначительное увеличение средневзвешенной запрашиваемой ставки аренды связано с тем, что на фоне высокого спроса на качественные складские площади в рамках некоторых крупных объектов запрашиваемая ставка аренды достигла 4 000–4 200 руб./кв. м/год triple net», – говорит эксперт.

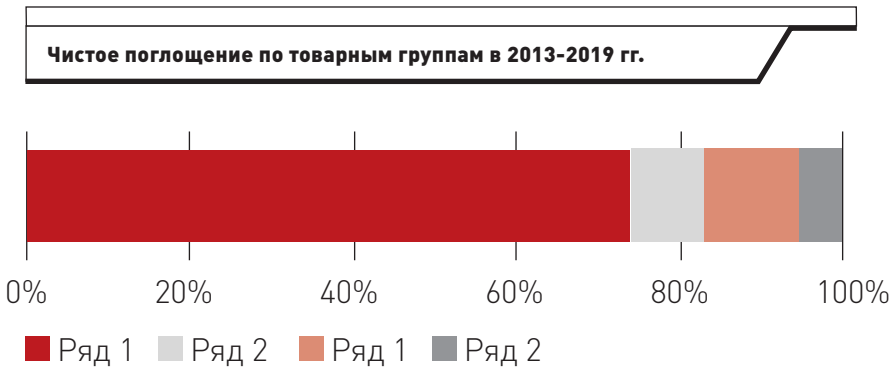
Егор Дорофеев не прогнозирует резкого увеличения средней ставки и в дальнейшем. «По-прежнему ограниченное предложение качественных складских площадей и снижение строительной активности будет поддерживать значение ставок аренды, – уверен специалист. – Мы продолжаем придерживаться прогнозного значения средневзвешенной ставки аренды 4000 руб. за кв. м в год».

«На рынке складской недвижимости сохраняется низкая вакансия, – напоминает Александра Селезнева. – Даже в условиях временного сокращения спроса со стороны компаний из отраслей бытовой техники и электроники, fashion-ретейла, автозапчастей и т. д. свободных площадей немного (вакансия составляет 2,5–2,7%), при этом себестоимость строительства растет, и для сохранения эффективности девелоперам необходимы ставки аренды на уровне около 4 200 рублей за кв. м в год».

## ВПЕРЕДСМОТРЯЩИЕ

Исходя из уже озвученных трендов, специалисты не ожидают ускорения строительства спекулятивных проектов. Но интересно даже не это, а то, насколько сильно опрошенные эксперты поверили в онлайн-ретейл, хотя до последнего времени его доля не превышала 15% в структуре спроса на складские помещения и сильно уступала традиционной торговле. Тем не менее в оценке актуальных форматов среди экспертов наблюдается поразительное единодушие по востребованности фулфилмент-центров, даркстеров, складов последней мили. Вот что карантин онлайн-творящий делает!

В Cushman & Wakefield ожидают глубоких перемен на рынке коммерческой недвижимости как в части новых форматов, так и в части структурных изменений ключевых арендаторов. «Во втором полугодии некоторые арендаторы начнут пересмотр структуры своих цепочек поставок, в частности, попытаются сократить зависимость поставок от Азии, – считает Егор Дорофеев. – Также в условиях самоизоляции и повышенного спроса стали очевидны ограничения сегмента онлайн-ретейла по масштабированию бизнеса и срокам исполнения заказов. Это приведет к дальнейшему росту спроса на складские помещения со стороны торговых операторов, а также будет стимулировать развитие городской логистики. В настоящее время наиболее уязвимым к изменениям конъюнктуры рынка оказался сектор торговой недвижимости, в частности, торговые центры. В будущем мы видим возможности конверсии высвободившихся пространств под городскую логистику, например, организацию операций click&collect, а также возможность размещения в этих помещениях dark kitchens или пространств для хранения буферных стоков».




Источник: CBRE

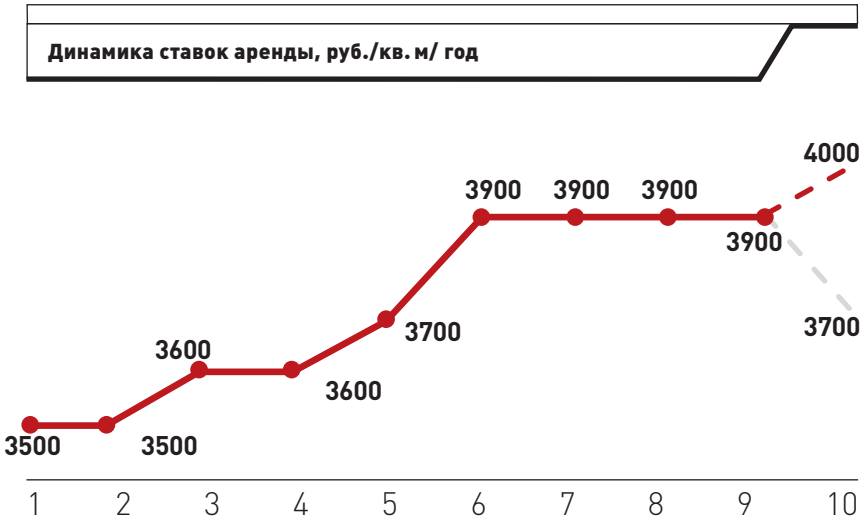
«В ближайшей перспективе продолжит развиваться формат внутригородской логистики: фулфилмент и доставка "последней мили",– говорит Владислав Фадеев.– Особое внимание при выборе объекта будет уделено стратегии выбора локации. Крупные игроки рынка начинают присматриваться к складам, расположенным ближе к городу, а также в пределах МКАД. Девелоперы разрабатывают и уже предлагают концепции многоэтажных складских комплексов городского формата, что в перспективе может удовлетворить потребности набирающих вес компаний e-commerce и внутригородской логистики. Подразумеваются как проекты "с нуля", так и реконструкция существующих зданий».

«Ожидается, что возрастет спрос на складские площади в черте города в связи с активностью игроков e-commerce, для которых важным фактором является близость к конечному потребителю,– подтверждает слова коллеги Константин Фомиченко.– Так, в середине апреля один из лидеров онлайн-ретейла "Утконос ОНЛАЙН" при участии консультантов Knight Frank арендовал 8700 кв.м в Kaleva Park, который находится рядом с поселком Мосрентген. Менее чем через месяц компания расширилась еще на 6155 кв.м, и это при том, что "Утконос" имеет собственный распределительный центр в Солнечногорском районе Московской области».

«Учитывая текущую не самую благоприятную общеэкономическую ситуацию в стране, я полагаю, что объемы прогнозируемого спекулятивного строительства складов в Московском регионе в 2020 году сократятся,– считает **Захар Вальков, исполнительный директор Radius Group**.– То есть те компании, которые планировали начало реализации новых объектов, скорее всего, уже отложили или перенесут начало строительства. На рынке будет расти спрос на приобретение т.н. "стрессовых активов". Это, как, правило, объекты с большой вакансией, а также сильно закредитованные, которые имеют проблемы с текущими арендаторами и из-за кассовых разрывов не могут обслуживать имеющиеся у них банковские кредиты. Также будет увеличиваться спрос на услуги логистических операторов, поскольку в текущей ситуации они могут обеспечить клиенту максимальную гибкость с точки зрения объемов хранения товаров. Пандемия и предпринятые ограничительные меры негативно сказались на доходах населения и их покупательской способности, что в совокупности с временным закрытием большинства офлайн-ретейлеров скажется и на объемах хранения данных компаний. Таким образом, в краткосрочной перспективе мы ожидаем снижения среднего объема арендуемых площадей, увеличения спроса на краткосрочную аренду и субаренду. А также роста обращений на пересмотр текущих условий аренды от наиболее пострадавших от текущего кризиса компаний».

Константин Фомиченко в качестве основного прогноза отмечает рыночные показатели: снижение объемов ввода и поглощения, а также деловой активности в целом. «На фоне усиления карантинных мер в конце I квартала 2020 года в Московском регионе ожидается снижение деловой активности на рынке складской недвижимости,– объясняет эксперт.– Так, объем нового ввода по итогам 2020 года составит 550 тыс. кв.м, что на 31% меньше первоначального прогноза. Объем нового поглощения к концу года будет на уровне 800 тыс. кв.м». При этом, по прогнозам Knight Frank, доля инвестиций в складскую недвижимость значительно возрастет по сравнению с итоговым показателем 2019 года. «Это связано с тем, что в условиях экономической неопределенности складская недвижимость

как инвестиционный продукт отличается устойчивостью и надежностью. Кроме того, рост сегмента online-торговли, который является одним из драйверов рынка складской недвижимости, также положительно скажется на инвестициях в склады».




Источник: CBRE

**СЕМЬ ФУТОВ ПОД КИЛЕМ!**

«В текущий момент мы видим очень большой инвестиционный интерес к сегменту складской недвижимости, причем не только на российском рынке, – считает Захар Вальков. – Традиционно считавшиеся наиболее привлекательными и более доходными сегменты офисной и торговой недвижимости (крупные ТЦ) сейчас оказались в непростой ситуации. Большинство ТЦ закрыто, и их собственники фактически не имеют возможности получать арендный доход. Офисный сегмент пока менее пострадал от пандемии, но в краткосрочной и среднесрочной перспективе может начать испытывать определенное давление в связи с опытом удаленной работы и развитием гибких офисов. Что касается складских комплексов, то они не закрывались на время "карантина" и продолжали работать в прежнем режиме 24/7, поскольку являются важнейшим звеном в цепи поставок товаров. Текущая ситуация с пандемией показала, что, несмотря на более низкую доходность данного актива, он оказался наиболее стабильным и сейчас становится более привлекательным. Более того, мы видим, что на развивающихся рынках ставки капитализации, по которым приобретаются активы складского формата, начинают приближаться к традиционным инвестиционным сегментам, в частности, офисной недвижимости. Также стоит отметить, что инвестиции в склады сегодня рассматривают не только крупные инвестиционные группы и фонды, но и частные инвесторы (high-net-worth individuals). Как показывает текущая ситуация, складские комплексы являются наименее рискованным сегментом, при этом достаточно понятным с точки зрения управления и эксплуатации. В этой связи полагаю, что в перспективе интерес к инвестициям в складскую недвижимость будет продолжать стабильно расти».

«В течение года рынок складской недвижимости может столкнуться с рядом проблем, связанных с сокращением доходов арендаторов, что может привести к замораживанию ставок аренды в существующих договорах аренды, а также росту уровня вакантности, – считает Светлана Пронина. – Драйверами рынка в 2020 году будут выступать онлайн-ретейлеры, продовольственные сети и службы доставки, спрос на товары и услуги которых остается на высоком уровне. Востребованным форматом на складском рынке может стать новый формат – даркстор, а также распределительные центры и склады для e-commerce. В условиях ограничения международного трафика товаров вырастет доля российских производителей поставщиков на электронных витринах маркетплейсов. Скорость доставки и цена станут решающими факторами для потребителей. Замещение иностранной продукции также может затронуть аптечные сети. Динамика развития рынка складской недвижимости будут зависеть от того, насколько сильно рецессия скажется на российской экономике и насколько быстро она сможет оправиться от последствий».

Павел Назаркин беседует с **Александрой Селезневой**, коммерческим директором компании «Ориентир», фото: предоставлены компанией «Ориентир»

# Александра Селезнева:

## «Во время пандемии склады остались самым стабильным сегментом. На них жизнь не только не останавливается, но и становится более активной!»

**– Давайте начнем с настроений на рынке складской недвижимости – как оно сегодня?.. Жизнь не останавливается, несмотря на все карантины? Как обстоят дела у ваших клиентов?**

– Сразу – с места в карьер (*улыбается*). На самом деле нам с вами повезло с сегментом, которым мы занимаемся. Его можно назвать самым стабильным в любых кризисных условиях. По тому, что мы видим, на складах жизнь не только не останавливается, но и становится более активной! Основными драйверами рынка в последние годы являются продуктовые ретейлеры и интернет-магазины, а в этих сферах торговли не было падения оборотов, в отличие от других. Так, ключевым нашим клиентом сейчас является Ozon, и по тому, что мы наблюдаем, на складе увеличилось количество операций, усилилось движение машин.

Работа сегодня кипит, что позволяет нам смотреть в будущее с оптимизмом.

**– А что сейчас происходит с новыми сделками? Какие игроки наиболее активны? Не наблюдалось ли приостановки переговоров из-за неопределенной ситуации в экономике?**

– Сейчас мы ведем сразу несколько переговоров по нашим строящимся проектам. Торговые компании не могут останавливаться в своем развитии, поэтому продолжают активно смотреть на новые площадки.

По итогам I квартала аналитики отмечали, что половина всех арендованных складских площадей сдавались под нужды онлайн-ретейла. По прогнозам на полугодие, доля онлайна может составить около 25%, что почти вдвое выше прошлогодних показателей. И после снятия карантинных ограничений востребованность интернет-магазинов останется на высоком уровне. При этом обеспеченность складами для E-commerce была недостаточной и до этого всплеска.

Кроме того, мы видим интерес крупных игроков к земельным участкам, индустриальным паркам в хороших локациях. Как правило, имея распределительный центр на севере Подмосковья, компании подбирают дополнительные площади на юге и востоке, и наоборот. Этот спрос продиктован потребностью в более удобной логистике для обслуживания разных районов Москвы и области.

**– А вот в плане именно больших распределительных центров или фулфилмент-центров – вы видите увеличение по площади в запросах? Стали ли арендовать более крупные блоки? Что нужно вашим клиентам?**

– Мы видим, что за последние пару лет действительно эти проекты укрупнились. Однако компании уже не рассматривают объекты больше чем 100–150 тысяч кв. м. Другой момент, что они хотят сразу же несколько таких распределительных центров на разных направлениях. Что касается текущей ситуации, то увеличения по площади в запросах нет: 150 тысяч кв. м – это максимум. А вот увеличение числа запросов на такие объекты мы сейчас наблюдаем.

**В США и особенно в странах Европы, где стоимость ручного труда существенно выше, автоматизация распространена значительно шире, чем у нас**

Есть здесь еще и другая тенденция – внутреннее наполнение. Если раньше все клиенты на автоматизацию смотрели как на что-то дорогое, не могли просчитать сроки окупаемости инвестиций в автоматизацию объекта и понять ее значимость для бизнеса, то сейчас, когда на первый план выходят скорость и точность обработки огромного количества и объема заказов, интерес к автоматизации получил новый импульс. Компании поняли, насколько это эффективный инструмент в решении конкретных интралогистических задач, и мы уже видим, что автоматизация выходит на повестку дня. Многие наши клиенты, например, OZON (один из лидеров рынка e-commerce в России), сейчас активно занимаются вопросами автоматизации собственных фулфилмент-фабрик, чтобы с той же самой площади получить большую степень эффективности.

**– Вы – девелопер полного цикла. То есть клиенты вам заказывают склад и сразу говорят: «Нам понадобятся WMS, сортеры, конвейеры, и чтобы все сразу сделал один девелопер по принципу "одного окна"». Так это все происходит или они все-таки обращаются к сторонним подрядчикам?**

– Мы как раз озаботились развитием этой компетенции внутри компании, поэтому, если к нам сейчас приходит клиент, особенно если это арендатор, который занимается интернет-отгрузками, мы готовы ему предложить в том числе автоматизацию. Уже сегодня важно предлагать общий комплекс услуг по реализации девелоперских проектов в сегменте складской недвижимости. Мы реализуем все этапы

строительства и эксплуатации объекта: от разработки концепции до полной реализации и последующего обслуживания. Кроме того, в компании создано подразделение, осуществляющее разработку концепций, производство и установку специализированного оборудования для автоматизации операций заказчика. Это позволяет нам не просто строить для своих партнеров высококлассные объекты, а создавать полностью готовый продукт, решающий конкретные бизнес-задачи. В нашем штате есть команда, которая реализовывала проекты для «Сбербанка», «Крокуса», предусматривающие современные и эффективные решения по автоматизации. Данный опыт, а также реализованные аналогичные проекты для ретейлеров позволяют нам разрабатывать и предлагать своим клиентам оптимальные проекты автоматизации. Простой пример: есть задача, согласно которой требуется обрабатывать и отгружать такое-то количество заказов от склада до конечного потребителя. Мы определяем параметры объекта, необходимого для решения данной задачи, и формируем проект автоматизации, способный справиться с поставленным числом заказов. И все это делает один подрядчик. То есть это такая полная цепочка, которую мы можем выполнить для своих клиентов и сейчас обсуждаем с несколькими арендаторами.

В таком подходе клиент, безусловно, видит определенный плюс. В плане автоматизации важно, чтобы был единый мозг, которой позволит спланировать, каким образом сортеры, конвейеры и прочее оборудование разместятся на объекте, чтобы это стало единой рабочей системой и хватило квадратных метров для оставшихся рабочих зон, была продумана правильная логистика. Обычно наши заказчики все эти пунктики в цепочке разрывали, потому что не было единого провайдера, который возьмет на себя всю эту цепочку и ответственность за конечный результат. Такое решение мы с удовольствием сейчас с коллегами развиваем. И я вижу, что за этим, безусловно, будущее. Это наше с вами будущее, как в фильме «Пятый элемент», где – абсолютная роботизация и автоматизация.

**– С точки зрения клиента это все выглядит очень красиво. А с точки зрения девелопера? Эта история – все равно недешевая и достаточно сложная. То есть это явно не в аренду на 3 года, а на продажу или в долгосрочную аренду. Какие здесь условия?**

– Что касается автоматизации, это опция, которая приобретается заказчиком. Иными словами, в данном случае это слишком специфический продукт, который в дальнейшем только частично может быть использован кем-то другим. Поэтому основная часть клиентов, с которыми мы обсуждаем установку оборудования, часть тех интересантов, которые с нами на этот счет общаются, – это компании, готовые купить и иметь в собственности это оборудование. Поэтому здесь очевидный выбор заказчика с точки зрения самого складского проекта – оставить его в долгосрочной аренде. И это опять же не 3 года. Те проекты, которые сейчас интересны рынку, – это что-то более институциональное и долгосрочное как для арендатора, так и для девелопера.

Можно здания либо арендовать, либо купить, но вот эту начинку все же большинство заказчиков хотят приобрести.

Про стоимость автоматизации скажу, что по мере роста заработных плат складского персонала при сохранении стабильного курса рубля (с колебаниями в пределах 10–15%), инвестиции в автоматизацию складских процессов

являются наиболее актуальными.

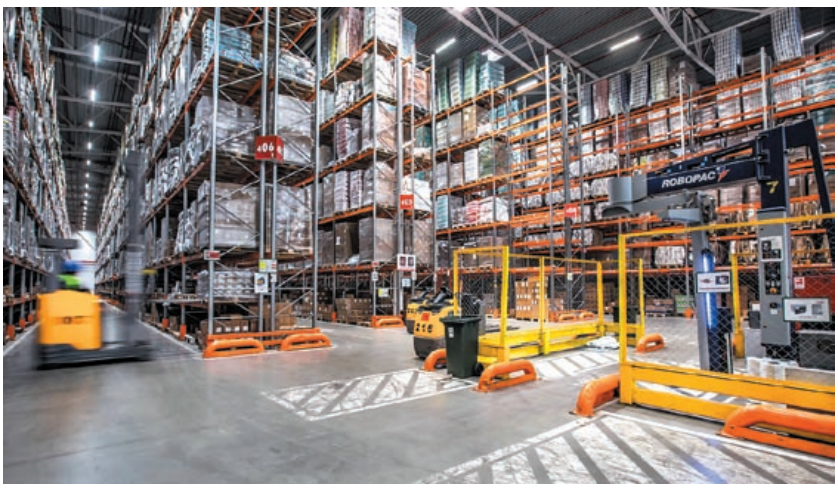
В США и особенно в странах Европы, где стоимость ручного труда существенно выше, автоматизация распространена значительно шире, чем у нас. Но хочу отметить, что сейчас мы наблюдаем очередной период роста интереса к автоматизации. Развитие данного сегмента как в ближайшее время, так и в долгосрочной перспективе будет неразрывно связано с углублением автоматизации процессов, увеличением доли роботизированных складов, развитием дополнительных сервисов. Уже сегодня этот тренд заметен, исходя из текущих запросов арендаторов: лидеры рынка фармацевтики, ретейла, дистрибьюции активно участвуют в технологической гонке.

**– В вашем новом проекте «Ориентир Север-4» анонсировано 120 000 кв. м спекулятивно. Там, скорее всего, автоматизации не будет. Или это один из тех проектов, которые вроде как спекулятивные, но девелопер все равно ищет одного клиента, который все в итоге купит, а там уже есть варианты?**

– В данном случае сейчас это проект высококачественного сухого склада А-класса, складская коробочка. Какую начинку в нее выберет клиент, пока неизвестно. То есть понятно, что какую-то универсальную систему автоматизации мы там устанавливать не планируем. Да и рынок этого не хочет видеть, потому что у всех свои «перламутровые пуговицы» как снаружи, так и внутри объекта. Здесь мы ждем и обсуждаем сейчас конкретные кейсы с конкретным оборудованием внутри объекта, которые решают задачи данного клиента. Другими словами, где-то клиенту требуется автоматизация ряда процессов, а где-то требуются температурные режимы. Здесь все зависит от задач каждого отдельного арендатора.

**– Ранее говорилось о том, зачем вообще нужен мезонин: лучше строить вообще без него. Только если клиент захочет. За отдельные деньги – пожалуйста. Потом говорилось, что больше должно быть доковых ворот, больше должна быть нагрузка. Вот какие бы вы изменения выделили в самом продукте?**

– Мы на наших последних парках показываем некую гибкость с точки зрения мезонина. В проекте «Ориентир Север-4», который сейчас строится, не предусмотрено наличие такового. В случае если заказчику он интересен, мы, естественно, его реализуем. Сейчас действительно потребность в мезонине, именно складском, есть не у каждого клиента, оставлять их и навязывать резиденту – это, скорее, неправильно или, в конце концов, это какой-то компромисс. Офисные площади мы реализуем в отдельном пристроенном административно-бытовом комплексе. А мезонин именно для складского хранения мы можем возвести в случае необходимости у резидента.
По доковым воротам мы постепенно пришли к простому заключению – доков много не бывает. Поэтому в объекте «Ориентир Север» у нас реализован кросс-док. Это такая универсальная глубина 120 м, позволяющая эффективно осуществлять все операции с разделением потоков. Как, допустим, в объекте для компании «Утконос» – была задача разделить потоки поставщиков и собственного транспорта, чтобы они были реализованы с 2 сторон объекта и не пересекались. И многие клиенты ищут такой же гибкости. Вот кросс-док позволяет обеспечить эту гибкость. Еще важно, и мы



всегда это делаем, – чтобы у резидентов была некая автономность или, как я это называю, свой таунхаус, несмотря на то что это может быть большой парк. То есть чтобы напротив их ворот была своя территория, которая соответственно выделяется только для них и используется только ими. Или чтобы вообще полностью был отгорожен парк, какое-то большое здание, – это тоже можно реализовать наличием КПП, как, допустим, в проекте «Ориентир Север-2» для «Пятерочки». Был реализован специальный отдельный КПП, чтобы только персонал этой компании мог находиться на территории, осуществлялся пропускной режим. Это решение позволило избежать путаницы при огромных транспортных потоках.

Для нас это определенная гибкость в разработке и предложении дополнительных «фишек» для клиента.

**– Как вы считаете, склады будут расти вверх? И не в плане этажности, в плане как таковой высоты? Потому что это тоже говорилось и обсуждалось, что для онлайн-ретейла склады в зависимости от проекта очень разными бывают по высоте. Вы видите такой запрос?**

– Да, такие запросы сейчас есть. Это в основном действительно компании, которым важно в рамках одного объекта реализовать как можно больший объем возможных операций и повысить этажность. Но мне лично кажется, что в дальнейшем это все же автоматизация площадей. Если даже посмотреть на ту же статистику компании Amazon в мире, у них сейчас пока каждый 4 объект является автоматизированным, и они хотят прийти к результату, когда каждый второй объект был бы таковым. Так вот, в автоматизированном объекте, если это high bay, то понятно, что там другая высота. Мы знаем с вами, что «Икея» построила абсолютно отличный от всего российского складского рынка продукт, но это, скорее, исключение, там своя специфика. Основным в этом проекте является механизм внутри, а не коробка снаружи. Но если мы говорим про классический склад, то универсальный стандарт, который мы видим, у нас составляет 12 метров, в Европе – часто даже 10 метров. Такая высота универсальна и позволяет эффективно использовать площадку. Потому что дальше возникает вопрос: если у тебя идет высота вверх, значит, нужно больше парковочных мест, потому что нужно отгружать больше заказов? Да. Если нужно больше парковочных мест, то территория вокруг растет. А это получается не столь эффективно с точки зрения пятна застройки и расчета на единицу площади реализации проекта. Мне кажется, что 12 метров – это хороший проверенный формат. Где-то и 15 мы увидим, но это не станет глобальной тенденцией.

**– Что касается складов и запросов на них – по требованиям к территории что-нибудь изменилось за последнее время? Есть ли какие-то запросы по дополнительной инфраструктуре, по дорожной?**

– Это очень правильный вопрос, спасибо. Если раньше объект просто должен был быть расположен на трассе с хорошей доступностью, и даже часто не обязательно прямо на трассе, то сейчас мы видим, что клиент хочет не просто расположиться на первой линии проекта, но еще и иметь возможность использовать скоростные платные магистрали. В данном случае это могут быть специальные тарифы, которые получают на группу компаний, за счет них можно достичь более высокой скорости с точки зрения отгрузок и, понятно, ускорить логистику. Сейчас с развитием ЦКАДа больше становится основных транспортных артерий. Мы каждый раз с гордостью рассказываем, что наше историческое расположение на севере, выбранное 3–4 года назад, является стратегическим. Особенно сейчас север начинает играть новыми красками, потому что рядом «бетонка», которая расши-

ряется, М-11, ЦКАД, который в этой части строится, и Ленинградка – получается 4 трассы. Вот это то, что клиенты хотят видеть для своего объекта, – возможность выстраивать разнообразные и эффективные логистические схемы. Это позволяет им быстрее достичь своего склада последней мили, конечного потребителя или магазина.

**– А в Петербурге как дела с дорогами обстоят?**

– В Петербурге, по сравнению с Москвой, объекты более приближены к кольцевой дороге. Мы сейчас реализуем проект для «Ленты», и в данном случае близость к КАД не была приоритетом, было важно, чтобы ретейлер мог отгружать со своего РЦ товар в регион. Но исторически если Москва – это 30–35 км от МКАДа, то Петербург – это, скорее, 20–25 км.

**– Мне кажется, что даже меньше…**

– Шушары не резиновые, там место заканчивается, поэтому – так.

– А сейчас где вы видите больше перспектив дальнейшего развития для компании? Это Москва, Петербург или рассматриваете какие-то другие регионы тоже?

– Мы сконцентрировались на двух регионах, и основной поток наших клиентов идет из Москвы и Петербурга. Но есть какие-то исключения, на которые мы тоже смотрим с точки зрения наших текущих резидентов или клиентов, которые рассматривают другие крупнейшие регионы, области. Но наш основной бизнес – это Москва и Петербург. У нас сейчас реализуется 6 парков. Мы занимаемся их развитием. Очень радуемся тому, что сейчас Петербург, в котором определенное время было существенное затишье с точки зрения спроса, начал развиваться, со стороны региона есть спрос на качественные склады. Там очень низкая вакансия, а спекулятивно в последние годы практически никто не строил, только в этом году начались какие-то проекты, поэтому мы занимаемся приоритетными задачами.

**– Какие-нибудь проекты по генподряду рассматриваете?**

– Да, с удовольствием. Для себя «Ориентир» выработал такой универсальный рецепт: наиболее интересный и для заказчика, и для нас проект получается определенного размера. То есть если это, скажем, какой-нибудь небольшой генподряд на 5–10 тыс. кв. м, то на рынке достаточно большое количество компаний, готовых его выполнить. И в данном случае мы – пас. Нам интересна реализация проектов от 30–40 тыс. кв. м, которые мы с удовольствием выполняем для наших клиентов на их участках. Такой продукт сейчас можно отметить в качестве тренда. Спрос на объекты такой площади формируют те компании, которые долго думали о реализации собственного склада, находились в аренде и где-то этой арендой обожглись, поэтому рассматривают покупку готового продукта либо его строительство на своем земельном участке. За последние несколько месяцев таких запросов стало больше. Компании действительно хотят заплатить за объект сейчас, чтобы в будущем этого вопроса на повестке дня не стояло, а была хорошая инфраструктура с определенным запасом мощностей. Это стратегически правильное решение, потому что клиенты тоже видят вакансию на рынке и понимают, что если у них остается свободным какой-то небольшой блок – 10, 15 или 20 тыс. кв. м, то его можно легко сдать в аренду на время, пока компания дорастет до этих объемов.

**С точки зрения объемов качественных площадей рынок далеко не насыщен**

**– А со стороны инвесторов, которые приобретают складские объекты для последующей сдачи в аренду и не планируют их использовать сами, вы видите повышение спроса? Что вообще происходит на рынке? В прошлом году инвестиционные сделки были. В этом – ожидаем?**

– Мы сейчас, безусловно, видим спрос от, скажем так, неинституциональных инвесторов. Этот спрос есть. Во-первых, чем он

сейчас обусловлен? Особенно в последние месяцы. С точки зрения коммерческой недвижимости сейчас смотреть на торговые площади нет смысла. Здесь склады выходят на первый план как надежная инвестиция, проверенная коронавирусом и в принципе имеющая долгосрочный контакт у арендатора в будущем. Этот интерес сейчас появляется. Насколько он будет реализован в объемах? Это мы сможем оценить ближе к концу года. Но тем не менее этот спрос был и остается на сегодняшний момент.

**– То есть сейчас как раз нужно выходить в тот же самый Петербург, строить спекулятивный склад и искать на него инвестора?**

– Лучше параллельно и одновременно: выйти в Петербург, реализовать для инвестора проект, чтобы можно было сдавать его в аренду.

**– А как вы в целом смотрите на будущее складского рынка? Что вы видите в этом будущем?**

– Я влюблена в склады и вижу только светлое будущее. Если говорить более конкретно, с точки зрения ставок, то мы сейчас видим: ставки подтянулись до того уровня, который позволяет девелоперам строить объекты и сдавать их в аренду. Что мы видели до этого: приостановившееся строительство объектов, потому что ставки были ниже себестоимости. И можно было реализовать и оправдать ожидания девелоперов только на объектах, которые были построены несколько лет назад и которые уже либо в какой-то степени себя окупили, либо, если они не были сданы, по крайней мере, имели другие строительные затраты. С точки зрения ставок аренды мы сейчас достигли некоего баланса. Я не вижу предпосылок для существенного изменения этого баланса в какую-либо сторону. Сейчас большого количества спекулятивных проектов мы не увидим. Вакансия низкая, порядка 2,5%.
Я еще раз убедилась в том, что если кто-то из клиентов думает о снижении объемов складских площадей, то это, скорее, не клиенты больших парков. Это клиенты, которые занимали более мелкие площади и, вероятно, эти площади освободят. То есть за счет тех компаний, на которые повлиял текущий коронавирус, часть площадей освободится, но на общую вакансию это сильно не повлияет. Ставки аренды растут, но они все еще невысокие. Соответственно, активно строить спекулятивно не будут, будут больше строить под заказчика.

С точки зрения объемов качественных площадей рынок далеко не насыщен. То есть если мы смотрим на какие-то европейские аналоги, то обеспеченность квадратными метрами в Московском регионе на одного жителя в разы меньше, чем в Лондоне и Париже.
Это касается и крупнейших региональных городов-миллионников, которыми в последние годы активно занимались продуктовые ретейлеры, и сейчас ими занимаются интернет-компании. Им всем нужны достаточно крупные проекты, и они будут их строить и идти по схожему с Китаем пути. Текущая ситуация направляет нас немного на путь Китая. Где в том случае, когда торговый центр не был построен в регионе, люди покупали через интернет и откуда получали свой заказ? Со склада. Пандемия дала дополнительный импульс для развития интернет-торговли, которого все так долго ждали и вот сейчас получили.

Во время изоляции люди стали заказывать онлайн, даже если раньше никогда этого не делали, даже если всегда говорили о том, что нужно потрогать перед тем, как купить продукты, и рыбе нужно смотреть

в глаза, когда ты ее выбираешь. Все равно начали заказывать онлайн, потому что это просто удобно. Получить желаемое, никуда не выходить, спокойно, без лишних движений.

**– Торговые центры превратятся фулфилмент-центры?**

– Если оценивать ситуацию по тенденциям, которые мы видим сейчас, на примере того же продуктового ретейла, торговые центры станут одной из цепочек доставки товара конечному потребителю. Например, «ВкусВилл» все отгружает из ближайшего магазина. Ты заходишь в приложение, видишь, что тебе доступно на полке и можешь быстро это получить в виде доставки. То есть площади будут в рамках торговых центров скорее сжиматься под новые задачи и интересы арендаторов. Но при этом появятся другие игроки, которые раньше не выходили в торговые центры для реализации пункта выдачи, где можно примерить, где можно посмотреть. Сейчас, после пандемии, торговые центры к этому запросу будут более открыты, еще будет акцент на развлечения.

**– Как вы оцениваете ставку сейчас и какое ее ждет будущее? С одной стороны, вы говорите, что она уже позволяет строить. С другой, из-за волатильности рубля растет себестоимость строительства, что может сделать ставку снова низкой для девелопмента. Стоит ли ждать в дальнейшем еще роста ставки?**

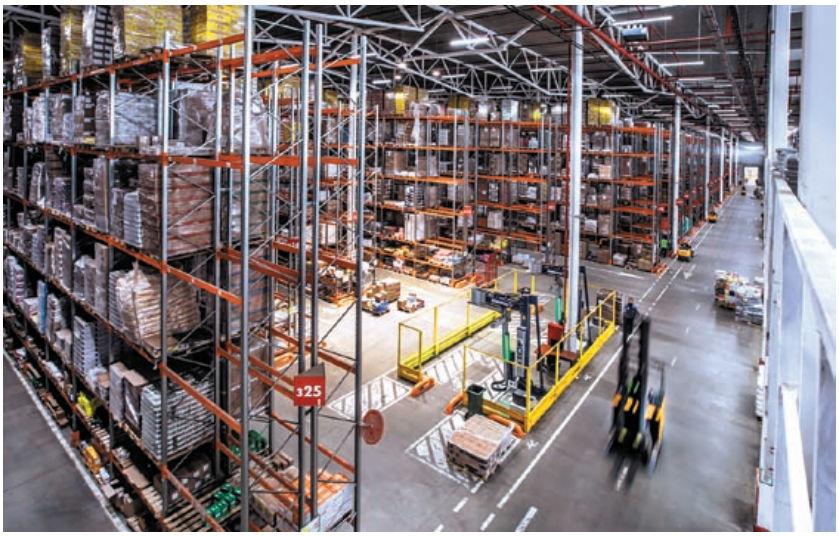
– Все стратегии по ценообразованию говорят следующее: одно дело, сколько тебе стоит это построить, а другое, сколько при этом готов заплатить рынок. Так вот, сейчас есть определенный баланс, поэтому незначительное увеличение мы увидим. Какие-то процентные пункты подрастут, и важно, насколько эффективно отлажена строительная цепочка, и понятно, что сейчас мы увидим, что крупные компании будут здесь несколько в более выигрышной ситуации, т. к. смогут выводить на рынок продукт по более интересной для клиентов цене и предлагать более качественные и современные технологии. В нашем случае определенную роль играет собственное производство, которое позволяет достичь более высокой эффективности и более низкой себестоимости. Однако вернемся к ставке: здесь не стоит ждать значительного прироста.

**– А сейчас как вы оцениваете ставку? В цифрах.**

– Будем ориентироваться на данные консультантов: ставка сейчас утвердилась на новый продукт – 4 200 рублей за квадратный метр. То есть 4 100–4 200 – это хороший продукт для лояльного клиента.

**– И это уже та цена, при которой имеет смысл строить спекулятивно?**

– Про спекулятивное строительство – хороший вопрос, но, как показывает практика, большинство спекулятивных проектов в итоге превращается в проект, реализованный по формату build-to-suit, то есть под заказчика. Даже когда мы начинали строить наш проект на «Ориентир Севере-2» спекулятивно, в процессе строительства мы реализовали build-to-suit для компании X5 Retail Group под «Пятерочку». Иными словами, все же сейчас основной продукт, который мы предлагаем нашему клиенту и реализуем, это какое-то более tailor made-решение. «Перламутровые пуговицы», без которых никуда. И это именно такой запрос, который может удовлетворить девелопер, имеющий достаточно опыта. Как, например, производственно-



складской комплекс, который мы сейчас строим для «Ленты». Это совсем другой продукт: там и другие требования к вентиляции, кондиционированию. Это складом уже и не назовешь, это сложная производственная площадка, поэтому здесь такая относительная спекулятивность.

**– То есть build-to-suit в итоге захватит рынок с точки зрения строительства и с точки зрения спроса? Даже несмотря на то, что вакансия у нас низкая и никто не прогнозирует, что она сильно повысится?**

– Незначительные площади, как мы сегодня обсуждали, все равно так или иначе на рынок выйдут. Все реалии, наоборот, сыграли на руку: появилось больше клиентов, и мы смогли их качественно отрабатывать. Кто-то захочет расширить свои площади, но кто-то при этом все равно захочет их сократить. Для спекулятивного строительства, скорее, пока больше рисков, а для build-to-suit – наоборот, больше возможностей. В конечном итоге, когда резиденту требуется мультитемпературный объект, тебе лучше построить его под этого клиента, чтобы, грубо говоря, там в морозилке полы заново не заливать или не строить пандусы внутри и так далее.

**– Что сегодня отличает девелопера актуального, востребованного, от девелопера 5 лет назад?**

– Клиентоориентированность. Мы с вами сегодня обсуждали, что в свое время без мезонина в принципе арендатор не уходил от девелопера. Обязательно уходил с ним, нужен он был или нет. Сейчас наблюдается определенная гибкость в плане подобных решений.

Второе – это скорость реакции и качество того, что реализуется, а также сроки. Год?.. Сейчас для того, чтобы дать клиенту доступ к зданию, этого срока не требуется: все происходит гораздо быстрее. Тем более если это родная площадка девелопера, здесь сроки могут быть от 6 до 8 месяцев.

Также мы видим более энергоэффективные технологии внутри. Хотя бы светодиодное освещение, которое уже несколько лет с нами, а 5 лет назад еще было реализовано только в некоторых проектах. Наверное, это основные моменты.

**– Я бы еще хотел, чтобы вы дали какое-то напутствие, пожелание рынку, игрокам рынка и клиентам. Чего-то такого очень позитивного хочется.**

– Позитивно – это про меня, конечно. Это вы правильный вопрос задали (*улыбается*). В том, что касается будущего складского рынка, я вижу только позитивные тенденции. Сейчас – самое время. Мне кажется, все, что сейчас с нами со всеми происходит – с точки зрения работы из дома, из машины, из любой локации, – это стимул для работы на эффективность и высокий результат. Последние несколько месяцев показали, что мы можем выходить на новые способы коммуникации и добиваться высоких результатов. Поэтому я всем желаю этой эффективности и, конечно, буду рада со всеми встретиться!

**– Так и хочется сказать, что сейчас период, когда всем нужна эффективность. И эта эффективность, как говорится, с нами надолго.**

– Это правда. Дальше без эффективности – никуда. Сейчас кто-то сможет подстроиться под новую реальность, а кто-то нет, поэтому – тренируйтесь.

RAVEN RUSSIA

**Автор:** Максим Селиванов, директор Департамента технологий сохранности Группы компаний «Силтэк»

# RFID и другие инновации в складской логистике

Технология радиочастотной идентификации (Radio Frequency IDentification – RFID) появилась во времена Второй мировой войны и использовалась узконаправленно, в основном – военными для распознавания объектов по типу «свой-чужой». То, что за технологией кроется большое будущее для применения в гражданских целях, мир (и в первую очередь бизнес) разглядел только в 1970-х годах, когда на первую RFID-метку был получен патент.

**Максим Селиванов**

Конечно, это был всего лишь прообраз современных высокофункциональных RFID-систем, поскольку в тот период для передачи сигнала использовался только низкий диапазон частот. Ближе к концу 20 века были разработаны первые ультравысокочастотные метки (860–960 МГц – UHF), которые способны считываться на расстоянии до 50 м, причем одновременно может быть идентифицировано сразу большое количество маркированных объектов – сотен и тысяч. С этого момента началось бурное развитие RFID в деле учета и контроля материальных ценностей, оборудования, транспорта и даже животных.

Сейчас эта технология активно применяется для наиболее полного описания объекта, управления им, прослеживания истории использования, контроля технологических процессов с его участием и многого другого. В современном мире мы сталкиваемся с RFID повсеместно – покупки в магазине, ключи от домофона, банковские карты, проездные билеты, автоматическая оплата проезда по магистралям и т. д. – во всех этих устройствах так или иначе применяется радиочастотная идентификация. Потенциал использования RFID-систем в экономике и промышленности – безграничен.

## УЧЕТ ТОВАРА НА СКЛАДЕ

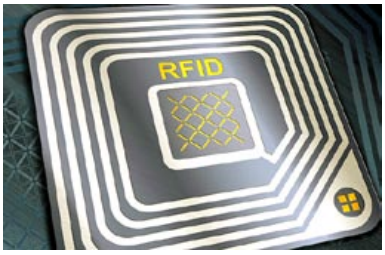
Оборот среднего склада обычно исчисляется сотнями тысяч единиц товара, а то и больше. Чтобы все это богатство учесть и контролировать его перемещение, все еще в большинстве случаев применяется штрихкодирование. Но идеи оптимизации не покидают умы логистов, поэтому все чаще в России (а в мире уже довольно давно) стали применяться недорогие метки-наклейки с RFID-чипом. Главный плюс – возможность одновременно считать большое количество меток во время технологических и логистических процессов. При этом совсем не обязательно, чтобы метки были в прямом доступе для

луча считывателя. «Фишка» в том, что наибольший эффект от этой технологии заметен при использовании на всех этапах – начиная с момента производства конкретного изделия, его отгрузки на склад, транспортировки и хранения в логистическом распределительном центре, отгрузки на склады в регионах, передачи в магазины, инвентаризации и выкладки в торговых залах и заканчивая реализацией на кассе. Если все эти движения товара будут делаться с помощью RFID-технологий, то себестоимость метки, поделенная на число этих операций, существенно снижается и успешно противостоит штрих-коду. При выполнении всех этих операций с помощью штрих-кода требуется гораздо больше ручного труда, соответственно, и затрат больше. Оптимизация налицо!

**А ЧТО С ТАРОЙ?**

Как известно, в качестве оборотной тары используются пластиковые или деревянные контейнеры, металлические ящики, картонные короба, которые необходимо учитывать, хранить, сортировать, ремонтировать – это постоянный круговорот тары на складе, в том числе крупных сетевых магазинов. При ее маркировке применяются уже более продвинутые устройства – корпусированные RFID-метки (чип, в котором содержится информация, и антенна, которая обеспечивает передачу данных в виде радиосигнала, – упакованные в пластиковый корпус, защищающий от внешних воздействий). Как только тара маркируется, начинается отслеживание ее прохождения (даже пустой) по всем технологическим операциям.

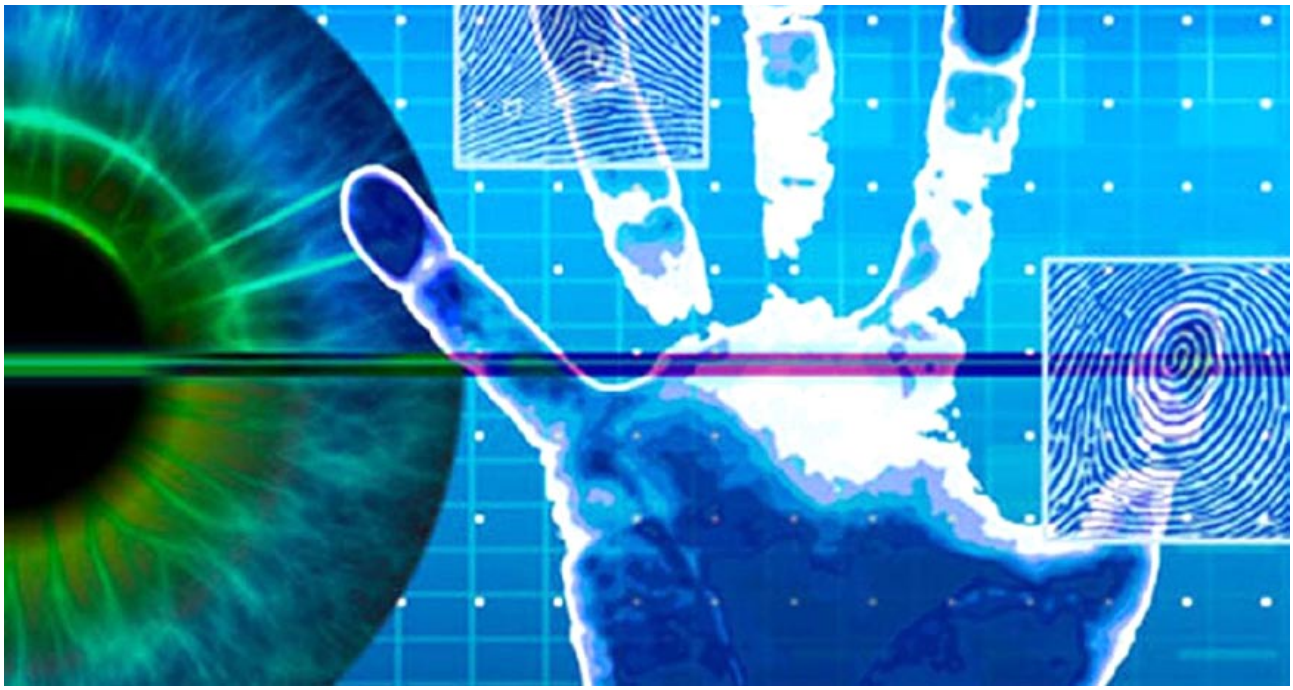
Бывает, обнаруживается, что одни единицы постоянно обращаются, а другие даже не сдвигаются с места, занимая дорогостоящую складскую площадь. RFID-система позволяет грамотно управлять тарой




по нескольким направлениям: учет количества, равномерное распределение по операциям и износу, сокращение площадей хранения – тех, которые не в ходу. Когда директора получают данные о движении тары, то удивляются – ее количество можно сократить вдвое, износ становится равномерным, простой в ремонте сокращается в несколько раз. Никакие другие технологии не способны на такой оперативный сбор данных.

**И СКЛАДСКОЙ ТРАНСПОРТ – ТОЖЕ**

Так же эффективно RFID-технология применяется в управлении складским транспортом, а именно – позволяет регистрировать маркированный объект



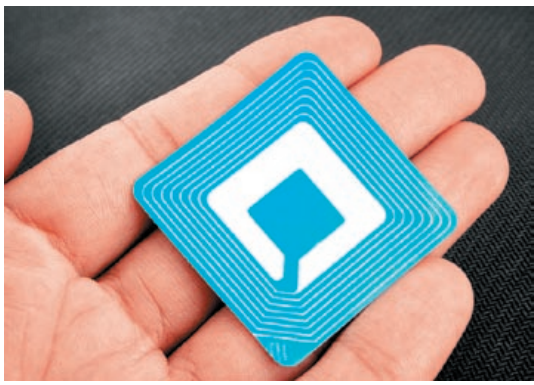
(например, погрузчик) и фиксировать его локацию по событию в точках контроля. Данные о мониторинге передаются в «систему управления двором» – YMS (Yard Management System), которая отслеживает, к какому пандусу подъехал погрузчик, сколько он там находился и когда отъехал. Автоматическая фиксация этих событий позволяет получать большой объем данных, необходимых для анализа, принятия оперативных решений и планирования загруженности складского транспорта, персонала, его обслуживающего, регулировать очередь у пандусов и т. д. Для маркировки транспорта также применяются корпусированные RFID-метки.

**КОЕ-ЧТО ДЛЯ «УМНОГО СКЛАДА» БЕЗ RFID**

В последние два года в мире и все больше в России приобретают популярность роботизированные системы управления складом – RMS (Robotics Management System) в связке с WMS (Warehouse Management System). Привлечение роботов к выполнению рутинных работ имеет веские причины. Как показывают исследования компании «Киберсклад», более 90% рабочего времени сотрудников складов используется на непроизводительные операции – на перемещение между местами сборки, работу со сборочными листами, а то и вовсе – на вынужденный простой. Сейчас, например, склад крупной розничной сети с трудом «переваривает» порядка 2 млн операций в год, в 2020 году прогнозируется рост до 100 млн операций (данные Leroy Merlin). Пропорциональное увеличение персонала в 50 раз – просто нереально. И это проблема уровня стихийного бедствия. Вместе с тем один специализированный робот способен заменить четырех человек-комплектовщиков.

Вернемся к WMS. Тема актуальная, и предложений на рынке уже достаточно. В тех или иных модификациях система состоит из трех основных элементов: операционного центра, где происходит координация всех процессов; станций сортировки и комплектации грузов; мобильных роботов-перевозчиков.

Оптимизация логистических процессов происходит за счет нескольких факторов. Во-первых, ускоряются процедуры анализа заявок и их формирования, все максимально автоматизировано. Во-вторых, роботы. Скорость передвижения робота – 5 м/с, с грузом – 1–2 м/с, грузоподъемность – несколько сотен килограммов. Им не требуются такие комфортные условия для работы, как для людей. Не нужны



отопление, вентиляция, освещение. В них встроены специальные датчики, которые «видят» препятствия и помогают роботам лавировать между стеллажами. Да и само расстояние между стеллажами необходимо меньше, чем для человека или погрузчика с палетой. Робот получает задание с «адресом», по пути на точку сканирует координатные метки на полу (обычно 2D-штрихкод), сверяет данные метки с координатами задания и, если все совпало, забирает стеллаж и везет его на станцию сортировки. На станциях еще требуется ручной труд для комплектации заказов, но за счет сверхмобильности роботов работа сортировщиков предельно оптимизирована.

**Автор:** Компания Tablogix

# Логистика перешла в новую реальность

На рынке логистических услуг готовятся к дальнейшему падению объемов товарооборота по итогам мая. В апреле средние потери по рынку составят, по оптимистичным оценкам, 30–50%. Никто не знает, сколько продлится негативная динамика. Логисты пытаются изобрести свою вакцину для спасения отрасли.

Март-2020 запомнился на складах ударным трудом на фоне ажиотажного спроса по большинству категорий товаров. Фулфилмент-операторы и сейчас продолжают работать не покладая рук, ведь в некоторых сегментах потребительского спроса рост дошел до 50%. Небывалые потери несут вся непродуктовая розница, авторетейл, индустрия моды и красоты. Продавцы одежды и обуви говорят о падении на 70–80%. В этих отраслях онлайн

возмещает лишь минимальные потери. На 20% также упали продажи в аптеках.

«К кризисам всегда лучше готов бизнес с высоким уровнем автоматизации, lean-практиками, системой менеджмента качества и стратегией диверсификации. В случае с Covid-19 автоматизация на складах позволяет также снижать распространение вируса. Поэтому мы быстро мобилизовались и стали ускорять свои бизнес-процессы», – рассказывает о сложившейся ситуации Денис Савельев, директор по продажам Tablogix.

Автоперевозчиков отнесли к одной из наиболее пострадавших отраслей, они ждут поддержки от государства. На что надеются 3PL-компании, девелоперы складской недвижимости? Большинство спекулятивных строек заморозили до прояснения полной картины мира. Арендодатели завалены запросами о пересмотре условий. Они приведут к задержкам арендных платежей со стороны пострадавших клиентов.

Ослабление рубля вызовет рост ставок в новых складских объектах. Поэтому роста вакантных площадей при снижении объемов нового строительства на рынке не ждут. Это должно замедлить падение спроса на услуги 3PL. Меньше потерь будет у провайдеров с договорами аренды, заключенными до повышения курса. Склады торговых продуктовых сетей и онлайн-ретейлеров столкнулись с дефицитом линейных складских работников. Благодаря проектам временного найма сотрудники, оказавшиеся в простое на одних складах, организованно переходят на другие.

«Логистическая отрасль в России давно встала на путь цифровизации. Но несмотря на технологии, всем сейчас рулит неопределенность. Провайдеры, которые до кризиса сумели оцифровать большую часть процессов, сейчас в режиме реального времени сверяют часы с клиентами, чтобы максимально быстро реагировать на изменения», – продолжает Денис Савельев.

Во время пандемии возрастает социальная ответственность бизнеса. Анна Попова, менеджер по маркетингу и связям с общественностью, Tablogix, считает, что сохранение штата сотрудников и продолжение социально значимых проектов по обучению и экологии позволят компании быстрее восстановиться после пандемии.

В компании не ждут тотальной стагнации складского сегмента. После снятия ограничений начнется постепенное восстановление экономики. Сейчас основной спрос формируют продуктовая розница и отрасли, где накопились нераспроданные запасы, но при этом приходит новый товар. Компаниям необходима дополнительная площадь для буферных стоков. По мере выхода из периода самоизоляции спрос на складские услуги, безусловно, замедлится, часть проектов заморозят. Сжимается потребительский спрос – падают объемы у логистических компаний. К концу года, вероятно, часть игроков логистического рынка откажется от нерентабельных активов. Компании с достаточным запасом продолжат внедрять технологии, чтобы снизить себестоимость услуг без урона качеству.

**Автор**: Михаил Иванов, генеральный директор СК «Перспектива»

# EPC(M) – антикризисные строительные контракты для складского сегмента

В век цифровых технологий окружающий нас мир меняется очень быстро: появляются новые технологии, материалы, возникают новые способы взаимодействия. Компаниям, как и людям, важно следовать духу времени и изменять свою деятельность, чтобы производимые товары и услуги не теряли своей актуальности и конкурентоспособности. Это касается и строительной отрасли.

**Михаил Иванов**

В публичном поле много информации о новых материалах и строительных методиках. Но сегодня я хочу рассказать о другом – какие формы контрактования становятся востребованы заказчиками в складском и других видах строительства и в чем их отличие от других систем контрактов.

В мире строительная индустрия предпочитает использовать систему EPC(M). Порядка 80% всех промышленных объектов возводится по этому виду контрактов. Engineering (инжиниринг); P – Procurement (снабжение); C – Construction (строительство). M – в разных странах может обозначать Management (управление проектом) или Maintenance (обслуживание объекта). В России чаще под M понимается именно менеджмент. Таким образом, EPC(M)-контракт позволяет сосредоточить в руках строительной компании весь комплекс полномочий, необходимых для воплощения проекта – проектирование, поставки материалов и оборудования, само строительство и даже последующее обслуживание. При этом EPC(M)-контракт закрепляет стоимость проекта, как правило, в виде паушальной цены и налагает на исполнителя значительную ответственность за реализацию проекта.

Такие контракты «под ключ» удобны как заказчику, которому больше не требуется глубоко погружаться в ход строительства, так и генеральному подрядчику, который получает большую самостоятельность. Принятие решений исполнителем существенно увеличивает эффективность строительных процессов. Важно помнить, что вместе с принятием решений на плечи строительной компании ложится и повышенная ответственность. Вместе со стремительным развитием сегмента складского строительства востребованность такой формы контрактов может вырасти. Кроме того, часто эта форма контракта предпочтительна для инвестиционных и кредитных организаций.

При оформлении EPC(M)-контрактов на строительство складов необходимо фиксировать в договоре план финансирования, рамки, этапы, сроки и уровень качества работ, определить условия и размер штрафных санкций. Еще один важный момент – хотя большинство заказчиков выбирают EPC(M)-контракт именно за счет фиксации суммы договора, необходимо предусмотреть процедуру внесения изменений заказчиком и при необходимости – коррекцию особенностей, стоимости и сроков выполнения проекта.

Одним из препятствий к распространению EPC(M)-контрактования в России я бы назвал различия международного и российского законодательства, а также отсутствие четкого определения понятий «инжиниринговые услуги» и «EPC(M)-контракт». Например, если заказчик – иностранец, то контракты могут содержать правовые термины или механизмы,

**В настоящее время, когда распространение коронавируса приостановило производство во всем мире и нанесло серьезный удар по всем логистическим цепочкам, а также учитывая состояние российской экономики, такой инструмент, как EPC(M)-контракты, становится антикризисным.**

отсутствующие в российском праве или даже противоречащие ему. Такие стандартные для них договоры требуют адаптации к нормам российского законодательства, и здесь не обойтись без сильного юридического отдела, обладающего как российскими, так и международными компетенциями.

Несмотря на то что в России EPC(M)-контракты еще не стали так популярны, как на Западе, крупнейшие корпорации давно и успешно работают именно по этой контрактной системе. Это касается и гигантов нефтегазовой отрасли – «Роснефть», «Газпром», «Лукойл», «Новатэк», и госкорпораций (например, «Россети», «Росатом» и др.).

EPC(M)-контрактование может быть востребовано при строительстве масштабных логистических комплексов, планируемых к реализации такими корпорациями, как «Почта России» в партнерстве с банком ВТБ, «Сбербанк логистика», «Росагромаркет» и др.

В настоящее время, когда распространение коронавируса приостановило производство во всем мире и нанесло серьезный удар по всем логистическим цепочкам, а также учитывая состояние российской экономики, такой инструмент, как EPC(M)-контракты, становится антикризисным.

Хочу добавить, что пандемия подстегнула и без того стремительное развитие онлайн-торговли, что увеличило потребность в современных складских комплексах – как больших распределительных центрах, так и складах «последней мили». Если столичные регионы (МО, Ленинградская область) хоть как-то закрывают свои потребности в складских помещениях, то в регионах, куда сейчас устремились все федеральные игроки, можно говорить о слабом развитии современных логистических комплексов и автоматизированных складов. При этом у потенциальных инвесторов хватает своих профессиональных рисков и часто ограничены бюджеты. Как строительная компания, имеющая в своем портфеле разнообразные складские проекты, мы фиксируем увеличение количества заказчиков, выбирающих эту контрактную форму, причем не только при строительстве складов, но и в большинстве других сегментов строительства для компаний малого и среднего бизнеса – например, ретейл, автомоечные комплексы.

Выбирая EPC(M)-контрактование, заказчик снимает с себя строительные риски и получает объект «под ключ» за фиксированную сумму, а штатный персонал не тратит время на реализацию проекта. Кроме того, снижаются издержки на администрирование (единый договор, а не множество мелких). Опытный генподрядчик, заботящийся о своей репутации, трезво оценивает сумму расходов и степень рисков при выполнении проекта и делает это точнее, чем консорциумы, выигравшие тендер. Для заказчика сейчас особенно важно получить готовый объект в срок, с уже работающей моделью бизнеса, поскольку он вынужден значительное время уделять диджитализации процессов и сосредоточен на профильном бизнесе.

RAVEN RUSSIA

**Автор:** Светлана Пронина, региональный операционный директор Colliers International

# Чего ждать после пандемии?

В 2020 году мировая экономика столкнулась с рядом проблем, связанных с падением цен на нефть, а также пандемией коронавируса, стремительное распространение которого привело к нарушениям функционирования цепочек поставок и приостановке производств.

**Светлана Пронина**

Правительство предусмотрело меры поддержки отраслей, столкнувшихся с резким падением доходов компаний реального сектора, а также сектора услуг. **Премьер-министр РФ Михаил Мишустин** объявил о создании антикризисного фонда в размере 300 млрд рублей для поддержки бизнеса. Более 200 млрд рублей будет выделено регионам для поддержки экономики и граждан. Всего антикризисные меры обойдутся государству в 1,2–1,9% ВВП.

Для приостановки рецессии правительство приняло пакет стабилизирующих мер, направленных на поддержание отраслей, наиболее подверженных негативным последствиям. Отметим, что важным фактором выступает монетарная деятельность ЦБ РФ, который действует в рамках политики «количественного смягчения». Для сдерживания возрастания обменного курса ЦБ объявил о временной приостановке покупки валюты на внутреннем рынке. Помимо прочего, ЦБ принял решение о проведении аукциона РЕПО на сумму 500 млрд рублей, а также увеличил лимит операций «валютный своп» до 5 млрд долларов со сроком исполнения «сегодня». Данные меры позволяют оперативно регулировать цены российских финансовых инструментов и валюты, а также обеспечивать достаточный уровень ликвидности банковского сектора. Ключевая ставка на данный момент остается на уровне 6%, однако ее подъем ожидается в ближайшее время. Важным фактором выступает то, что валютная позиция продолжает оставаться близкой к нулю, что достигается в основном обеспеченностью средств, привлеченных в иностранной валюте, активами в инвалюте.

Регулирование банковского сектора из-за макроэкономической нестабильности станет более гибким. Например, банкам дадут право не ухудшать оценку финансового положения заемщиков, пострадавших от негативных макроэкономических последствий коронавируса. Данная мера позволит не создавать дополнительные резервы под возможные потери по кредитным линиям.

## КОГО ПОДДЕРЖАТ?

Меры поддержки будут оказаны наиболее пострадавшим в связи с распространением пандемии коронавируса отраслям – авиационной, туристической, а также секторам торговли и бытовых услуг,

физической культуры, строительному сектору, гостиничному бизнесу, кинотеатрам и др. Реципиентами государственной поддержки станут малые и средние предприятия, для которых подготовлены особые меры, а именно – создание фонда для выплаты зарплат предприятиям, максимально сохранившим трудовой коллектив, а также государственная помощь по кредитным обязательствам. Государство предоставит субсидии малым и средним предприятиям по текущим кредитам до 6%, а также – до 8% для финансирования текущей деятельности.

**Кризисные явления окажут влияние на рынок в краткосрочной перспективе – возможно, они приведут к ослаблению спроса, росту вакансии и сокращению ставок аренды**

Среди заявленных мер – также отсрочка платежей по налогу на имущество организаций и земельному налогу до конца года; срок уплаты торгового сбора тоже будет продлен до конца года. Арендные каникулы получат компании, арендующие недвижимость и земельные участки у города и вынужденные прервать деятельность из-за коронавируса. Выкупные платежи за II квартал для компаний, приобретших земельные участки/недвижимость у города, будут перенесены на конец года. Меры поддержки коснутся девелоперского бизнеса, для которого будет предоставлена отсрочка по платежам за изменение цели использования земельного участка, купленного у города. Торговые центры и собственники помещений, сдающие их гостиничным операторам, получат компенсацию налога на имущество и земельных платежей за II квартал (последние – в случае снижения арендной платы более чем на 50%).

**БУДЕМ ЖИТЬ?**

Несмотря на влияние коронавируса на финансовый и реальный сектора

**Михаил Мишустин**

экономики, многие отрасли продолжают успешно функционировать. Логистические подразделения компаний работают над поиском новых площадок для размещения складов и логистических центров. Последствия коронавируса для складского рынка в I квартале 2020 года не привели к приостановке бизнес-активности. Спрос на складские комплексы сохранится на высоком уровне, однако если темпы роста количества больных и дальнейшее ослабление макроэкономической обстановки продолжатся, вероятно постепенное сокращение количества новых сделок аренды. Сложности могут возникнуть не только у бизнеса, но и у девелоперов, которые могут в будущем испытать проблемы с кредитным плечом, средней стоимостью капитала, а также с поставками строительных материалов.

К началу года прогноз строительства новых спекулятивных складских комплексов в Московском регионе составлял около 500 тыс. кв. м. В I квартале 2020 года было введено более 150 тыс. кв. м качественных складов. В структуре нового строительства преобладают объекты, построенные под конечного пользователя – около 70%. Можем предположить, что до конца года анонсированные к вводу спекулятивные проекты будут введены в эксплуатацию только при наличии арендаторов на 40–50% площадей.

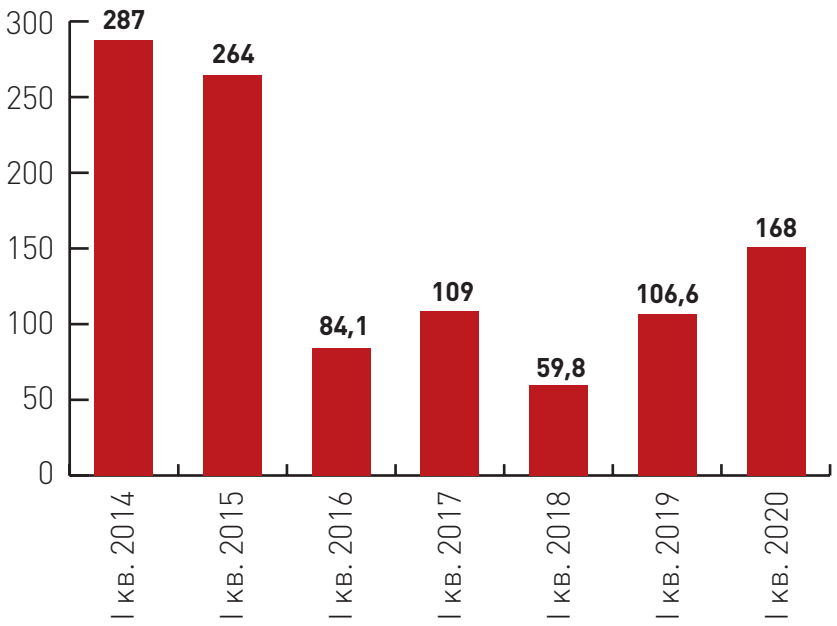
Ожидаем, что фактический ввод спекулятивных складских комплексов в 2020 году будет в 1,5–2 раза ниже заявленного – порядка 250 тыс. кв. м.

Вакансия в I квартале 2020 года составила 3,1%, или чуть более 500 тыс. кв. м. В случае, если рынок столкнется с сокращением спроса на складские площади, вакантность сменит тренд на возрастающий. Девелоперы стремятся сохранить вакантность в складских комплексах на минимальном уровне, поэтому можно предположить, что последними будут предприниматься меры по созданию комфортных условий для текущих арендаторов – предоставление арендных каникул, дисконты по ставкам аренды и т. д.

Спрос на складские площади в краткосрочной перспективе (ближайшие полгода) продемонстрирует сокращение в связи с введением чрезвычайных мер по борьбе с распространением инфекции, а также в связи с возможным сокращением платежеспособности населения. На данный момент эффективность предпринимаемых мер по борьбе с коронавирусом и экономическим спадом оценивать рано, поэтому для прогнозов выберем оптимистичный сценарий.

Нарушение графика поставок комплектующих из-за границы может привести к уменьшению выпуска

**Новое строительство в I кв. 2014 – I кв. 2020 гг.**

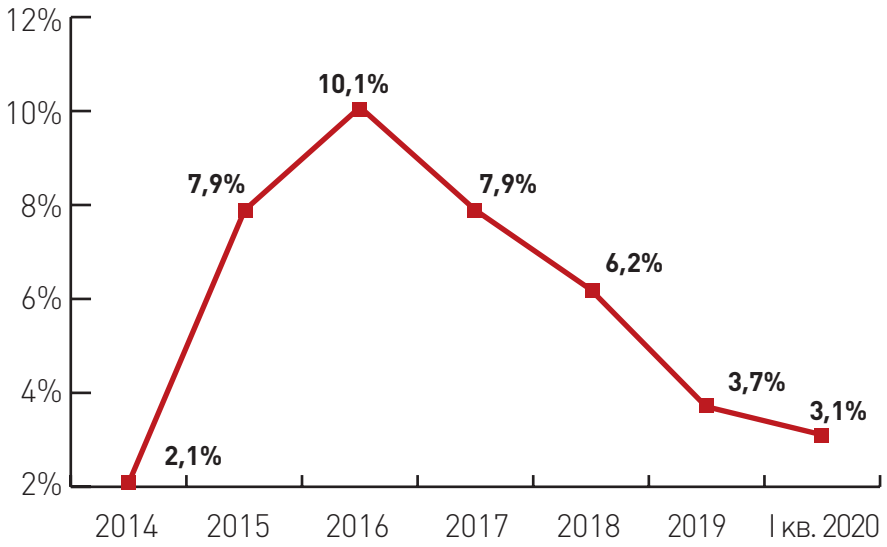


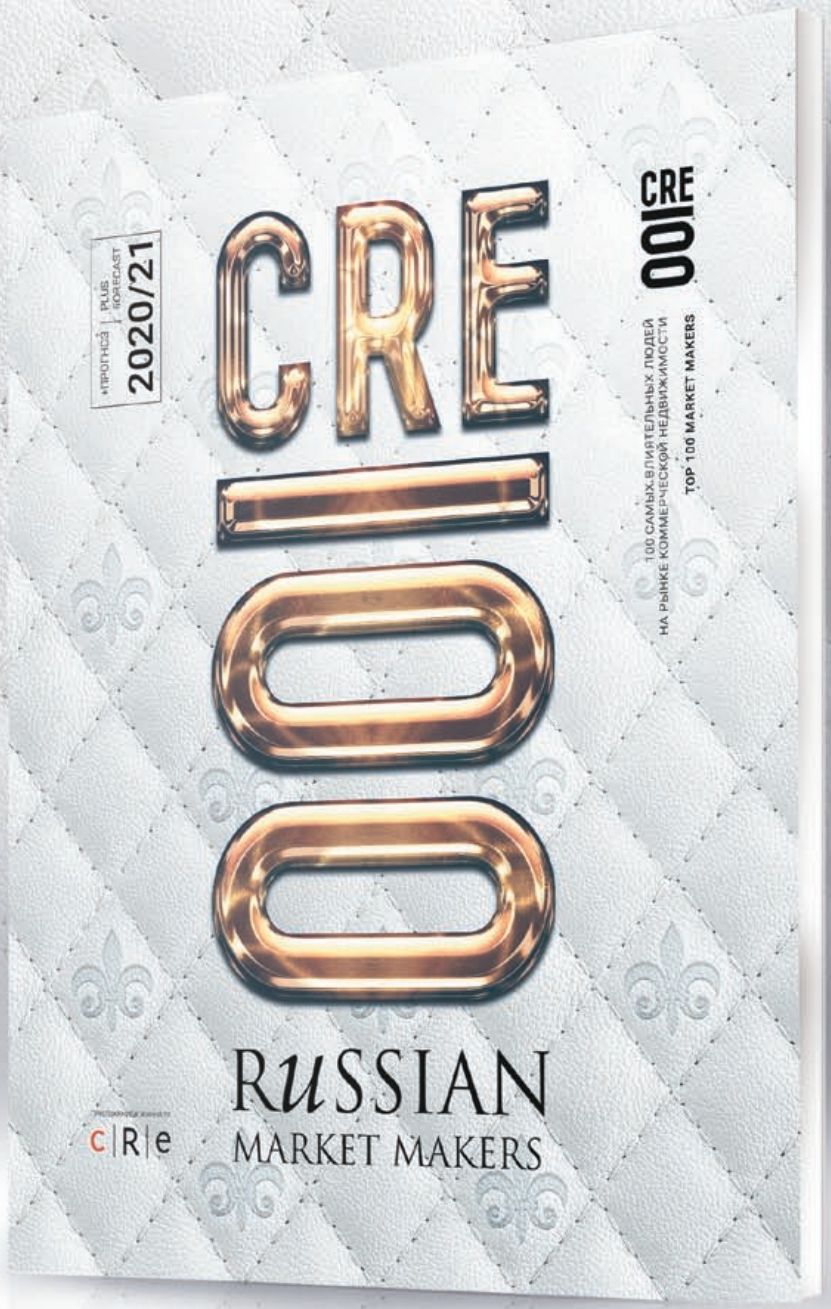
продукции машиностроительного и автомобилестроительного секторов, а также прочих секторов, связанных с производством и добычей природных ископаемых. Производители и дистрибьюторы товаров массового рынка также находятся в зоне риска: fashion-операторы, дистрибьюторы алкогольной продукции. Менее подверженными последствиям рецессии являются компании из сектора общепита, продовольственные сети и службы доставки в связи с возросшим спросом со стороны населения и изменением шаблона поведения потребителя: онлайн-заказы и доставка на дом становятся все более популярными.

Показатели спроса в I квартале 2020 года в Московском регионе составили чуть более 300 тыс. кв. м. Относительно прошлого года поглощение сократится – 1,5 млн кв. м в 2019 году были обусловлены ростом бизнес-активности маркетплейсов и обслуживающих их операторов. На сегодняшний день ассортимент маркетплейсов, а также их товарно-материальные запасы сокращаются на фоне закрытия таможенных границ и прекращения работы со многими поставщиками на фоне мер по борьбе с коронавирусной инфекцией. В то же время данная ситуация может привести к выходу новых российских игроков на незаполненные ниши. До конца года ожидается поглощение около 1,3 млн кв. м качественных складских площадей (по сравнению с 2015–2016 годами, когда в среднем было поглощено 1,2 млн кв. м.).

Кризисные явления окажут влияние на рынок в краткосрочной перспективе – возможно, они приведут к ослаблению спроса, росту вакансии и сокращению ставок аренды. Наиболее важной задачей для девелоперов является сохранение максимально высокого уровня заполняемости складских объектов для максимизации доходов. Реинвестирование прибыли в строительство новых спекулятивных комплексов будет сокращаться в связи с ростом стоимости капитала и необходимостью поддержки операционной деятельности. Поглощение отреагирует на кризисные явления сокращением – многие компании перенесут сроки реализации складских и логистических проектов на последующие годы и будут стремиться к оптимизации деятельности на текущих площадках. Благодаря зрелости логистического рынка России ожидаем, что к началу 2021 года бизнес-активность вернется на докризисный уровень.

**Вакансия в Московском регионе, I кв. 2014 – I кв. 2020 гг.**






# TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

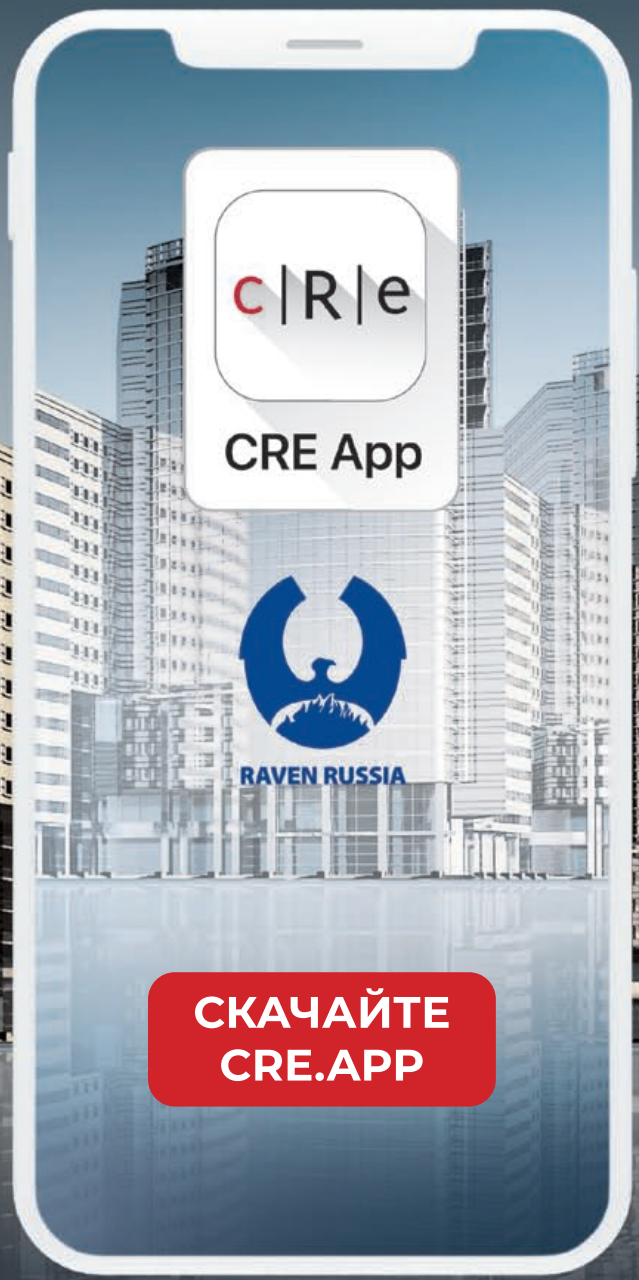
Для приобретения издания свяжитесь с редакцией по телефону :
**8 (499) 490 04 79  E-mail: podpiska@impressmedia.ru**

# Происходит что-то важное, станьте его частью сейчас

**8000**
СЕАНСОВ
В МЕСЯЦ

c|R|e
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Более полную версию журнала читайте в CRE APP

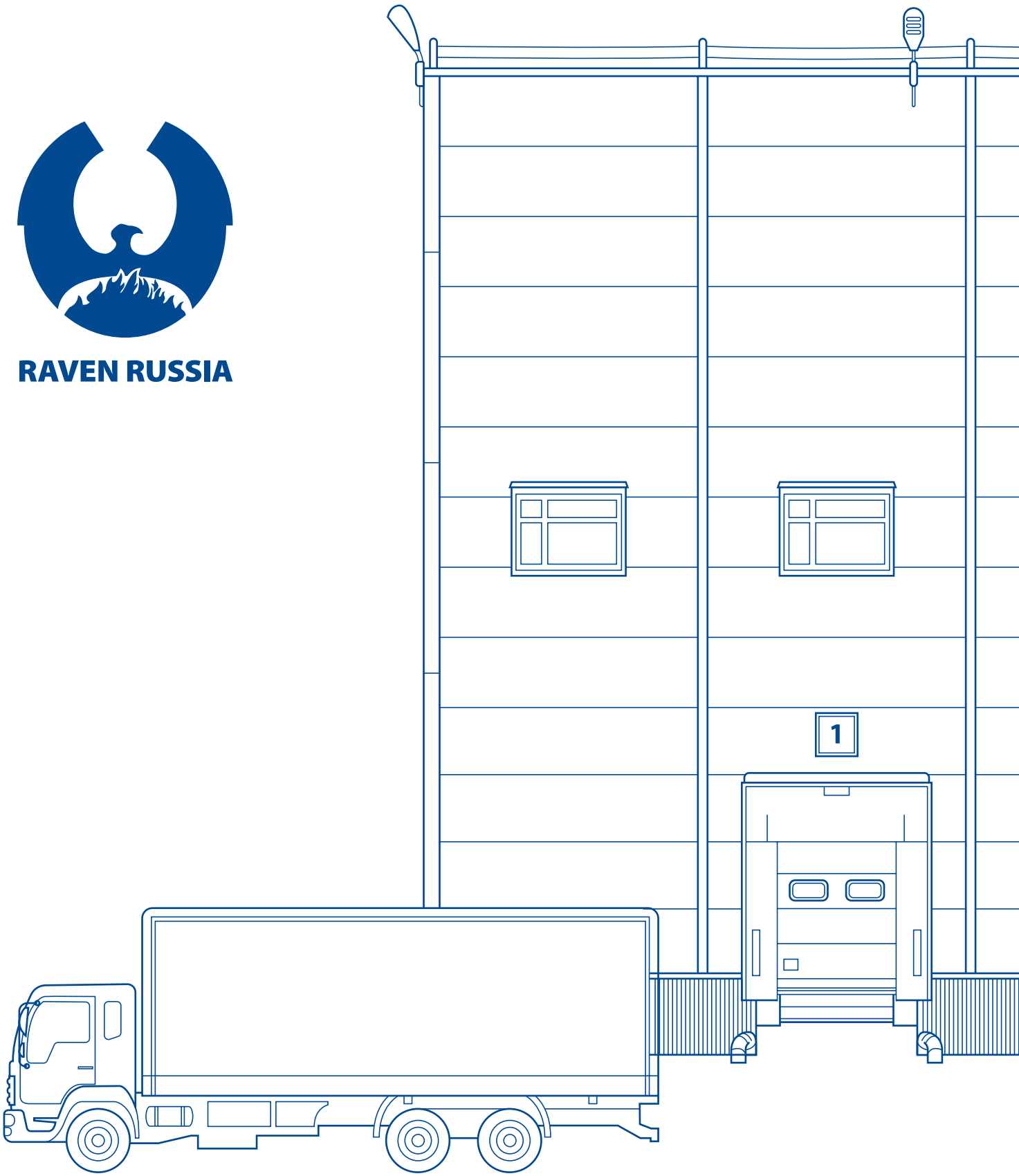



**СКАЧАЙТЕ CRE.APP**

Доступно в Google Play

Download on the App Store

Реклама

| 3+ | 5+ | 20+ | 700+ | 800+ | 1900+ | 8300+ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| АНАЛИТИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ В ДЕНЬ | PUSH УВЕДОМЛЕНИЙ В ДЕНЬ | НОВОСТЕЙ В ДЕНЬ | КОМПАНИЙ | ПЕРСОН | ОБЪЕКТОВ | УСТАНОВОК |

RAVEN RUSSIA