

# СКЛАДЫ 25

WAREHOUSING  
AND LOGISTICS



ЛОГИСТИКА

АВГУСТ '21 | www.cre.ru

## 14 Великие географические открытия

Несмотря на то что пандемия и рост e-commerce заставили рынок жить под девизом «строй везде, где строится», самые популярные направления для строительства складов в России остаются прежними.

/// ДЕВЕЛОПМЕНТ



## 30 Обложные облака



В России ожидается введение налога на доходы, получаемые зарубежными IT-компаниями от интернет-пользователей, в том числе речь идет о маркетплейсах.

/// АКТУАЛЬНО

Журнал выпущен при поддержке:



## 44

### Складоискатели

В чем преимущества складских активов, какой стратегии придерживаться, а также как будет развиваться ситуация в среднесрочной перспективе?

/// ИНВЕСТИЦИИ



## 22

### Приказано выдать



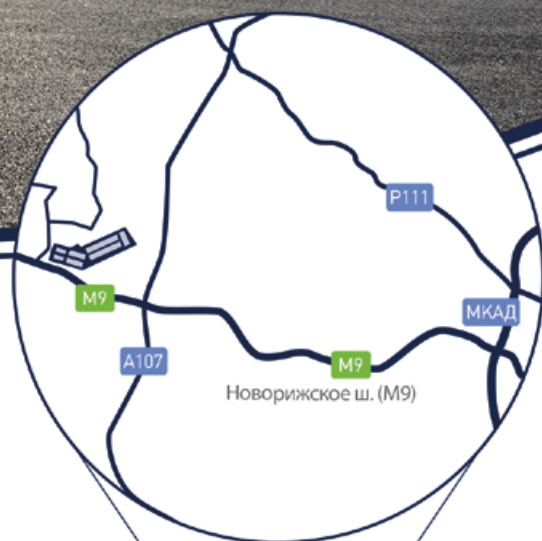
/// ТРЕНДЫ





# ЛОГОПАРК «ИСТРА»

- **Аренда складских помещений**  
Блоки от 3 000 до 45 000 м<sup>2</sup> готовы к въезду
- **Вблизи трассы А-107 (Бетонка) и ЦКАД**  
Новорижское шоссе, 40 км от МКАД



Москва, Россия  
+ 7 (495) 644 44 48  
[arenda@rrpa.ru](mailto:arenda@rrpa.ru)  
[www.rrpa.ru](http://www.rrpa.ru)

# ПИСЬМО



В этом номере мы обсудим, почему, несмотря на пандемию и связанный с ней рост e-commerce, игроки рынка продолжают строить склады на старых популярных направлениях – при высоком спросе на новые локации, почему склады «последней мили» в Москве вынуждены маскироваться под технопарки и когда мы увидим ренессанс регионов.

Кроме того, предметом нашего внимания стали законодательные инициативы, которые больше всего влияли на сегмент за последние полгода – поговорим о том, как изменились договоры и чего ожидать от федеральных и региональных властей рынку осенью 2021 года.

Еще из интересного – бум постаматов и ПВЗ, им предрекают трехкратный рост к 2025 году. Как меняются места размещения этих объектов и какие требования к ним сегодня предъявляют потребители, рассмотрим в рубрике «Тренды».

Как всегда – полезного вам чтения, оставайтесь с нами!

**Юлия Толутанова**  
главный редактор  
[j.tolutanova@presskom.net](mailto:j.tolutanova@presskom.net)



# СОДЕРЖАНИЕ

6  
14

## РЕЙТИНГ НОВОСТЕЙ

### ДЕВЕЛОПМЕНТ

#### Великие географические открытия

Несмотря на то что пандемия и последовавший взрывной рост e-commerce заставили рынок жить под девизом «строй везде, где строится», самые популярные направления для строительства складов в России остаются прежними. Эксперты – о том, почему все великие географические открытия для игроков еще впереди.

### ТРЕНДЫ

#### Приказано выдать

Количество постаматов и ПВЗ в России продолжает расти: только за 2020 год их количество увеличилось на 50% по сравнению с 2019-м.

### АКТУАЛЬНО

#### Обложные облака

В России ожидается введение налога на доходы, получаемые зарубежными IT-компаниями от интернет-пользователей, в том числе речь идет о маркетплейсах. Скорее всего, он составит 3%, однако ставка может измениться.

### ОПРОС

#### Складно говорят

Мы спросили у ведущих российских юристов, какие законодательные инициативы больше всего влияли на сегмент коммерческой недвижимости, «классического» ретейла и e-commerce последние полгода, как изменились договоры и чего ожидать рынку осенью 2021-го.

### ИНВЕСТИЦИИ

#### Складоискатели

Сейчас инвестиционная активность в России медленно, но верно показывает положительную динамику.

### УПРАВЛЕНИЕ

#### Новые операционные вызовы для УК складских площадей.

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

Издатель - ООО «Пресском»

Коммерческий директор: Алена Мужикян  
Менеджеры по продажам: Лидия Лутовинова  
Руководитель отдела производства: Елена Гусева

## CRE Склады и логистика, август 2021

### Приложение к журналу Commercial Real Estate

Выход в свет – 26.08.2021. Тираж - 4000  
Перепечатка материалов разрешается с обязательной ссылкой на «CRE Склады и логистика» и автора публикации.

#### Адрес редакции и издателя:

117105, Варшавское шоссе, д. 1, корп. 5.  
Телефон: +7 (499) 490-04-79 (многоканальный)

E-mail: [info@cre.ru](mailto:info@cre.ru), [www.cre.ru](http://www.cre.ru)

Для пресс-релизов: [news@cre.ru](mailto:news@cre.ru)  
Размещение рекламы: [salecre@presskom.net](mailto:salecre@presskom.net)  
По иным вопросам: [info@presskom.net](mailto:info@presskom.net)

## СКАЧАЙТЕ ПРИЛОЖЕНИЯ



Приложение,  
в котором есть все



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



16 СЕНТЯБРЯ 2021

# СКЛАДЫ ВАЕМ НОВУЮ РЕАЛЬНОСТЬ

## XVII ЕЖЕГОДНАЯ СКЛАДСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Партнеры:



Зарегистрируйтесь,  
отсканировав QR-код



[www.warehouses.pro](http://www.warehouses.pro)  
+7 (495) 981 0000



Редакция по традиции предложила экспертам выбрать и прокомментировать наиболее значимые новости рынка.

(9,3 балла)



## PNK group построит 400 тыс. кв. м складов для Ozon



Компания должна построить два логистических комплекса совокупной площадью 260 тыс. кв. м в «PNK парк Пушкино-2» и 135 тыс. кв. м в г. Чапаевске Самарской области. Также предполагается, что все или часть построенных складов выкупит инвестиционная компания PLT. Себестоимость строительства может составлять около 18 млрд рублей, а цена при продаже – порядка 24–25 млрд.

### Евгений Титаренко, партнер Bright Rich | CORFAC International:

– Продажи Ozon в I квартале 2021 года выросли на 135% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В связи с этим маркетплейс активно наращивает складские мощности. В 2020 году в эксплуатацию был введен склад площадью 111166 кв. м на территории индустриального парка «Ориентир Север-1», реализованный по схеме built-to-lease для маркетплейса. Во II квартале 2021 года Ozon арендовал 269698 кв. м складских площадей в индустриальном парке «PNK парк Пушкино-2». Объект будет реализован также по схеме built-to-lease. В III квартале планируется к вводу логистический центр площадью 154 029 кв. м на территории парка «Ориентир-Запад».

В целом e-commerce активно набирает обороты. Компании этого сегмента лидируют по объему поглощения складских площадей. По данным на конец июня 2021 года на сегмент пришлось 45% от общего объема купленных и арендованных за первое полугодие в Московском регионе площадей.

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

– Это главная сделка 1-го полугодия. Большой вызов для PNK, Ozon и для рынка в целом, поскольку здания технически сложные, строительство приходится на период турбулентности, оснащение объекта также будет проходить уже при другой стоимости метал-

ла, а соответственно, и оборудования.

Масштаб впечатляет и лишний раз подтверждает, что e-commerce на сегодняшний день остается основным драйвером рынка – уже по итогам 1-го полугодия мы отмечаем, что 55% всех сделок на рынке заключены именно в этом сегменте.

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

– Крупнейшее соглашение на рынке складской недвижимости России, в котором рекорд на рекорде сидит и рекордом погоняет.

Это и крупнейшая «пакетная» сделка между девелопером и заказчиком: 135 тыс. кв. м в Чапаевске – рекорд как для Самарской области, так и для региональных складских

рынков; 260 тыс. кв. м – вообще самая большая сделка в истории российского складского рынка.

Это и очень нестандартные складские здания – фулфилмент-центры, где будут применяться новейшие технологии обработки и сортировки заказов.

**Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и промышленных помещений компании JLL:**

– Данная сделка является крупнейшей пакетной на складском рынке. В ее рамках PNK group развивает

сразу два новых парка, при этом заранее зная будущего покупателя. На мой взгляд, это идеальная ситуация для всех участников проекта, разве что кроме других инвесторов, которые также готовы были купить эти объекты.

(8,3 балла)

# PNK group вложит 100 млрд рублей в промышленные парки



Общая площадь промышленного кластера составляет более 1000 га. В него войдут три промышленных парка: «PNK Парк Домодедово 1», «PNK Парк Домодедово 2» и «PNK Парк Домодедово 3». По масштабу проект – настоящая кремниевая долина, только в складах.



**Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и промышленных помещений компании JLL:**

– Это не только подчеркивает привлекательность складского девелопмента и высокий спрос на рынке, это, в том числе, про амбиции и планы дальнейшего развития PNK group. Это будут не просто складские комплексы:

девелопер планирует строить дороги и инфраструктурные объекты, воплощая таким образом новый подход к развитию и освоению подобных территорий.

**Константин Фомиченко, региональный директор, директор департамента промышленной и складской недвижимости Knight Frank:**

– Промышленный парк уже начал развиваться: строятся первые объекты для компаний «ВсеИнструменты.ру» (180 тыс. кв. м) и «ВкусВилл» (110 тыс. кв. м), еще несколько контрактов подписаны, но пока не анонсированы.

Для PNK декларация планов и успешная реализация проектов должны совпасть по прошествии нескольких лет (по нашим оценкам – 5–7 лет), поскольку спрос на склады



**Егор Дорوفеев,**  
партнер, руководитель департамента складской и промышленной недвижимости Cushman & Wakefield



**Александр Перфильев,**  
коммерческий директор Ghelamco



на рынке, наличие завода рядом, а также успешный опыт масштабных проектов – одни из ключевых составляющих успеха. Немаловажным фактором станут и вложения в инфраструктуру (дороги в первую очередь).

**Виктор Афанасенко, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers:**

– Один из самых амбициозных проектов рынка складской недвижимости и по заявленному объему, и по разностороннему подходу к его реализации. При этом, благодаря глубокой экспертизе девелопера и его репутации, реализация проекта не вызывает сомнений. Также вескими аргументами в пользу проекта являются востребованное местоположение индустриального кластера и поддержка со стороны властей МО.

**Александр Перфильев, коммерческий директор Ghelamco:**

– Одно время, в 2006–2009 годы, среди девелоперов на рынке складской недвижимости было модно делать анонсы о сотнях гектаров и сотнях тысяч квадратных метров складов, которые они намеревались построить. Стоит ли говорить, что почти все они не были реализованы или реализованы на 10–15%. Но в данном случае заявленный проект ПНК на 1000 га, хоть и звучит фантастически, вполне реален. Учитывая опыт и репутацию, я думаю, в течение нескольких лет они смогут его реализовать.

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

– В условиях исторически низкого уровня вакантных площадей и ограниченного объема предложения новых площадей на рынке ПНК сделали очень правильный стратегический ход, проинвестировав в значительный земельный банк в очень востребованной рынком логистической локации. Такой размер индустриального кластера позволит ПНК быть маркетмейкером не только на южном направлении, но и во всем Московском регионе и успешно конкурировать за запросы потенциальных арендаторов и покупателей в ближайшие годы. А кроме того, значительный размер земельных площадок позволит предлагать решения по строительству больших зданий (100 тыс. кв. м и более), в то время как на рынке существует ограниченное число площадок, где возможна реализация объектов такой площади.

# 3

## «Ашан» снял 40 000 кв. м в «Русич-Холмогоры»

(6,3 балла)



Около 16 тыс. кв. м будут отданы под специфические температурные режимы ретейлера. Это, возможно, крупнейшая сделка для традиционного ретейла на складском рынке в этом году. Тем более это неожиданно с учетом не самой высокой активности «Ашана» на российском рынке в последние годы.

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

– Показательная сделка. Во-первых, клиент из сегмента розничной торговли, а именно – из продуктового ретейла, который не брал много площадей

в 2020 году, а в текущем только начинает наверстывать упущенное. Во-вторых, действительно отраднo, что данная западная сеть продолжает развиваться.



(6,2 балла)

# PNK rental вышла на биржу



Московская биржа включила в раздел «Третий уровень» списка ценных бумаг, допущенных к торгам, инвестиционные паи закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости «ПНК-Рентал» под управлением ООО УК «Индустриальная недвижимость». Цена пая на начало торгов на бирже составила 1656,35 руб. за один пай. Минимальный лот равен одному паю. Надо ли говорить, что ни один российский складской девелопер еще туда не выходил?

**Сергей Ермилов, директор по работе с ключевыми клиентами компании Union Brokers:**

– Вывод на рынок такого продукта означает, что инвестиции

в складской сегмент доступны теперь и для неквалифицированных инвесторов. Таким шагом ПНК подчеркнули, что из консервативного, с точки зрения доходно-

сти, сегмента склады становятся вполне привлекательным объектом инвестиций, причем настолько, что инвестиционные паи «пошли в народ».



# PNK group построит для Belligen 32 000 кв.м

(5 баллов)

Девелопер Pnk group и один из крупнейших дистрибьюторов товаров FMCG компания Belligen заключили договор на строительство промышленного здания площадью 32000 кв. м в «ПНК Парке Пушкино». Эта сделка может остаться в десятке крупнейших по итогам года.

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

– Заключение контракта «ПНК Парк Пушкино» с компанией Belligen ознаменовало собой полную заполненность проекта площадью около 200 тыс. кв. м, который, на мой взгляд, стал очень успешным, ведь с начала реализации, когда был подписан

контакт с первым резидентом – компанией FixPrice, прошло всего три года. При этом и первая, и последняя сделки были проведены при участии Knight Frank. Одну часть площадей Belligen будет использовать для собственных нужд, а другую – сдавать в аренду, и компания Knight Frank назначена эксклюзивным консультантом по привлечению арендаторов. Здание будет готово во II квартале 2022 года.



7

## Raven Russia может приобрести склад в Красногорске

(5 баллов)



Компания ведет переговоры о покупке комплекса площадью 91,5 тыс. кв. м, который возводится для X5 Retail Group. Нынешний собственник – Smart Development – рассчитывает выручить от продажи 6 млрд рублей (65,5 тыс. рублей за кв. м). Для британского инвестора и крупнейшего владельца складской недвижимости это будет первой сделкой на российском рынке с 2018 года.

**Сергей Ермилов, директор по работе с ключевыми клиентами компании Union Brokers:**

– Интерес к складскому комплексу Smart Development на Новорижском шоссе очень высок со стороны

инвесторов. Это обусловлено целым рядом факторов, важных при выборе объекта для приобретения: высокое качество объекта – склад строится по самым современным технологиям; уникальная локация – объект расположен в 10 км от МКАД и сможет обеспечивать как потребности офлайн-магазинов, так и растущий онлайн-сегмент сети арендатора; стабильный сильный арендатор – компания X5 Retail Group, и долгий контракт на аренду (по нашим данным – более 10 лет без возможности расторжения); большая площадь склада, около 90 тыс. кв. м – сделка с X5 является одной из самых значимых для рынка коммерческой недвижимости за последние годы. Если Raven Russia договорится о покупке, это будет отличным пополнением достойной «коллекции» складов британского инвестора.

(4,7 балла)

## «Магнит» открывает третий РЦ для Москвы

8

Компания арендовала склад на 33 тыс. кв. м в Ногинске. До сих пор у ретейлера было два распределительных центра в Московском регионе – на северном и юго-западном направлениях. Всего же у компании почти 2 млн кв. м складов по России – это цифра после поглощения «Дикси». Некоторые площади, скорее всего, будут оптимизироваться (например, сдаваться в субаренду).

**Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и промышленных помещений компании JLL:**

– «Магнит» становится одним из крупнейших владельцев складской недвижимости. Интерес-



но будет посмотреть, как поменяется цепочка поставок и что будет с распределительными центрами единой теперь компании в различных регионах. Какие решения будут приняты: сдача в аренду или, возможно, продажа.



# КЛИНИНГ ВЫСОКОГО УРОВНЯ

Компания Кристанваль с 2000 года оказывает мультисервисные услуги по клинингу и аутсорсингу персонала в более чем 10 городах России.

## Обслуживаем

- > СКЛАДЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
- > КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ КЛАССА А
- > ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ



Наши клиенты:



Volkswagen



Имея большой собственный парк техники, мы гарантируем непрерывную уборку



Время прибытия аварийной бригады не более 2 часов



Компания защищает своих клиентов страхованием гражданской ответственности



Сервис европейского качества

+7 (499) 455-28-31

E-mail: [info@cristanval.com](mailto:info@cristanval.com)  
[www.cristanval.ru](http://www.cristanval.ru)



# CREW

FEDERAL AWARDS 2021

ОТЕЛЬ "МЕТРОПОЛЬ"

23

сентября  
2021г.

XVIII ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ  
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ

# ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ!

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ПАРТНЕР



RAVEN RUSSIA

СПОНСОР  
ПРЕМИИ



UNION  
BROKERS

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ

APLEONA



LYNKS  
PROPERTY  
MANAGEMENT

PRO REALTY

AGASTONE

Knight  
Frank

НЕЗАВИСИМЫЙ  
КОНСУЛЬТАНТ



ТРЕНДПОДДЕРЖКА

c|r|e

Sawatzky

Property & Facility Management

СРОЧНОСТИ

CBRE

КРИЗ  
МЕНЕДЖ

CONSULTING

c|r|e



EY

АУДИТ

РЕКЛАМА

CRE  
AWARDS

BEST

БРОНИРОВАНИЕ  
БИЛЕТОВ  
+7 (499) 490 04 79  
доб. 120/123/126

ПАРТНЕРСТВО  
+7 (985) 217 28 68

[WWW.CRE-AWARDS.RU](http://WWW.CRE-AWARDS.RU)



Автор: Максим Барабаш

# Великие географические открытия

Несмотря на то что пандемия и последовавший взрывной рост e-commerce заставили рынок жить под девизом «строй везде, где строится», самые популярные направления для строительства складов в России остаются прежними. Эксперты – о том, почему все великие географические открытия для игроков еще впереди.

Пять лет назад самое большое предложение было представлено на южном и северном направлениях Московского региона, вспоминают в JLL, – 33% и 19% соответственно. Сейчас в лидерах они же, с долями 33% и 21% соответственно – причем за это время было построено более 5 млн кв. м складов, однако структура изменилась минимально.

Аналогичная ситуация в Петербурге: пять лет назад

на юг города приходилось 65% складов, сейчас – 68%. В Петербурге южное направление открывает дорогу на Москву благодаря трассе Е-95 и все регионы благодаря аэропорту «Пулково», поясняет **Александра Шакола, старший менеджер коммерческого отдела Radius Group**. Северное же направление – сформировавшийся кластер складской недвижимости для внутренних потребностей Петербурга

и снабжения таких городов, как Мурманск и Архангельск. Впрочем, в Петербурге склады постепенно смещаются на восток – в первую очередь из-за того, что на юге города уже сложно найти хороший участок под строительство, а благодаря КАД доступны пути к аэропорту и южным трассам. «В Москве же северное направление – это прямая дорога на Петербург и аэропорт “Шереметьево” до восточ-





ных регионов, – напоминает г-жа Шакола. – Южное направление (и юго-восток) – ключевая дорога к миллионникам в ЦФО, всему ЮФО и Приволжью, доступ к аэропорту “Домодедово”. Оба направления остаются одними из наиболее развитых складских кластеров Московского региона, здесь инфраструктура развивалась планомерно на протяжении длительного времени, став в итоге важным преимуществом, которое нельзя создать или изменить за одну пандемию».

Другое дело, что сейчас, вследствие очень низкой вакантности, спросом пользуются практически любые направления, уточняет **Евгений Бумагин, руководитель отдела складских и промышленных помещений компании JLL.**

В итоге уходят с рынка даже те блоки, которые долгое время не могли найти арендатора, указывают в компании. Однако в будущем этот дисбаланс скорректируется, и распределение по направлениям вернется к долгосрочным значениям.

**ТЫ – НА СЕВЕР, Я – НА ЮГ** Южное направление Московского региона сохраняет лидерство по уровню развития складских площадей, соглашается **Константин Фомиченко, региональный директор департамента промышленной и складской недвижимости Knight Frank.** Так, компания PNK group заявила о реализации «Индустриального PNK кластера Домодедово», общая площадь застройки которого составляет 2,9 млн кв. м.

Впрочем, другие направления столичного региона так-

же относительно равномерно прирастают складскими проектами. «При вакантности около 1% в Петербурге и 1,5% в Москве сложно говорить об аутсайдерах, – размышляет Александра Шакола. – Однако в Москве можно с огромным количеством оговорок назвать аутсайдером, например, Киевское направление. Близость к аэропорту Внуково исторически была большим преимуществом района, но стоимость земли здесь выше из-за принадлежности к “новой Москве”. Со вводом ЦКАД район стал менее привлекательным для девелоперов – проще построить чуть севернее или южнее, что обеспечит приемлемую доступность к аэропорту и приемлемую стоимость земли, чем “садиться” в непосредственной близости от Внуково».

Это не значит, что склады там не востребованы, но профессиональные девелоперы вряд ли будут затевать новые масштабные проекты, констатирует г-жа Шакола. Кроме того, в Москве сравнительно новыми направлениями можно назвать Горьковское, Ярославское и Новорижское шоссе. Их развитие в последние пять лет связано прежде всего с дорожной инфраструктурой и нехваткой доступных участков на ключевых направлениях.

В качестве особенно перспективного же для Москвы складского формата Евгений Бумагин выделяет light industrial. По его словам, он пока недооценивается крупными девелоперами в силу высокого спроса на «крупные формы» – в первую очередь распределительные и фулфилмент-



ЭКСПЕРТЫ



**Александра Шакола,**  
старший менеджер коммерческого  
отдела Radius Group



**Евгений Бумагин,**  
руководитель отдела складских  
и промышленных помещений  
компания JLL



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



центры. В то же время light industrial характеризуется очень привлекательной доходностью: сейчас в этом сегменте в относительной величине она в несколько раз выше, чем в больших форматах. При этом сформированного инвестиционного продукта, который можно было бы предложить инвесторам в складской и индустриальный рынок, пока нет. В JLL убеждены: тот, кто первым сформирует предложение в сегменте, и снимет сливки в самом ближайшем будущем.

### МАЛ, ДА ДОРОГ

Спрос со стороны компаний сегмента e-commerce в очередной раз подчеркнул нехватку готового предложения на складском рынке, рассказывает **Евгений Титаренко, партнер Bright Rich | CORFAC International**. По его словам, на фоне низкой вакансии все сильнее укрепляется тенденция к росту спроса на новое строительство, в первую очередь объектов по модели built-to-suit. «Если же говорить о e-commerce как драйвере рынка, то для компаний этого сегмента важны зона покрытия логистикой и удаленность от МКАД, – продолжает Евгений Титаренко. – По этой причине Ozon, например, разместил распределительный центр на Ленинградском шоссе и строит объекты на Новой Риге и на Ярославском шоссе. Вообще, e-commerce, так сказать, “идет” в трех направлениях. Большие распределительные центры размещаются в основном на Бетонном кольце (А107), здесь интересны те локации, куда будет удобно добираться персоналу, – не-

### Прямая речь ➤➤



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

– Бум роста электронной торговли создал устойчивый спрос на складские объекты, расположенные в черте мегаполисов, а также в максимальной близости к ним. Не отстает и спрос среди классических офлайн-ритейлеров, наращивающих объемы продаж в традиционном сегменте, а также среди игроков, развивающих онлайн-направления, для которых необходима дополнительная логистическая инфраструктура. Помимо спроса, дополнительным стимулом для девелоперов являются темпы реальной инфляции (особенно рост стоимости металла и других строительных материалов), заставляющие как инвестировать и монетизировать свободные денежные средства, так и создавать

хватка складских работников сейчас является одной из сложностей сегмента. Для dark stores же площадью 15–30 тыс. кв. м выбирают участки с небольшим удалением от МКАД. Ну а внутри Москвы, как правило, располагаются склады под экспресс-доставку».

Многоканальный ритейл вынужден оптимизировать логистику с целью сохранения опции экспресс-доставки, соглашается **Екатерина Ногай, аналитик департамента исследований**

инфраструктуру впрок для фиксации стоимости строительства необходимых в будущем объектов. А популярная в настоящее время схема built-to-suit с ее производными, минимизирующая риски девелопера, данную тенденцию только усилила.

Активно развивается складская инфраструктура в регионах, близких к традиционным точкам концентрации распределительных центров. Еще недавно для большинства сегментов экономики не было целесообразно иметь распределительные склады в регионах, сроки автомобильной доставки до которых от крупных городов, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск и другие, были в пределах двух дней. Сегодня же наличие подобных объектов крайне востребовано, так как на стремительно развивающемся рынке электронной коммерции конкурентную борьбу за клиентов выигрывают игроки, способные обеспечить качественную доставку заказов потребителям в минимальные сроки – вплоть до одного часа. Для этого требуется наличие складов, в том числе дарк-сторов, располагающихся в непосредственной близости к самому потребителю. Тенденция к росту количества подобных объектов и их географической представленности сохраняется. Это означает, что спрос на склады последней мили останется устойчивым и распространится на населенные пункты с меньшей численностью населения.

**Cushman & Wakefield.** Важным изменением становится полный запуск ЦКАД и новые ограничения движения фур на МКАД. Для складского рынка это означает дальнейшее увеличение спроса на городские логистические решения, рост стоимости объектов вблизи МКАД и, как следствие, развитие локаций вблизи ЦКАД, в поясе 30–50 км от Москвы (за ЦКАД). 25% нового строительства в 2021 году сосредоточено в этом поясе, показатель вырос на 11 п. п. год к году.



Доля нового строительства в районе 10–30 км от МКАД снизилась с 78% в 2020 году до 51% (-27 п.п.). В перспективе ввод новых ограничений и трансформация МКАД в городскую магистраль будут способствовать смещению складских объектов первой мили к ЦКАД и росту востребованности городской логистики как обязательного этапа цепочек поставок крупных онлайн-игроков, прогнозирует Екатерина Ногай. «В среднесрочной перспективе мы увидим все большую долю ввода складов городской логистики, – поддерживает Евгений Бумагин. – Наконец, с тем же фактором роста электронной торговли связан и тренд перераспределения спроса от Москвы в регионы. Если до 2019 года доля Московского региона составляла около 70–80% всего совокупного спроса на качественные склады, то в последние 2,5 года она снизилась до 60%. При этом крупнейшие онлайн-ритейлеры в неменьшей степени сконцентрированы на открытии складов в регионах, чем в Москве и области».

«Но по “последней миле” вопрос вообще куда как интереснее, – делится Александра Шакола. – На мо-

сковском рынке эту нишу ведь исторически занимали старые производственные помещения, которые город сейчас активно ликвидирует. И, несмотря на то что рынок требует городских складов, профильным девелоперам здесь приходится бороться за участки с девелоперами жилой недвижимости, что не очень-то реально. Таким образом, “городские склады”, как ни парадоксально, выдавливаются все дальше за город. Найти площадку в Москве под строительство склада почти нереально, земля стоит дорого, а платежеспособный спрос оценить сложно: если за МКАД сейчас рентабельно построить объект под аренду по цене 5000 рублей за кв. м, то в пределах кольца – по 15000 рублей. Склады нужны, но какое количество потенциальных арендаторов готово столько платить?»

Из этой патовой ситуации есть выход, считает эксперт. Благодаря изменениям в законодательстве девелоперы жилья сейчас вынуждены создавать рабочие места, чтобы сменить ВРИ участка на жилое. Таким образом, в Москве будут строиться технопарки, которые теоретически можно приспособить именно под «последнюю милю». Несложно догадаться, что девелоперы мало заинтересованы в долгосрочном управлении и развитии такого вида недвижимости – они заинтересованы в том, чтобы отчитаться перед правительством о создании мест приложения труда, получить льготы по смене ВРИ и спокойно строить свои ЖК, поясняет Александра Шакола. И вот здесь, по ее словам, есть

возможность для инвестора выкупить технопарки и создать на их базе сеть городских складов.

Картинка красивая, но эксперт отмечает, что профессиональные складские девелоперы в эту историю тоже вряд ли пойдут, а реального игрока, который бы специализировался на данном формате, в России пока нет. Препятствием служит и то, что строительство именно складской недвижимости городом не классифицируется как создание мест приложения труда, а вот технопарк – да. Другое дело, что понятие «технопарк» – довольно размытое само по себе, поэтому не очень понятно, к чему конечный продукт будет бли-

## Прямая речь >>>



**Антон Алябьев, старший директор отдела складской и индустриальной недвижимости СВRE:**

– Выросла популярность пригородных и городских объектов логистики, которые используются для доставки товаров потребителям. Острую необходимость в улучшении инфраструктуры логистики «последней мили» обозначил весенний «локдаун» в 2020-м. В остальном востребованными остаются все те же регионы, рынки и субрынки, что и раньше, только востребованность их выросла вместе с ростом объемов спроса на складском рынке в 2020 и 2021 годах.





же – к городским складам или к офисам класса С.

Еще один вариант концессии, по словам Александры Шаколы, – когда для развития территории объединяются девелоперы разных профилей. Городским властям ведь все равно, кто конкретно будет строить жилье, а кто – «рабочие места», поясняет она, главное – чтобы все было в нужных пропорциях. Правда, здесь тоже есть подводные камни. Во-первых, нужна высокая степень доверия между девелопером жилья и девелопером технопарка. Во-вторых, участок должен быть привлекательным для всех сторон. В-третьих, жилье и инфраструктура могут конфликтовать как на стадии строительства, так и в процессе продажи квартир. Поэтому «городские склады» в Москве пока и не совсем городские, резюми-

рует Александра Шакола. «Но рано или поздно игрок на этом поле появится, возможно, это будет подразделение жилого девелопера или профильная компания с определенным капиталом и запасом прочности, – прогнозирует она. – Например, о такой возможности заявлял один из основателей JLL».

### ПОЕЗД НА ЛЕНИНГРАД

В свою очередь, качественные склады классов А и В/В+ распределяются в Петербурге сегодня так: 60% сосредоточено в Шушарах, около 25% – на севере города, оставшиеся 15% – на восточном направлении, перечисляет **Филипп Чайка, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG. Estate**. Таким образом, восток и север – наименее застроенные локации, хотя потребность в складах в этих направлениях колоссальная – по оценкам компании, около 50% заявок приходится на них. Но при вакансии, колеблющейся в районе 1%, клиенту не приходится выбирать, подчеркивает эксперт.

По его словам, востребованность направления «Шушары» и юга города со стороны девелоперов объясняется тем, что

там сосредоточены крупные и недорогие массивы земли – ее можно купить от 1800 до 3000 рублей за кв. м. Стоимость в восточной и северной частях значительно выше, и хотя можно найти землю по цене юга, локация будет обременена трудной транспортной доступностью и низкими логистическими возможностями. Компаниям же, развивающим e-commerce, необходимо распределить свои складские мощности по городу так, чтобы охватить максимальную долю территорий. В итоге объекты под даркстор или склад последней мили активно забирают крупные игроки рынка, например, «Яндекс. Лавка», «СберМаркет», OZON Express. «В Санкт-Петербурге девелоперы не успевают за столь активным развитием этих онлайн-гигантов и не способны полностью закрыть их спрос, – констатирует Филипп Чайка. – При сложившемся дефиците площадей и “голодном рынке” объект любого формата будет сдан – и light industrial, и мультитемпературный склад, и объект с высокой ставкой класса А».

Драйверами рынка в Петербурге по-прежнему выступают опытные крупные



**Евгений Титаренко,**  
партнер Bright Rich |  
CORFAC International



**Екатерина Ногай,**  
аналитик департамента исследований  
Cushman & Wakefield

девелоперы с большими финансовыми ресурсами или возможностью их привлечения: «RAUM Бугры», «Осиновая Роща», «Октавиан», «Адамант», Raven Russia. Однако наблюдается активность и непрофильных игроков – владельцев торговой недвижимости или жилищных застройщиков, но, учитывая недостаток их опыта, возлагать большие надежды на перераспределение сил не стоит, считает г-н Чайка. «В Санкт-Петербурге также отмечается взрывной спрос на склады "последней мили", – указывает **Илья Князев, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Knight Frank St Petersburg.** – Те же Шушары традиционно остаются самой востребованной локацией, но на расстоянии не более 5 км от КАД. В ближайших 5 лет мы, скорее всего, увидим, что спрос будет смещаться дальше, до 10–15 км. И здесь мы будем повторять опыт Московского региона, где склады могут находиться на расстоянии до 40 км от МКАД».

#### ДАЛЕКО ОТ МОСКВЫ

Не слишком изменилась ситуация и в других регионах России: по оценкам Knight Frank, наиболее востребо-

ванными остаются крупные логистические центры, такие как Свердловская, Новосибирская, Самарская, Ростовская область, Краснодарский и Приморский края и другие. Показательно, что, по данным Cushman & Wakefield, доля Санкт-Петербурга в общем объеме регионального спроса сокращается уже на протяжении двух лет и не превышает 30% – ранее показатель в среднем составлял 40%.

При этом в первом полугодии 2021 года в компании фиксировали рост популярности таких регионов, как Самарская и Ростовская области. Как правило, эти всплески связаны с крупными сделками. Например, для Самары объем спроса на уровне 206 тыс. кв. м (1 полугодие 2021 года) – исторический максимум, предыдущим рекордом было 55 тыс. кв. м (в 2017 году). В регионе были заключены сразу две крупные сделки: OZON реализует фулфилмент-фабрику площадью 135 тыс. кв. м, а Yandex арендует 26 тыс. кв. м в складском комплексе «Самара-ТрансАвто».

В Ростовской области ситуация складывается аналогичным образом: OZON принял решение о расширении собственных



площадей в логистическом парке «А2 Ростов-на-Дону» (80 тыс. кв. м), а DNS арендовал 22 тыс. кв. м в «PNK Парке Ростов-на-Дону». Крупные онлайн-игроки продолжают осваивать новые рынки для усиления собственной логистики в регионах, и в Cushman & Wakefield прогнозируют ряд крупных сделок со стороны лидеров онлайн-рынка в менее освоенных локациях. В среднесрочной же перспективе многоканальные операторы также возьмут курс на расширение своего присутствия на второстепенных рынках вслед за «чистым онлайн». «Интерес к региональным рынкам постепенно рос в течение нескольких лет, но здесь развитие онлайн-торговли является более заметным фактором, расширяется география складской недвижимости, – считает Александр Шакола. – Спрос ведь теперь растет не только в центральных для каждого региона городах, таких как Екатеринбург, Новосибирск, Краснодар, Казань, но и в других – Челябинск, Новороссийск, Новокузнецк,



**Филипп Чайка,**

руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG. Estate



**Илья Князев,**

руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Knight Frank St Petersburg

Прямая речь ►►



**Наталья Зайнуллина, аналитик  
департамента складской  
недвижимости Accent Capital:**

– Московский регион остается крупнейшим общероссийским транспортным узлом, в котором сосредоточено около 60% всего качественного складского предложения в России. Ввод ЦКАД дает новый потенциал для развития складского рынка как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Уже сейчас в существующих логистических парках строится и предлагается к строительству в формате built-to-suit более миллиона квадратных метров новых складских площадей, а также анонсируются новые про-

екты, которые упрочат новый статус ЦКАД как важной логистической артерии Московского региона, в том числе потому, что постепенный ввод ограничений для большегрузного транспорта на МКАД будет способствовать полному переключению потока на трассы А107 и ЦКАД. ЦКАД уже сейчас становится ключевым элементом для логистики. В краткосрочной перспективе произойдет образование ряда распределительных центров, расположенных в непосредственной близости от него, для компаний, делающих ставку на скорость доставки товаров клиентам.

Создание новых промышленных кластеров и введение налоговых льгот для постройки или аренды склада на территории, расположенной вблизи ЦКАД, также будут стимулировать рост деловой активности. Благодаря вводу ЦКАД большим потенциалом для развития обладает Восточное направление, представленное трассой М7, а в будущем еще и М12, во-первых, благодаря планам по развитию сообщения с такими странами, как Китай и Казахстан, а во-вторых, благодаря развитию логистических связей с регионами России. Северо-восточное направление является довольно многолюдным и привлекательно в аспекте количества рабочей силы. Кроме

этого, Северо-Восток еще не так насыщен складскими площадями и имеет некоторый потенциал. В будущем данные регионы будут только расти, что увеличит как внутренний спрос, так и предложение на рынке трудовых ресурсов.

В 2020 году многие многоканальные ретейлеры развивали собственную логистику как в Москве, так и на региональных рынках, в то время как присутствующие только онлайн делали упор в основном на Московский регион.

Но в 2021 году, во многом «благодаря» пандемии, ситуация кардинально изменилась: онлайн-ритейл переключил свое развитие на регионы, в то время как компании многоканального ретейла еще находятся в процессе наладки бизнес-процессов и запуска своих новых площадок, работая над скоростью и качеством доставки на региональных рынках.

В краткосрочной перспективе тенденция сохранится, и можно прогнозировать в менее логистически развитых регионах ряд крупных сделок с участием лидеров онлайн-рынка. В среднесрочной перспективе многоканальные операторы будут действовать на расширение своего присутствия на неохваченных региональных рынках вслед за чистым онлайн.

Самара. Нельзя сказать, что раньше они были неперспективными, но именно стремление ретейлеров быть ближе к конечному потребителю и обеспечивать в регионах столичный сервис дало хороший импульс для развития всех рынков. Ну и если дальше говорить о географии, то уже давно в логистических кругах идет речь о прямых поставках из Китая – не через Москву, а через Читу, Иркутск, Новосибирск. Правда, пока воз и ныне там».

Для развития региональной складской логистики основным фактором выбора локации становится возможность охвата максимального числа потребителей, резюмируют

в Cushman & Wakefield. Эксперты компании соглашаются с коллегами, что наиболее развитые складские рынки – это не просто крупнейшие города-миллионники, но города, в окружении которых расположено несколько густонаселенных пунктов и которые являются центром крупного потребительского кластера. Так, складские комплексы, расположенные в Новосибирске, могут обслуживать Барнаул, Кемерово, Новокузнецк и Томск, совокупная численность населения которых более 2 млн человек. Аналогичная ситуация наблюдается в Екатеринбурге и Казани. Этим же объясняется низкая

популярность с точки зрения складской недвижимости таких городов, как Челябинск (с населением 1,2 млн человек), Омск (1,1 млн человек), Уфа (1,1 млн человек), Пермь (1,1 млн человек) и Волгоград (1 млн человек). Все они находятся в зоне влияния более развитых логистических центров и не имеют собственного густонаселенного потребительского кластера. Кроме того, вопрос городской логистики стал теперь особенно актуален не только для Москвы и Петербурга, но и для региональных городов с наиболее высокой численностью населения, таких как Новосибирск, Екатеринбург и Казань. //



**CRE**  
FEDERAL AWARDS 2021

ОТЕЛЬ "МЕТРОПОЛЬ"

23  
сентября  
2021 г.

XVIII ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ  
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ



Реклама

## ***The Green Brick Award***

Премия «Зеленый Кирпич» была учреждена компанией Raven Russia в начале этого года.

Миссия премии продолжится в рамках CRE Federal Awards 2021!

Наша цель - привлечь внимание общественности к вопросам устойчивого развития и отметить наиболее выдающиеся «зеленые» объекты коммерческой недвижимости, успешно функционирующие на рынке не менее 2-х лет. В этом году премия проходит без ограничения по территориальному признаку.

Подробная информация об участии в категории «Зеленый Кирпич» размещена в уставах премий на сайте [cre-awards.ru](http://cre-awards.ru). Ждем ваши заявки на CRE Moscow Awards 2022!

ОСНОВАТЕЛЬ ПРЕМИИ



RAVEN RUSSIA

СПОНСОР НОМИНАЦИИ

**CBRE**

Автор: Максим Барабаш

# Приказано выдать

Количество постаматов и ПВЗ в России продолжает расти: только за 2020-й год их количество увеличилось на 50% по сравнению с 2019-м. К 2025-му году, по прогнозам FCG, рынок пунктов выдачи заказов и постаматов в России вырастет в два-три раза. Уже сейчас эти объекты занимают самые неформатные для других игроков места не только в моллах, но и в бизнес-центрах, МФЦ, жилых домах. Однако параллельно продолжают повышаться требования конечных пользователей к пунктам выдачи и постаматам: первые они хотят видеть непременно просторными и с примерочными, а вторые – доступными на каждом шагу, безопасными и удобными.



По данным 2 ГИС, количество постаматов в 15 крупнейших городах России увеличилось на 54%. В российские пункты выдачи и постаматы активно инвестируют международные игроки: в частности, логистический оператор Cainiao (входит в Alibaba Group) в мае объявил о том, что инвестирует в сеть 2 млрд рублей, увеличив количество точек в стране до 10 000.

Впрочем, динамика роста числа постаматов началась еще до пандемии, когда многие ретейлеры начали оптимизировать свои торговые

площади и, соответственно, изменили стратегию, напминает **Дарья Канева, заместитель директора департамента управления активами и инвестициями Becar Asset Management**. В итоге игроки стали уходить от того, чтобы занимать большие площади во множестве торговых центров в пользу того, чтобы занимать меньшие в самом торговом зале, размещая одновременно больше постаматов.

По данным отчета Global Digital 2021, уже сейчас в России покупают онлайн 60%

пользователей глобальной сети. Беспрецедентные условия пандемии, безусловно, стали дополнительным стимулом для бума электронной торговли, резюмирует **Тимур Зайцев, руководитель направления коммерческой недвижимости «Авито Недвижимости»**. По его словам, в итоге компании розничной торговли в принципе все чаще стали рассматривать в качестве наиболее выгодных для себя вариантов небольшие форматы – киоски, островки в торговых центрах, компактные магазины с ограниченным ассортиментом и, наконец, пункты выдачи заказов.

## ПОЛНА КОРОБОЧКА

За время пандемии претерпела кардинальные изменения и услуга доставки: по оценкам Shopify, теперь 64% потребителей ожидают доставки в тот же или на следующий день, 74% хотят экологичности и безопасности доставки; 100% – чтобы доставка была для них удобна. Постаматы как пункты доставки соответ-

ствуют большинству ожиданий покупателей: заказы туда зачастую доставляются быстрее, чем курьером; товары можно забрать в любое удобное время; доставка абсолютно безопасна, поскольку общение минимизировано или его нет вовсе.

Лидером по количеству пунктов выдачи на душу населения остается Финляндия, рассказывает **Наталья Чиненова, главный консультант по бизнес-технологиям в ретейле Fashion Consulting Group**. В стране – 2200 постаматов и свыше 130 тыс. камер хранения. На втором месте Польша – там 13 тыс. почтовых автоматов на 76 ячеек. А вот в Швейцарии их лишь около 200, в Англии – 1500, если не считать собственные постаматы зарубежных маркетплейсов, вроде Amazon или AliExpress.

Каждый рынок вообще отличается своим подходом к ПВЗ и почтовым автоматам, отмечает Наталья Чиненова. Например, в бельгийском городе Мехелен существует экозона, где доставка интернет-заказов выполняется оператором Prost, получившим 9,3 десятичных балла из 10 возможных за удачное размещение постаматов и концепцию доставки в экозоне. 85% жителей преодолевают менее 500 метров до ближайшего постама-та пешком или на велосипеде. InPost в Польше же разработал постаматы, позволяющие открывать отделение, где находится посылка, удаленно – чтобы избежать контактов с возможными источниками инфицирования. OMNIC выпускает стерильные камеры для хранения посылок, которые дезинфицируют шкафчики после каждого использования, а MyPost в Австралии раз-

работала и запустила свое приложение, позволяющее покупателям выбрать самостоятельно, куда удобнее доставить заказ: в постамат рядом с работой или почтовое отделение около дома.

Самыми современными и продвинутыми в итоге считаются постаматы фирмы SwipBox, которая разработала инновационную модель Infinity, без экрана, управляемую при помощи приложения. Поста-маты легко перемещаются, устанавливаются менее чем за 2 минуты, имеют возможность увеличения числа ячеек различной величины, модели для размещения на улице или в помещении. Компания разработала три различных приложения: для курьеров, для обслуживания и для конечных пользователей. Приложение можно скачать в AppStore и Google Market, а инструкция по его использованию выложена на Youtube. Кстати, в Европе всерьез рассуждают о том, что доставка в постама-ты или ПВЗ снижает негативное воздействие парниковых газов на окружающую среду благодаря успешной доставке с первого раза и меньшему количеству отдельных маршрутов, по которым должен следовать курьер.

В России из вендинговых проектов активнее всего продолжают развиваться постаматы, говорит **Елена Чернова, директор отдела управления недвижимостью Lynks Property Management**. «Вспомните, не так давно “Почта России” была чуть ли не единственным представителем автоматизированных пунктов выдачи, а сейчас практически все крупные торговые сети (например, X5 Group, «ВкусВилл») развивают собственную сеть постаматов



ЭКСПЕРТЫ



**Дарья Канева,**

заместитель директора департамента управления активами и инвестициями Becar Asset Management



**Тимур Зайцев,**

руководитель направления коммерческой недвижимости «Авито Недвижимости»



**Елена Чернова,**

директор отдела управления недвижимостью Lynks Property Management





в магазинах, – рассказывает эксперт. – Впрочем, упомянутая выше «Почта России» также стремится отыграть свои былые позиции: в августе 2020 года она объявила, что планирует вложить 1,4 млрд рублей в закупку 5000 постаматов. Компания планировала установить их в магазинах «Магнит» и «Дикси». Еще пример – по итогам первого полугодия «СберЛогистика» объявила о расширении сети пунктов выдачи заказов и постаматов: компания открыла 1200 точек в отделениях «Сбера», увеличив общее число ПВЗ до 4700. Всего компании принадлежит около 13 000 пунктов выдачи и постаматов по всей России».

По оценкам Елены Черновой, число постаматов в России выросло за 1,5 года «в разы». Так, по данным 2 ГИС, к концу 2020 года в крупнейших российских городах стало 7616 постаматов (против 4938 годом ранее). А вот аналитики компании INFOLine насчитали более 18 тыс. единиц такого оборудования, установленного по всей РФ. Наибольшее число точек сконцентрировано в трех крупнейших городах страны – Москве (3019), Санкт-Петербурге (1212) и Новосибирске (461). «За полтора года число постаматов в обеих столицах выросло почти в два раза и продолжает увеличиваться, – говорит **Елена Тадеушук, аналитик, ГК Arrow Capital.** – Неудивительно: сейчас 40–45% покупателей товаров в интернет-магазинах выбирают способ доставки через постаматы. В итоге рынок постаматов делят между собой логистические компании, например PickPoint и «СберЛогистика», и маркетплейсы (Ozon, «Яндекс Маркет» и т.д.), которые разви-

вают собственные сети постаматов для доставки товаров, заказанных на своих торговых площадках».

Для размещения постаматов игроки в России предпочитают арендовать площади в прикассовых зонах сетевых магазинов и супермаркетов, в торговых центрах и МФЦ, перечисляет **Руслан Сухий, руководитель Фонда коллективных инвестиций «Рентавед».** По его словам, средняя по рынку ставка аренды за размещение одного постамата в таких объектах составляет около 10 тысяч рублей. «В Москве для размещения постаматов требуется небольшая площадь от 1–4 кв. м и свободный доступ (или доступ без пропускного режима), – со-

глашается Тимур Зайцев. – Так как одним из основных требований к выбору локации для постаматов является трафик, арендаторы предпочитают располагать их в точках массового притяжения людей. Анализируя предложение на рынке, стоит отметить, что помещения зальной планировки с выгодным расположением в густонаселенном районе и/или с высоким пешеходным и автомобильным трафиком пользуются стабильным спросом и, как правило, быстро находят арендаторов».

Однако есть и другие примеры, когда постаматы располагают в самых неликвидных «глухих» углах, поскольку клиенты у них целевые, говорит Елена Чернова. Кроме того,

## Прямая речь >>>



### **Денис Дьяченко, директор по развитию партнерских логистических программ Ozon:**

– В Ozon пункты выдачи заказов – самый популярный канал доставки: больше 70% клиентов выбирают его основным. Людям нравится забирать свои заказы в подходящее для них время и в удобных локациях. Конечно, такой успех был бы невозможен без качественного подхода к формату. Наша компания год назад сделала ставку на развитие пунктов выдачи и полностью переформатировала их. Теперь мы открываем пункты только на первом этаже, на первой линии, в благоприятном

соседстве и обязательно с соблюдением всех бренд-стандартов. Такой подход позволил нам не только повысить клиентский сервис, но и привлечь предпринимателей, – они открывают фирменные пункты Ozon по модели франшизы.

Сейчас наша сеть ПВЗ – это больше 5,5 тыс. пунктов выдачи заказов по всей стране, и 80% из них успешно управляются нашими франчайзи. За год сеть выросла больше чем в два раза. Причем основной рост произошел в регионах, где пункты выдачи заказов – это новая предпринимательская ниша.

Партнерам не всегда удается быстро найти подходящее помещение, так как локация должна соответствовать требованиям и бренд-стандартам Ozon. Но мы не оставляем их в сложных ситуациях: наши территориальные менеджеры помогают в выборе локации – оценивают варианты размещения, проверяют их и дают рекомендации. Большое значение имеют регион и число других партнеров, которые уже открыли свой пункт выдачи по франшизе. Чтобы снизить уровень конкуренции, Ozon гарантирует «охранную зону» для франчайзи, по периметру которой партнеры не могут открывать другие ПВЗ.

у операторов постаматов есть возможность, исходя из предложенной площади, выбирать более широкие или более узкие модули, что позволяет им быть гибче в условиях ограниченности ресурсов.

### ПОЛУЧИТЕ – РАСПИШИТЕСЬ

В России по состоянию на 2020 год количество пунктов выдачи заказов превышало количество постаматов на 6%, подсчитывают в Data Insight. В первую тройку лидеров рынка по количеству пунктов выдачи заказов и постаматов входят Почта России и маркетплейсы Wildberries и Ozon. Только Wildberries владеет более чем 22 тыс. ПВЗ и постаматов. «Нельзя сказать, что эти ПВЗ выделяются дизайном, эстетичностью, комфортом или располагаются в самых удобных для покупателей местах, – размышляет Наталья Чиненова. – Тем не менее они пользуются популярностью у потребителей за скорость доставки, простоту возврата и наличие примерочных кабин».

В свою очередь, у OZON – свыше 12,1 тысяч ПВЗ и постаматов. Отличительные особенности ПВЗ OZON и Wildberries, по словам г-жи Чиненовой, еще и в том, что можно открыть пункт по франшизе; а если вы владелец торговой

площади – можно стать партнером маркетплейса по ПВЗ, например, как торговая сеть «Обувь России» и Wildberries. Можно и купить готовый пункт выдачи заказов у маркетплейса. Кроме того, маркетплейс готов кредитовать предпринимателей, желающих открыть пункты выдачи.

«Яндекс», в свою очередь, до конца года планирует в три раза увеличить инвестиции в продвижение ПВЗ и дополнительную поддержку владельцев пунктов выдачи. Маркетплейс рассчитывает, что число заказов, полученных через ПВЗ, вырастет в 3–4 раза к началу осени. Сейчас у компании около 1500 пунктов выдачи, за последние три месяца их количество выросло в три раза. Альтернатива пунктам выдачи – VohBot, собственные постаматы маркетплейса, которые начали работать в 2019 году. Впрочем, у игрока не все так гладко: в июле партнерами «Яндекс.Маркет» была подана петиция на имя гендиректора Гришакова. По словам авторов, тогда более 96% сети БПВЗ «Яндекс.Маркет» находились под угрозой закрытия, а индивидуальные предприниматели рисковали потерять вложенные средства. Это связано с изменениями, которые маркетплейс ввел 16 июля: ранее предприниматели получали фиксированные выплаты, а с августа заработок должен был зависеть от объема заказов. По данным «Рамблера», владелец ПВЗ «Яндекс.Маркета» в Москве получал изначально по 7500 рублей в день, в Московской области – 6000 рублей, в Петербурге – 6500 рублей. По новым правилам же предпринимателям в Москве собирались выплачивать от 8% до 12% от стоимости посылок,

### Прямая речь



**Александр Митюков, координатор Межрегиональной ассоциации курьерских служб МАКС:**

– С каждым годом все популярнее становится самовывоз товаров. Это связано с привлекательной ценой на услуги и ростом сетей, позволяющих забирать интернет-заказы в удобное время по дороге домой или на работу. Для посылок с небольшими габаритами и ограничением по весу прекрасно подходят постаматы с их широкой сетью распространения и соблюдением заявленных сроков доставки. Главный недостаток для клиента в постамате – невозможность примерки товара перед оплатой. Кроме того, через постаматы нельзя заказать несколько товаров или на месте оформить возврат. Плюс есть ограничения на доставку в постаматы определенной продукции, например, лекарств.

А что важно в ПВЗ? Удобство расположения (рядом с домом или работой), соблюдение санитарных норм, возможность примерки перед покупкой и при необходимости оформление возврата. Важным фактором также является сезонность: летом и зимой спрос на ПВЗ с возможностью примерки значительно возрастает. Клиент может забрать заказ тогда, когда захочет, без привязки к определенному времени. К тому же в ПВЗ нет таких жестких ограничений по габаритам и весу, как в постаматах.

По прогнозам, рост формата составит 7–9% в год, и тенденция сохранится в будущем. С учетом новостей об объединении усилий крупнейших игроков рынка доля доставок в постаматы может увеличиться более чем на 15–20%.



в регионах – от 10 до 20%. При этом выплаты должны зависеть от того, как долго работает пункт выдачи. Большинство партнеров посчитали такую схему убыточной из-за малого объема заказов.

**КОРОЛЕВСТВО ЗЕРКАЛ**

По словам Натальи Чиненовой, в отличие от постаматов, ПВЗ сейчас прекрасно обслуживают модную индустрию, особенно если необходимы примерка, покупка крупногабаритной бытовой техники и прочих крупных вещей. При этом если в постамате това-

**Прямая речь** ➡➡



**Виктория Шахназарян, глава департамента коммерческой недвижимости группы компаний «Ташир»:**

– Постаматов за время пандемии стало больше в разы. Согласно исследованию 2 ГИС, количество постаматов в 15 крупнейших городах России увеличилось на 54%. Возможно, это вызвано их присутствием не только в торговых центрах, но и в деловых комплексах, МФЦ и других объектах социальной инфраструктуры.

Международные игроки также активно инвестируют в постаматы в России. Логистический оператор Cainiao (входит в Alibaba Group) в мае объявил о том, что инвестирует в сеть 2 млрд рублей, увеличив количество точек в стране до 10 000. В общем, можно смело заявлять, что пункты выдачи и постаматы будут развиваться.

ры для того, чтобы получить, необходимо первоначально оплатить, то в ПВЗ можно моментально оформить возврат или осуществить доставку с оплатой после примерки.

Однако компании интернет-торговли становятся все более требовательными к помещениям для размещения ПВЗ, указывает Руслан Сухий. «Если два года назад тот же Wildberries и другие операторы активно арендовали подвалы, то в последнее время крупные онлайн-ритейлеры стараются арендовать исключительно помещения на первых этажах, – поясняет он. – Обязательным требованием к ПВЗ стало и размещение в густонаселенном районе. Желательные требования – обособленное помещение на первом этаже с возможностью размещения вывески на фасаде здания».

Наибольшим спросом пользуются объекты от 50 до 120 кв. м, при этом, по словам Руслана Сухий, онлайн-ритейлеры пока не готовы платить высокие арендные ставки. Обычно комфортная величина ставки для них оставляет 100–150 тысяч рублей в месяц или 1–1,5 тысячи рублей за «квадрат». Дефицита такого рода помещений на рынках недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга, по его мнению, нет – даже несмотря на рост требований к качеству недвижимости операторы по выдаче товара готовы располагаться на вторых линиях домов или занимать здания со входами со двора. Тимур Зайцев парирует: предприниматели все-таки слишком активно теперь конкурируют за максимально удобный и быстрый доступ к потенциальному клиенту, что создает ажиотаж в отрасли и, как следствие, – дефицит помещений.



Зачастую примерно в одной локации сосредоточено сразу несколько пунктов выдачи (иногда даже одного и того же маркетплейса), сообщает он, поэтому в компании рекомендуют подбирать лоты на расстоянии не менее 500 метров от существующего пункта или в такой локации, где будет свой, независимый от другого ПВЗ, трафик. В помещении должна быть возможность организовать и клиентскую зону с примерочной, и складскую зону для хранения товаров. «Кстати, требования к примерочным, точнее, к их наличию – это не фактор изменения потребительских предпочтений, а скорее, ответный шаг на введение 100% предоплаты со стороны известных игроков e-commerce», – говорит Елена Чернова.

Сохраняют популярность и помещения свободного назначения (ПСН), которые за счет своей многофункциональности и адаптивности стали одним из наиболее оптимальных форматов для пунктов выдачи онлайн-заказов, dark store и dark kitchen, перечисляет Тимур Зайцев. По данным «Авито Недвижимости», в июне 2021 года на ПСН пришлось большая часть запросов потенциальных покупателей коммерческих площадей – 44% по России, и арендаторов – 38% по стране. Приобрести помещение



свободного назначения в собственности в июне текущего года можно было в среднем за 46044 руб./кв. м (+18% год к году), а арендовать ПСН – в среднем за 650 руб./кв. м (+18% год к году).

### ЛОГИЧНАЯ ЛОГИСТИКА

По прогнозам экспертов, рынок пунктов выдачи заказов в России уже к 2025 году увеличится в два-три раза. По данным Shopify на основании опроса покупателей e-commerce в 2020 году, 23% хотели бы видеть заметные вывески на ПВЗ и точные подробные инструкции на сайте компании, как найти постамат или ПВЗ по конкретному адресу; 28% – заявили, что скорость доставки в ПВЗ должна быть сокращена до одного дня; 29% – недовольны месторасположением пунктов и их количеством; 29% – ожидают дополнительного текстового уведомления о том, что их заказ доставлен в пункт выдачи. «Нужно отметить, что все эти недоработки распространены и в России, – говорит Наталья Чиненова. – Например, адрес ПВЗ Lamoda есть на сайте маркетплейса и на картах Google и Яндекс, но оказывается, что это торговый центр, внутри которого нет указателей, и найти пункт доставки сложно. Или другой пример: маркетплейс Wildberries, желая предоставить большой выбор для покупателей, доставляет заказы сначала в ПВЗ, а оттуда курьером до конкретного покупателя. Казалось бы – отличный сервис! Но при этом потребителю приходит уведомление о том, что заказ прибыл в ПВЗ, и понять, что куда идти не нужно, а следует подождать курьера, просто невозможно. Да еще и курьер может прийти на день или два позже,

### Прямая речь



**Дмитрий Свешников,**  
управляющий директор компании  
**O1 Standard:**

– Сегодня интерес к постаматам и пунктам выдачи заказов в бизнес-центрах столицы очень высок. Востребованность постаматов на территории бизнес-центров объясняется прежде всего удобством. При обычной доставке заказа в офис курьер может не совпасть по времени с заказчиком: прийти, например, в обеденный перерыв или в момент совещания, переговоров, когда заказчик не только

не может принять доставку, но даже ответить на телефонный звонок. В этом случае установка постаматов в бизнес-центре является идеальным решением: курьеры оставляют посылки в ячейках, а арендаторы получают уведомление (в виде sms или по электронной почте) с кодом доступа к ней. Соответственно, они могут забрать свой заказ в любое удобное для них время. Ключевое изменение заключается в том, что сегодня пункты выдачи и постаматы становятся неотъемлемой частью инфраструктуры офисных центров.

При этом никакого дефицита для размещения постаматов или пунктов выдачи в офисных объектах классов А и В не наблюдается. Тут более важно, чтобы этот формат вписывался в общую концепцию здания и его интерьерные решения. Под постаматы в бизнес-центрах, как правило, подыскивают площади от 1,5 до 2 кв. м, расположенные в зонах с большой проходимостью. В наших бизнес-центрах это обычно зоны рядом со столовыми, реже – зона ресепшена. Самыми востребованными являются постаматы супермаркетов, химчисток и служб быта.

чем было получено уведомление о доставке заказа в ПВЗ. В результате – вместо повышения качества обслуживания компания получает разочарованного и недовольного клиента. Такие же примеры можно приводить в отношении скорости доставки и локации пунктов выдачи».

По словам Натальи Чиненовой, локация последних еще долго останется самым большим вопросом для большинства операторов. В том числе потому, что между ПВЗ все-таки не должно возникать конкуренции – то есть расстояние между пунктами должно быть в идеале не менее 1,5 км. «Ключевое изменение в этом году – именно конкуренция на локациях, – вздыхает **Владислав Катин, владелец пункта выдачи заказов СДЭК**

### в Центре дизайна Artplay. –

Если раньше пункты выдачи СДЭК, Wildberries, OZON размещались по одному на квартал, то сейчас дистанции стали минимальными. Например, для франчайзи СДЭК больше нет существенных ограничений в расстоянии до ближайшего пункта выдачи. То есть вы можете купить франшизу и открыться прямо рядом с конкурентами (минимальное расстояние – 500 метров). Что касается нашего пункта, то среди приоритетов при запуске были презентабельная и удобная локация, целевая аудитория “интернет-магазины и офисы” и гарантия того, что рядом на территории не будет конкуренции. Мы заняли подвальное помещение, которое неинтересно магазинам и шоурумам. Для нас же это

Прямая речь >>>



**Борис Мезенцев, операционный директор компании MD Facility Management:**

– Безусловно, ключевое изменение – это взрывной рост в развитии направления, его закрепление как самостоятельного сегмента рынка и переход на новую ступень с точки зрения конкуренции с офлайн-магазинами. По нашим оценкам, рост таких объектов составил 40–50%.

По большому счету, и наш опыт работы на рынке недвижимости, и опыт посещения пунктов выдачи говорят об отсутствии каких-то жестких требований, форматных ограничений. Приоритетом здесь остается расположение таких пунктов, их даже не транспортная, а пешеходная доступность. Поэтому данные помещения могут быть не «на проходе», для них не нужна большая витрина, не требуются высокие электрические мощности, сильная вентиляция, вообще не нужно водоснабжение или, например, естественное освещение.

Из интересных трендов можно выделить также установку постаматов в многоквартирных домах.

как раз то, что нужно: здесь удобный подъезд и подход для загрузки и разгрузки».

Кроме того, управляющая компания СДЭК не предъявляет строгих требований к качеству ремонта, указывает Владислав Катин, и помещение в стиле лофт вполне подходит для ПВЗ. Другой вопрос, что пункты выдачи открываются каждый день, и все сложнее найти на карте Москвы место без конкурен-

Прямая речь >>>



**Людмила Рева, коммерческий директор SRV в России:**

– В торгово-развлекательных центрах под управлением SRV мы регулярно работаем с запросами подобных арендаторов. Это, как правило, краткосрочные договоры, и нам всегда удается найти подходящие места.

тов поблизости, отмечает эксперт.

По словам Натальи Чиненовой, среди трендов ближайшего будущего для ПВЗ и постаматов – краудсорсинг: размещение заказов на доставку в ПВЗ или постаматы в своих приложениях, для того чтобы их могли выполнить независимые водители. Такой опыт уже имеют Postamates, Amazon Flex, Uber. Этот способ доставки сокращает время движения посылки до конечного потребителя, но значительно повышает затраты компании на транспорт.

Затем – развитие хабов в различных регионах или микроскладов для повышения скорости доставки до ПВЗ или постамата. Например, Amazon использует искусственный интеллект, чтобы прогнозировать спрос на конкретные товары в регионе до начала какого-либо события, и заранее доставляет товары в хабы. Кстати, в конце лета 2021 года заработает Московский проект городских постаматов, гово-

Прямая речь >>>



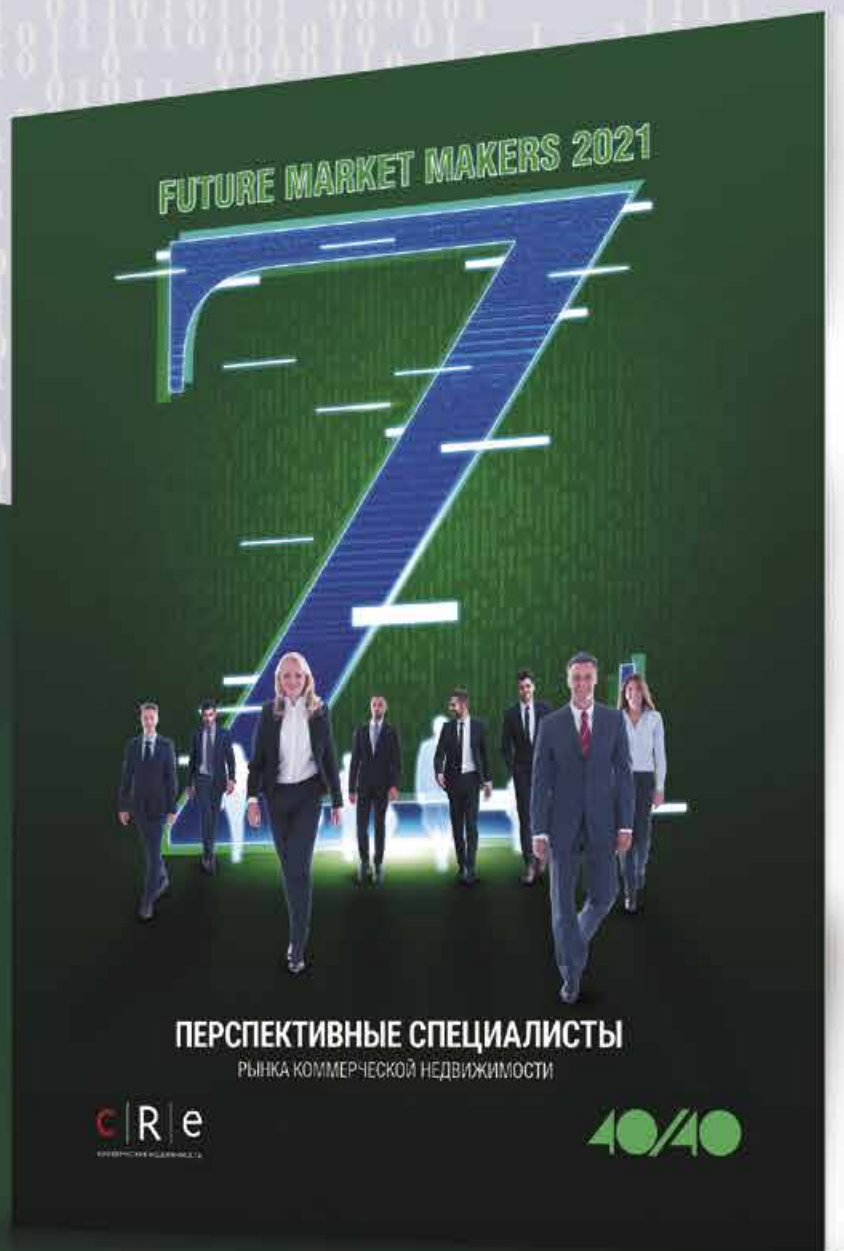
**Виктор Афанасенко, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости, земли Colliers:**

– Количество пунктов выдачи сейчас действительно увеличивается, в том числе у новых игроков. С изменением (расширением) номенклатуры товаров меняются и требования к пунктам выдачи. Рост количества сервисов, а также повышение доступности такого формата за счет открытия новых точек в целом повышает качество этой услуги.

рит Елена Тадеушук из Arrow Capital. Идея заключается в размещении ячеек в подъездах или в шаговой доступности от дома для бесконтактной доставки товаров из магазинов.

Еще один тренд – дополнительные продажи уже во время доставки: используя технологию интеллектуального прогнозирования, компании могут предугадывать, какие еще товары будут востребованы или понадобятся покупателю. Такие предложения могут вноситься в процессе оформления заказа.

Ну и, конечно, главное – это освоение постаматами и ПВЗ России за пределами Москвы и Петербурга, поскольку, по данным Data Insight, на долю, например, Дальнего Востока и Северо-Кавказского федерального округа приходится сейчас лишь 2% таких объектов. //



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

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

**ИЩИТЕ ОТВЕТЫ В ПРОЕКТЕ 40/40**

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



Автор: Влад Лория

# Обложные облака

В России ожидается введение налога на доходы, получаемые зарубежными IT-компаниями от интернет-пользователей, в том числе речь идет о маркетплейсах. Скорее всего, он составит 3%, однако ставка может измениться, например, в случае присоединения к глобальной системе. Эксперты – о том, как ноу-хау повлияет на рынок складов и логистики.

К 2025 году около 30% глобального ВВП (60 трлн долл. США) может прийти на цифровые финансовые платформы и экосистемы, подсчитывает **Максим Марков, доцент кафедры «Финансовые рынки» РЭУ им. Г.В. Плеханова.** Неудивительно, что налоговое законодательство большинства стран мира ищет способы заставить игроков, особенно – интернет-коммерции – делиться быстрорастущими доходами. Скорее всего, прогнозируют в Fashion Consulting Group, налог на цифровые

бизнесы будет введен в формате практики в Великобритании, где он уже действует с 1 апреля и распространяется в том числе на Amazon, Google и Facebook, составляя 2% от прибыли, которая зарабатывается на британских пользователях соцсетей, поисковиков и маркетплейсов.

## БУКВЫ И ЦИФРЫ

Введение специальных налогов на цифровые услуги в различных юрисдикциях – мировой тренд, соглашается **Наталья Якименко,**

## генеральный директор Lynks Property Management.

Налогом облагаются крупнейшие IT-компании, которые оказывают услуги, но при этом не платят налог на прибыль и не создают рабочих мест. Различные варианты налоговых режимов для IT-компаний уже используют ряд стран, в частности, Италия, Франция, Великобритания, Канада, Польша, Турция и др.

Больше всего налог должен повлиять на деятельность IT-гигантов.

Однако, как показывает практика, глобальные компании имеют способы минимизировать налоги за счет наличия подразделений по всему земному шару. Кроме того, в настоящий момент налоговое законодательство большинства государств слишком несовершенно и только пытается адаптироваться к издержкам цифровой экономики. «Исходя из чего интернет-гиганты Google и Facebook должны облагаться налогом: из того, в каких странах эти корпорации получают основную прибыль, или из того, где территориально располагаются их головные офисы?» – размышляет Наталья Якимен-



ко. – Еще один вопрос – с чего рассчитывать налог: с оборота или с дохода, который технологические гиганты получают в той или иной стране. Сейчас мировое сообщество движется к единому стандарту, поскольку введение «цифрового налога» в одностороннем порядке может не только существенно усложнить жизнь бизнесу и увеличить число торговых споров, но и привести к разногласиям между государствами».

В частности, 130 стран (в том числе входящие в G20, на долю которых приходится более 90% мирового ВВП) подписали соглашение о глобальном налоге, утвердив минимальную ставку в размере 15%. Соответствующее соглашение было подписано 10 июля 2021 года на саммите организации в Венеции. Пока же консолидированное решение не начало действовать, растет число односторонних практик введения «цифрового налога». Ставки по нему варьируются в диапазоне от 1,5% (Польша) до 7,5% (Турция). Однако есть ряд нюансов, как именно инициатива будет реализована у нас в стране, указывает Наталья Якименко. Обсуждаются два варианта: то самое принятие налога в размере трех процентов в одностороннем порядке (по этому пути пошли Великобритания, Франция, Италия и Испания), и присоединение к глобальной системе налогообложения, которую прорабатывает Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В России же с 2017 года уже действует налог, который иностранные компании должны уплачивать за оказание услуг в нашей стране, напоминает г-жа Якименко. В свое время

он получил известность как «налог на Google», и неудивительно, – Google остается крупнейшей в мире компанией, предоставляющей услуги интернет-рекламы. По данным Jounce Media, в 2020 году на ее долю пришлось 52% мировых расходов на цифровую рекламу, которые достигли 292 млрд дол. При этом львиную долю налогов такие IT-гиганты платят в иностранных юрисдикциях, где расположены их штаб-квартиры. Вместе с тем очевидно, что эти доходы формируются за счет рекламной деятельности во многих странах мира, в том числе в России. Исходя из этого, было бы очень странно не облагать налогами доходы от услуг, оказанных на территории РФ, резюмируют в Lynks Property Management.

Однако если в России будут введены дополнительные сборы, которые коснутся только зарубежных IT-игроков, может возникнуть вопрос соответствия нормам ВТО, так как введение налоговых сборов по территориальному признаку им противоречит. Другие же страны, использующие «цифровой налог» в одностороннем порядке, имеют формальные критерии, которые установлены для всех компаний. Например, во Франции определен такой порог дохода от анализа персональных данных граждан, что лишь одна компания попала под действие этого налога. В Великобритании «цифровым налогом» облагается прибыль свыше £500 млн (615 млн дол.) от деятельности во всем мире и на сумму свыше £25 млн фунтов (31 млн дол.) от деятельности на рынке Соединенного Королевства. «Предполагаю, ни одна местная IT-фирма не проходит



ЭКСПЕРТЫ



**Максим Марков,**  
доцент кафедры «Финансовые рынки»  
РЭУ им. Г.В. Плеханова



**Наталья Якименко,**  
генеральный директор  
Lynks Property Management



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

Прямая речь >>>



**Владислав Фадеев,**  
руководитель отдела

**исследований компании JLL:**

– Ввиду специфики деятельности компаний e-commerce, проекты для них преимущественно реализуются по схеме built-to-suit, чтобы учесть требования к зданиям и локации. В результате на сделки по схеме built-to-suit (как в аренду, так и на продажу) по итогам 2020 года пришлось 52% общего объема спроса. При этом мы говорим не о классе А, а о специализированных фулфилмент-центрах, которые заточены под специфические процессы каждой отдельной компании. Например, высота таких складов может достигать 15 м, в них зачастую необходимы большие офисные блоки, температурные режимы, предполагается частичная автоматизация процессов приема, обработки и отгрузки товаров, могут быть реализованы проекты трехэтажных зданий. Среди ключевых сделок сегмента последнего года две: в III квартале 2020 года компания «ВсеИнструменты.ру» арендовала 186 тыс. кв. м в «PNK Park Домодедово», а во II квартале 2021 года Ozon занял 270 тыс. кв. м в «PNK Park Пушкино-2».

по данным критериям, но это вовсе не отменяет тот факт, что налог установлен для всех компаний», – констатирует Наталья Якименко.

**ДОРОГАЯ ПРОДАЖА**

Насколько сильное влияние нововведение окажет на рынки, можно будет оценить после того, когда будет полностью

описана его архитектура и просчитаны поступления в бюджет, считает Наталья Якименко. Например, «налог на Google» привел к росту цен на ПО и услуги иностранных разработчиков. Вероятнее всего, если будет принят «цифровой налог», бизнес отреагирует аналогично: основная нагрузка ляжет на конечных потребителей этого сектора (на население и на бизнес, в зависимости от типа продукции). Полученные деньги с «цифрового налога», по словам чиновников, планировалось направить на перекрестное субсидирование – представителями Минцифры России уже заявлены мотивы адресной помощи отечественным IT-компаниям со стороны государства. Возможно, это слегка остановит «отток талантов» из российской цифровой индустрии, прогнозируют в RRG; такая проблема – головная боль не только для России, но и для Индии, Китая и других стран. «Но даже с учетом данного факта сомневаюсь, что это кардинальным образом повлияет на расстановку сил в e-commerce или секторах коммерческой недвижимости», – резюмирует Наталья Якименко. – Возможно, действительно внесет дополнительный баланс в экономический аспект развития российской IT-индустрии, если такие меры будут реализованы».

Сейчас в топ-10 онлайн-ритейлеров, которым принадлежат обороты интернет-торговли в России, входит лишь одна иностранная компания – AliExpress, занимающая девятое место рейтинга, напоминает **Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate.** Лидируют же

местные игроки – OZON, Wildberries, которые забирают около 60% всего оборота. Если на российский рынок захотят выйти Amazon или eBay, то легким решением для них будет сделать российское юридическое лицо и платить налоги в России. Однако все осложняется еще и тем, что у обоих гигантов нет инфраструктуры для России: так, Amazon работает с очень разветвленной системой складов и пунктов выдачи, а его преимущество заключается в скорости доставки, которая обеспечивается высокотехнологичным оборудованием складов. «И до тех пор, пока зарубежные ритейлеры не построят распределительный центр в пределах наших границ, возможностей обеспечить должный объем заказов у них не будет», – поясняет Валерий Трушин.

В Fashion Consulting Group указывают, что объем трансграничной торговли в 2020 году снизился на четверть по сравнению с 2019 годом, а доля локальных покупок в российском e-commerce по итогам 2020 года составляет более 4/5 от общих объемов. В Knight Frank также говорят о сокращении доли трансграничной онлайн-торговли, связывая это в том числе с усилением российских компаний сферы e-commerce. В итоге введение налога на прибыль с продаж зарубежных маркетплейсов не слишком повлияет на сложившиеся тренды, соглашаются в компании: российские маркетплейсы продолжают развитие, а доля трансграничной торговли будет уменьшаться.

**ЛАДНО СШИТЫ**

Наиболее оптимальными для российского рынка вариан-



тами в FCG называют два. Первый – «локальное решение» по сценарию, например, Великобритании. Однако в компании соглашаются с другими экспертами, что вариант хотя и «гладок на бумаге», но на практике имеет «овраги» – особенно в случае отсутствия представительств компании на территории государства. Это создает риски «конфликтных и неконструктивных ситуаций», когда от компаний требуют открытия представительств и физического присутствия в стране, применяют блокировки банковских счетов и санкции к сотрудникам.

Второй сценарий – все-таки присоединение к глобальной системе налогообложения, которое прорабатывает Организация Экономического Сотрудничества и Развития. Впрочем, общего решения нет и здесь, и когда оно появится – неизвестно. В FCG указывают на преимущества присоединения к более глобальной системе – во-первых, «общемировая прозрачность», во-вторых, конструктивная интеграция в международное сообщество, а не замыкание в собственном рынке. Такое консолидированное сообщество имеет гораздо больше рычагов для того, чтобы заставить IT-компании соблюдать правила и платить этот налог, считают эксперты.

Другие собеседники напоминают еще и о том, что стремительное развитие экосистем уже сейчас становится угрозой для государств. По оценкам McKinsey, к 2025 году на них может прийти около 30% перераспределения глобального ВВП (60 трлн долл. США). При этом сфера деятельности охватывает все новые рынки, зачастую монополизируя их за счет

эффекта масштаба. Основная угроза экосистем для государств состоит в проектах использования создаваемых ими собственных расчетных единиц, выступающих в роли денежных суррогатов, поясняет Максим Марков. Это вызывает риски для развития национальных платежных систем; кроме того, экосистемы концентрируют внутри себя значительные финансовые ресурсы, что регуляторам необходимо учитывать при проведении денежно-кредитной политики. Сейчас мировыми лидерами в создании экосистем выступают США и Китай – созданные ими глобальные экосистемы Google, Apple, Facebook, Amazon, Alibaba, Tencent функционируют по гибридной модели и покрывают основные сферы жизнедеятельности и интересов потребителей (финансы, информационные технологии, электронную коммерцию и образ жизни). В России экосистемы пока строятся вокруг банков и технологических компаний (Яндекс, Mail.ru Group, МТС).

«Некоторые продукты и услуги, предлагаемые экосистемой, могут быть убыточными для их производителя или поставщика, но их наличие необходимо для максимального удовлетворения потребностей пользователей в рамках экосистемы, – делится Максим Марков. – Убытки поставщиков перекрываются за счет прибыли, получаемой ими от реализации на платформе других их продуктов и услуг, или могут субсидироваться компанией – создателем экосистемы. Цифровые платформы обеспечивают бесшовное взаимодействие участников друг с другом. С одной стороны, они явля-

ются поставщиками материальных ценностей (товаров) и услуг. Платформа позволяет им существенно расширить сферу сбыта своей продукции, выйти за рамки своего региона и улучшить продвижение товара к потребителю за счет использования инфраструктуры. С другой стороны, участники платформ – потребители товаров и услуг. Система дает возможность удовлетворять потребности в продукции в рамках одной площадки, пользуясь одним приложением, причем делать это в бесшовном режиме».

Кроме того, наличие большого объема данных о поведении потребителя в одном месте позволяет владельцу такой информации управлять и манипулировать его поведением, подталкивая к приобретению тех товаров и услуг, которые ему в принципе не нужны и зачастую предлагаются по завышенным ценам, полагает г-н Марков. По его словам, наличие нескольких конкурирующих между собой экосистем в целом положительно сказывается на развитии экономики. Однако деятельность любой экосистемы направлена именно на то, чтобы удовлетворение всех запросов потребителя происходило в ее рамках, и он не искал альтернатив в других местах, резюмирует эксперт. ///



Автор: Влад Лория

# Складно говорят

Склады и логистика – по-прежнему на передовой рынка коммерческой недвижимости, «классического» ретейла и e-commerce. Мы спросили у ведущих российских юристов, какие законодательные инициативы больше всего влияли на сегмент последние полгода, как изменились договоры и чего ожидать от федеральных и региональных властей рынку осенью 2021-го.



**Алексей Карчевов,**

советник, руководитель практики морского/транспортного права АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

**– Какие законодательные инициативы с начала 2021-го вы считаете самыми важными для сегмента складов, логистики и e-commerce?**

– Существенное значение будет иметь реализация принятого в апреле 2021-го на уровне ЕЭК решения о проведении в государствах-членах ЕАЭС пилотного проекта в сфере трансграничной электронной торговли товарами. Также до сентября этого года на уровне государств-членов ЕАЭС должен быть согласован разработанный в этой связи проект поправок в Таможенный кодекс.

Предполагается ввести институт операторов электронной торговли для организации через них цепочек поставок товаров из зарубежных интернет-магазинов в адрес физических лиц и урегулировать особенности таможенного декларирования таких товаров. Вопросы оптимизации трансграничных B2C-продаж уже долгое время являются предметом

обсуждений на самом высоком уровне. При этом развитие таких продаж повлияет в целом на развитие логистического и складского сегментов рынка.

**– Как изменились за период пандемии договоры?**

– В первую очередь большое распространение получили условия, касающиеся заключения договоров и организации взаимодействия между сторонами с использованием электронных средств связи, в том числе использования для такого взаимодействия средств видеосвязи. Вторым важным изменением стало дополнение стандартной договорной оговорки о форс-мажоре ссылками на вводимые с учетом пандемии ограничения.

**– Появилось ли, по вашим наблюдениям, что-либо «неформатное» в юридических отношениях субъектов?**

– В рамках появления «неформатных» элементов в данном сегменте стоит отметить перенос процедур, которые ранее требовали физического присутствия участвующих лиц, например, осмотров, в онлайн-режим.

Также в период пандемии расширилось взаимодействие с государственными органами с использованием средств электронной связи даже в ситуациях, когда формально такой порядок не урегулирован конкретными правилами организации взаимодействия.

**– Как теперь урегулируются споры?**

– С точки зрения разрешения споров в данном сегменте следует отметить принятое весной этого года определение Верховного суда РФ, которым были отменены решения нижестоящих судебных инстанций о взыскании с экспедитора стоимости поврежденного груза. Верховный суд подтвердил, что суммы возмещения в случае, когда объявлена ценность груза, ограничиваются такой объявленной ценностью.

**– Как будут изменяться договоры и иные отношения, по вашим прогнозам, в дальнейшем?**

– Уже довольно долгое время прорабатывается вопрос, связанный

с созданием в РФ бондовых складов – специальных площадок, которые позволят аккумулировать и хранить товары без таможенной очистки и уплаты таможенных платежей с возможностью последующей отправки таких товаров в адрес конкретного лица на территории России либо за ее пределы. Соответственно, в дальнейшем, безусловно, стоит ожидать наращивания складских мощностей возле больших городов или появления логистических хабов. При этом есть также основания говорить о расширении регулирования сегмента электронной торговли, которое проводится в том числе для усиления контроля в данной сфере и увеличения финансовых поступлений в бюджет.



**Сергей Трахтенберг,**

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

**– Какие законодательные инициативы с начала 2021-го вы считаете самыми важными для сегмента складов, логистики и e-commerce?**

– Распространение новой коронавирусной инфекции COVID-19 в 2020 году послужило существенным стимулом для развития сегмента электронной торговли и смежных отраслей. На протяжении последнего года мы видим попытки модифицировать существующее законодательство под новые реалии в этой сфере. Так, с 1 января вступили в силу новые правила розничной торговли, которые в большей степени регламентируют вопрос дистанци-

онной торговли, а также внедряют более эффективные средства защиты интересов как продавцов, так и покупателей.

Также в настоящее время рассматривается законопроект, регулирующий возможность досудебного онлайн-разрешения споров в сфере защиты прав потребителей. В сфере трансграничной онлайн-торговли активно обсуждается вопрос создания бондовых складов на территории Российской Федерации, что позволит значительно снизить налоговую и таможенную нагрузку на импортеров и облегчить процесс реэкспорта товаров. Однако если рассматривать общий посыл последних законодательных изменений в этой сфере, то становится очевидным, что представленные изменения в большей степени направлены на регулирование вопросов в сфере B2C.

Если рассматривать сферу B2B, в частности регулирование вопросов, связанных со складской недвижимостью, то каких-либо существенных перемен в правовом регулировании в данной области мы не видим. Наиболее актуальным, на наш взгляд, является постепенное упрощение процедур получения

разрешительной документации на строительство новых объектов недвижимости. Данные изменения будут существенным подспорьем для девелоперов складской недвижимости, особенно в контексте увеличивающегося спроса.

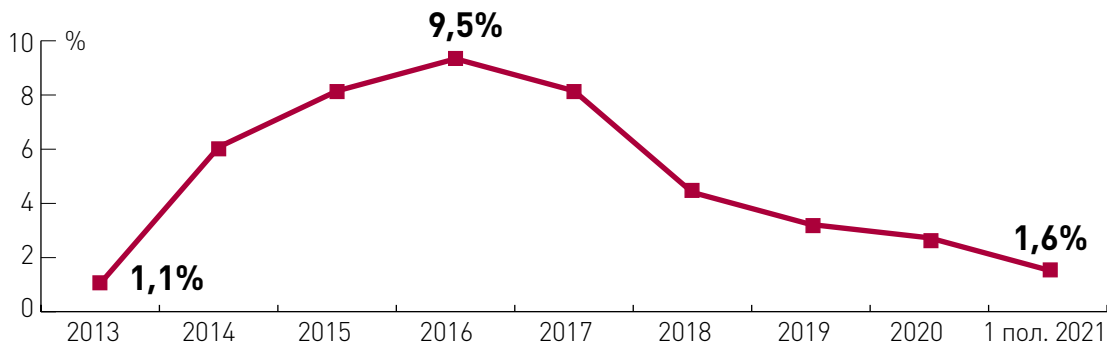
**– Как изменились за период пандемии договоры?**

– В связи с ростом спроса на складскую недвижимость за последний год получили активное распространение проекты, реализуемые по модели built-to-suit с последующей арендой (или built-to-rent). Особенность данной модели заключается в том, что девелопер изначально строит складской комплекс не под широкий спрос различных арендаторов, а под нужды конкретного ретейлера или оператора интернет-площадки, который в последующем будет арендовать складской комплекс в течение длительного периода.

На практике проекты built-to-suit с последующей арендой оформляются связкой предварительного и долгосрочного договоров аренды. Особое внимание в предварительных договорах уделяется срокам завершения строительства и ввода



**Динамика доли вакантных складских площадей в Московском регионе**



Источник: JLL

в эксплуатацию складского комплекса, порядку выполнения работ арендатора, а также ответственности за нарушение соответствующих обязательств сторон и досрочного расторжения договоров аренды.

**– Появилось ли, по вашим наблюдениям, что-либо «неформатное» в юридических отношениях субъектов?**

– С юридической точки зрения мы не замечаем каких-либо изменений в отношении сторон договоров аренды складской недвижимости. На самом деле все условия договоров аренды представляются для рынка достаточно стандартными и не вызывают вопросов. Какие-либо «неформатные» условия могут проследиваться в договорах аренды, когда в отношении самого объекта существует определенная специфика (например, монтаж специфического оборудования или проектирование нестандартного здания складского

комплекса). Но все исходит из запросов конкретного арендатора.

**– Как урегулируются споры?**

– За последние полтора года основным предметом споров были скидки и отсрочки по арендной плате в связи с невозможностью эксплуатировать арендованные объекты в период действия ограничительных мер. Учитывая, что пандемия послужила импульсом для активного развития сферы складской недвижимости, в этом сегменте споров в связи со снижением размера арендной платы было значительно меньше по сравнению со сферами торговой и офисной недвижимости.

**– Как будут изменяться договоры и иные отношения, по вашим прогнозам, в дальнейшем?**

– Мы не ожидаем каких-либо инноваций в сфере регулирования арендных отношений на законодательном уровне в ближайшее время. Соответ-

ственно, не видим оснований для изменений договоров аренды. Основными источниками для модификации последних будут новый опыт, который будет наработан участниками рынка на волне активного роста данного сегмента, а также дальнейшее развитие практики Верховного Суда РФ. В этом плане очень неожиданной и показательной стала позиция ВС РФ, сформированная в 2020 году, в соответствии с которой арендодатель не вправе понудить арендатора, утратившего интерес к объекту, принять его по акту приема-передачи. Арендодатели незамедлительно озаботились тем, чтобы включить в договоры аренды соответствующие меры договорной ответственности для арендатора на случай его отказа от приемки арендованного имущества.

В этой связи говорить предметно о каких-либо изменениях договоров аренды можно будет по мере формирования новой судебной практики.



**Игорь Чумаченко,**

партнер, руководитель Практики «Недвижимость. Земля. Строительство» юридической фирмы VEGAS LEX

**– Какие законодательные инициативы с начала 2021-го вы считаете самыми важными для сегмента складов, логистики и e-commerce?**

– Я бы выделил две составляющие: законодательное регулирование непосредственно в сфере складской недвижимости и изменения в законодательстве, которые так или иначе влияют на складскую недвижимость.

В 2021 году не было принято каких-либо специальных федеральных законов и иных правовых актов, непосредственно затрагивающих данную сферу. В то же время, говоря о мерах поддержки в связи с пандемией, можно отметить, что ранее Распоряжением Правительства РФ от 27.03.2020 N 762-р к организациям, обеспечивающим население товарами первой необходимости, были отнесены организации, обе-

спечивающие всю товаропроводящую цепочку, в том числе транспортно-логистические организации, логистические комплексы, склады. Кроме того, региональными нормативными актами логистические компании и складские комплексы были также отнесены к непрерывно действующим организациям. Эти меры на федеральном и региональном уровнях позволили данным компаниям избежать приостановки деятельности в период ограничений. Соответственно, складской сегмент оказался более устойчивым к текущему кризису среди всех типов коммерческой недвижимости, вследствие чего спрос на склады и инвестиции в складскую недвижимость увеличился. Эксперты также отмечают, что за период действия ограничительных мер логистические объекты показали некоторое снижение объема вакантных площадей.

Что касается последних изменений в законодательстве, которые так или иначе влияют на этот сегмент рынка, здесь можно отметить, например, проект федерального закона о снятии ограничений на приобретение участков в собственность во II поясе зон санитарной охраны (ЗСО), а также акты Правительства Москвы и Московской области в отношении льгот инвесторам, создающим рабочие места за пределами Третьего транспортного кольца (ТТК) в Москве, и в отношении дополнительной возможности получения участков без торгов в аренду для строительства в Московской области.

В частности, разработанный в Правительстве РФ проект федерального закона о внесении изменений в ст. 27 ЗК РФ предлагает снять ограничения в виде запрета на предоставление земельных участков во II поясе ЗСО, оставив их только для I пояса. В качестве причин предлагаемых изменений указывается то, что в силу исторических особенностей развития территории в границах второго пояса ЗСО рек, каналов, водохранилищ расположены крупные промышленные предпри-

ятия, транспортные и логистические центры, а также индивидуальные жилые дома. Соответственно, отмена предусмотренного подпунктом 14 пункта 5 статьи 27 Земельного кодекса Российской Федерации ограничения на предоставление земельных участков в границах II пояса ЗСО в собственность, очевидно, имеет экономическое и социальное значение и позволит собственникам таких объектов (включая логистические центры) приобретать рассматриваемые участки в собственность.

Постановлением Правительства Москвы № 2019-ПП от 19.11.2020 внесены существенные изменения в действующий порядок, согласно которым размер платы за изменение ВРИ участка в целях строительства многоквартирных жилых зданий увеличился до восьми раз. При этом данное постановление предусматривает льготы инвесторам, которые наряду со строительством жилья на территории Москвы создают также рабочие места за пределами ТТК. Если одновременно со строительством жилья инвестор реализует производственные, административно-деловые, торговые, социальные объекты не в центре города, то этот платеж может быть уменьшен или даже полностью отменен. В связи с этим застройщики ищут новые выгодные сферы для реализации проектов. Например, по сообщениям СМИ, ГК «ПИК» решила выйти на рынок складской недвижимости. Такое решение продиктовано экономической целесообразностью из-за увеличения платы за изменение ВРИ участков в Москве.

Другой пример – внесение законом Московской области от 01.02.2021 № 8/2021-ОЗ изменений в областной Закон от 18.03.2015 № 27/2015-ОЗ (предусматривает возможность приобретения без торгов земельного участка, находящегося в собственности Московской области, муниципальной собственности, а также земельного участка, государственная собственность на который не разграничена, – для целей реализации мас-

штабного инвестиционного проекта, согласно ч. 3 п. 2 ст. 39.6 ЗК РФ). Смысл изменений – в перечень направлений реализации масштабных инвестиционных проектов включены также «развитие, строительство распределительных центров». Таким образом, инвесторы получают возможность приобрести в Московской области участок в аренду под строительство таких центров без торгов.

### – Как изменились за период пандемии договоры?

– К основным я бы отнес изменения в отношении формирования цены, условий о сроках аренды, о судьбе обязательств в случае наступления форс-мажорных обстоятельств, об основаниях и порядке прекращения договора. Большинство строящихся проектов реализуются по принципу built-to-suit и уже имеют своих владельцев. Эксперты отмечают, что ставки в Москве, несмотря на пандемию, почти не изменились. Однако из-за дефицита качественных площадей конкуренция среди арендаторов выросла, что повлияло на условия аренды. Например, владельцы складской недвижимости стали менее охотно предоставлять арендные каникулы своим клиентам. Уже достаточно давно на рынке складской недвижимости не заключаются договоры, исчисляемые в валюте. Кроме того, сокращается период, на который компании готовы долгосрочно планировать аренду (для логистических компаний на сегодня – 3–5 лет). Небольшие компании перестраховываются и стараются не вступать в арендные отношения более чем на один-два года. И арендодатели часто вынуждены соглашаться на такие условия.

Особенностью заключаемых сейчас договоров являются условия о досрочном расторжении по инициативе любой из сторон. При этом арендатор рискует не меньше арендодателя, поскольку с ним в любой момент могут расторгнуть договор ради более интересного клиента с большей ставкой. С дру-

гой стороны, арендаторы уделяют меньше внимания тому, насколько далеко и в каком направлении расположено складское помещение. Это позволяет собственникам удаленных от центра объектов повышать цены. В целом стороны стали больше

уделять внимания условиям о прекращении договора и последствиях, а также о прекращении обязательств в случае наступления обязательств непреодолимой силы (и более тщательно подходить к самому понятию таких обстоятельств в договорах).

**– Как теперь урегулируются споры?**

– Мы отмечаем значительный рост внесудебного урегулирования споров (стороны чаще предпочитают договориться вместо эскалации конфликта и потери партнера).



**Анастасия Яковлева,**  
адвокат, юрист практики по недвижимости и инвестициям АБ «Качкин и Партнеры»

**– Какие законодательные инициативы с начала 2021-го вы считаете самыми важными для сегмента складов, логистики и e-commerce?**

– Первое, что хочется отметить, – те изменения, которые затрагивают весь рынок недвижимости, а не только сферу складов, логистики и e-commerce. Итак, поправки в закон о регистрации недвижимости, который подкорректировал многие этапы регистрации недвижимости; новый порядок организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий; изменение требований к антитеррористической защищенности торговых объектов. Затем – изменения, актуальные для Москвы, которые уже начали оказывать влияние на рассматриваемый сегмент.

Напомню, что в столице в конце 2020 года вступили в силу изменения, которые позволяют застройщикам получить льготу при оплате стоимости изменения ВРИ в случае, если застройщик обеспечит строительство «мест приложения рабочей силы». Это означает, что стоимость изменения ВРИ может быть уменьшена, если

застройщик построит объект, который может создать новые рабочие места. Создание последних осуществляется за счет, в том числе, строительства складской/логистической недвижимости. К примеру, ГК «ПИК» создала подразделение складской недвижимости в этих целях. В ближайшее время можно ожидать в Москве увеличения строительства складских и логистических объектов.

**– Как изменились за период пандемии договоры?**

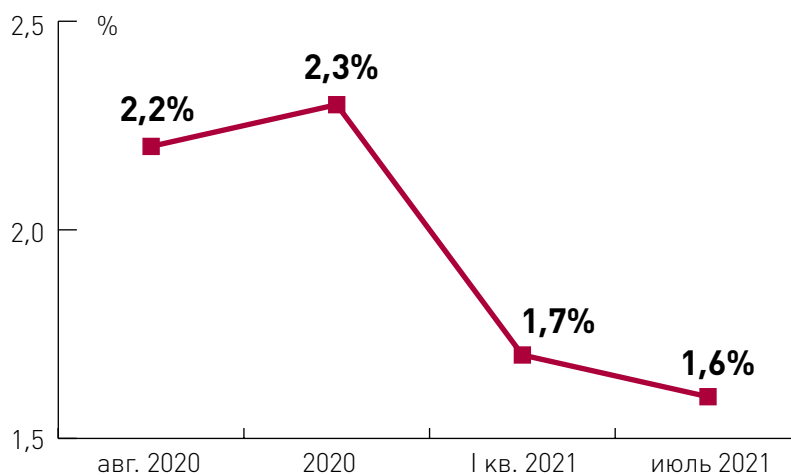
– По нашему наблюдению, стороны сделок стали внимательнее относиться к условиям договора о форс-мажоре, а также в части оснований и порядка расторжения договора и одностороннего отказа от его исполнения. Например, если мы говорим об арендном рынке, более слабая сторона, которой, безусловно, является арендатор, теперь чаще и активнее настаивает на гибких условиях выхода из договора. К приме-

ру, устанавливая широкий перечень случаев, допускающих досрочное расторжение, которые могут быть связаны с эпидемией/пандемией, новыми решениями правительства РФ, каким-либо образом влияющими на деятельность арендатора и прочее. При этом, учитывая сложившуюся ситуацию на рынке аренды, а именно отсутствие ажиотажа, арендодатели все чаще вынуждены соглашаться на такие условия.

**– Как теперь урегулируются споры?**

– Существенных изменений не наблюдается. Большая часть по-прежнему разрешается в судебном порядке. При этом сторона, подавая исковое заявление в суд или отказывая в удовлетворении претензии, должна оценить свои перспективы с учетом позиций пленума ВС, сформированных в связи с пандемией коронавируса. Только после этого стоит совершать конкретные шаги.

**Доля вакантных площадей в Московском регионе**



Источник: Knight Frank



**– Как будут изменяться договоры и иные отношения, по вашим прогнозам, в дальнейшем?**



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

**– Какие законодательные инициативы с начала 2021-го вы считаете самыми важными для сегмента складов, логистики и e-commerce?**

– Склады стоят немного особняком среди других сегментов коммерческой недвижимости. Особенно сейчас, во время всплеска e-commerce. Случайные люди тут практически не встречаются, уровень вакантности близок к нулю, арендные ставки плавно растут. И это не только в центральных регионах – по мере продвижения федеральных розничных сетей на восток растет спрос на качественные склады и в тех далеких, пока недоосвоенных регионах.

В этом контексте дефицита свободных помещений я не наблюдаю конфликтов по поводу складов. В основном немногочисленные споры касаются качества помещений при их возврате собственнику – в условиях низкого уровня вакансии собственники не испытывают энтузиазма от потерь времени и ресурсов на подготовку помещений для нового арендатора.

Что касается законодательных новелл, то выделю нижеследующие. Федеральный закон от 30 апреля 2021 г. № 120-ФЗ внес очередной многостраничный пакет поправок в регулирование государственной регистрации недвижимости. Этот пакет в основном

– Будет сохраняться тренд на детальное урегулирование порядка выхода из договоров в одностороннем порядке. Если говорить о порядке заклю-

направлен на устранение выявленных практикой недостатков и учет изменений, внесенных за последние несколько лет в земельное и иное законодательство. В частности:

**a.** в качестве заявителя по кадастровому учету и регистрации прав на построенное здание/сооружение прямо указан обладатель публичного сервитута;

**b.** уточнены особенности кадастрового учета и регистрации прав на построенный объект и объект незавершенного строительства при истечении срока договора аренды публичного земельного участка;

**c.** уточнен порядок кадастрового учета и регистрации прав в случае строительства этапами, в связи с выбором правообладателем вида разрешенного использования объекта недвижимости;

**d.** уточнен порядок исключения из ЕГРН записей об объектах, не являющихся недвижимым имуществом, порядок исправления реестровой ошибки.

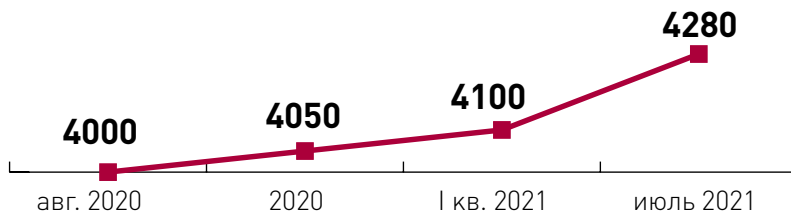
Согласно Федеральному закону от 1 июля 2021 г. № 275-ФЗ, в Градостроительном кодексе РФ закреплено понятие «рабочая документация», допускается пятипроцентная разница в протяженности построенного линейного объекта по сравнению со значениями, указанными в проектной документации и разрешении на строительство. При этом по-прежнему буксует правовое регулирование зон с особыми условиями использования территорий (ЗООИТ). Обещанный к сентябрю 2021 г. федеральный закон, который призван сократить количество видов ЗООИТ, упростить порядок их установления, изменения и прекращения существования, так пока и не был внесен в Государственную Думу. Не приняты новые положения об отдельных

чения договора, по нашему мнению, все чаще будут заключаться договоры в электронной форме, т.к. это удобно для всех участников рынка.

ЗООИТ, в том числе о санитарно-защитных зонах. Можно с уверенностью предположить, что нас ждут очередное продление переходного периода и, следовательно, продолжающаяся правовая неопределенность.

С 1 сентября 2021 г. вступает в силу Федеральный закон от 1 июля 2021 г. № 276-ФЗ, который уточняет порядок подключения (технологического присоединения) объектов капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения. Технические условия на подключения ОКС к инженерным сетям отныне будут выдаваться только на этапе заключения договора на подключение. Напомним, что ранее в отношении сетей газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения выдавались два вида технических условий: предварительные, на начальном этапе реализации проекта, и детализированные, на последующем этапе – при заключении договора на подключение. Особенностью предварительных технических условий было то, что они обязывали выдавшую их сетевую/ресурсоснабжающую организацию продолжить процедуру подключения, если заявитель вовремя обращался за продолжением этой процедуры (т.е. предварительные технические условия являлись своего рода офертой). Теперь вместо предварительных технических условий будет выдаваться информация о возможности подключения (сведения о максимальной нагрузке, возможных точках подключения и сетевой/ресурсоснабжающей организации). Такая информация будет содержаться в составе градостроительного плана земельного участка, и, по общему правилу, она не будет носить для сетевой/ресурсоснабжающей организации характера оферты.

**Динамика запрашиваемой ставки аренды в Московском регионе, руб./кв. м/год без НДС и ОПЕХ**



Источник: **Knight Frank**

Выдача разрешения на ввод ОКС в эксплуатацию будет возможна только при наличии подписанного акта о подключении ОКС к сетям (сейчас на практике встречаются случаи, когда вводятся в эксплуатацию те ОКС, которые не имеют подключения к сетям или подключены по временной схеме). Предусматривается возможность внесения платы за подключение ОКС к инженерным сетям исходя из этапов проектирования, строительства, реконструкции объектов, если такие этапы предусмотрены проектной документацией на строительство/реконструкцию ОКС. Введен также общий порядок реконструкции и капитального ремонта существующих линейных объектов, если такие мероприятия требуются для строительства, реконструкции или капитального ремонта ряда ОКС (линейных объектов публичной транспортной инфраструктуры, многоквартирных

жилых домов, жилых домов блокированной застройки, необходимых для их функционирования объектов коммунальной, транспортной и социальной инфраструктуры). В таком случае правообладатель существующего линейного объекта заключает с застройщиком нового ОКС договор о порядке проведения реконструкции/капитального ремонта существующего линейного объекта, предусматривающий в том числе обязанности застройщика ОКС возместить правообладателю соответствующие затраты (в денежной или натуральной форме). Более подробно эта процедура будет урегулирована в постановлении Правительства РФ (оно пока не принято). Этот Федеральный закон вступает в силу с 1 сентября 2021 года. Новые правила о подключении не будут применяться к отношениям, связанным с подключением ОКС на основании тех технических условий, которые

были выданы до 1 сентября 2021 года, в том числе в случае продления срока их действия.

Отмечу также Федеральный закон от 2 июля 2021 года № 298-ФЗ «О внесении изменения в статью 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации». Отныне не требуется получение разрешения на строительство и, соответственно, разрешения на ввод в эксплуатацию в случае строительства, реконструкции объектов, предназначенных для транспортировки природного газа под давлением до 1,2 МПа включительно (ранее пороговое значение было 0,6 МПа).

Ну и Федеральный закон от 11 июня 2021 года № 170-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в связи с принятием Федерального закона «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации». С 1 июля 2021 года отменено лицензирование энергосбытовой деятельности.

Если же говорить о перспективах 5–10 лет, думаю, что рынок качественных складов по мере своего насыщения будет переживать те же самые или похожие процессы, которые сейчас мы наблюдаем с рынком офисов (коворкинги и т.п.) – предложение гибких решений и появление целого нового сегмента поставщиков таких гибких складских решений.



**Елена Степанова,**

партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Capital Legal Services

**– Какие законодательные инициативы с начала 2021-го вы считаете самыми важными для сегмента складов, логистики и e-commerce?**

– В 2021 году законодательное регулирование складской недвижимости не претерпело существенных изменений. Однако по итогам первого полугодия можно отметить ряд законодательных инициатив, реализация которых призвана упростить жизнь застройщикам, в том числе в сегменте складской недвижимости. Так, в частности, продолжается совер-

шенствование градостроительного законодательства. Однозначно положительно можно оценить сокращение сроков прохождения процедур в части согласования и внесения изменений в правила землепользования и застройки, документацию по планировке территории, а также установление предельного срока для подготовки рекомендаций о предоставлении или об отказе в предоставлении разрешения на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства.

Осенью 2021 года вступят в силу

обновленные правила предоставления технических условий подключения (технологического присоединения) объектов к сетям инженерно-технического обеспечения, а также реконструкции, капитального ремонта существующих линейных объектов в связи с планируемым строительством, реконструкцией или капитальным ремонтом объектов капитального строительства, что также призвано упорядочить взаимодействие застройщиков и уполномоченных организаций (Федеральный закон от 01.07.2021 № 276-ФЗ).

Аналогично осенью 2021 года вступит в силу Федеральный закон от 01.07.2021 № 275-ФЗ, которым вводится новый институт признания проектной документации типовой проектной документацией в целях ее последующего многократного применения к другим аналогичным проектируемым объектам. Данный закон предоставит застройщикам право применять типовую проектную документацию для строительства аналогичных капитальных объектов, если она получила положительное заключение государственной экспертизы и была внесена в единый реестр заключений экспертизы проектной документации объектов капитального строительства. Критерии, которым должна соответствовать такая типовая проектная документация, срок ее применения, порядок принятия решения о признании проектной документации в качестве типовой, а также порядок ее использования должны быть установлены Правительством РФ. Указанные меры позволят ускорить процесс строительства типовых объектов за счет возможности использования проектных решений, которые уже прошли оценку в рамках проведения госэкспертизы проектной документации.

Кроме того, продолжает последовательно реализовываться политика государства по сокращению обязательных национальных стандартов и правил в сфере строительстве. Так, осенью 2021 года вступит в силу



Постановление Правительства РФ от 28.05.2021 № 815, которое вводит новый перечень таких стандартов и сводов правил, в результате применения которых обеспечивается соблюдение требований Технического регламента о безопасности зданий и сооружений. Число обязательных к применению правил будет существенно сокращено, что, безусловно, позитивно отразится в целом на строительной отрасли.

#### **– Как изменились за период пандемии договоры?**

– За период пандемии объем вакантных площадей в складских объектах существенно снизился, в том числе за счет резкого наращивания объемов онлайн-торговли. В условиях повышенного спроса собственники объектов имеют все основания для проявления сильной позиции при согласовании договоров.

Фактически уходит тенденция заключения среднестатистических договоров аренды в готовых складских объектах. Компаниям нужны большие площади и нестандартные объекты, при этом, с учетом изменившейся цепочки поставок, крупные игроки также заинтересованы и в промежуточных складах.

В этой связи классические договоры по большей части трансформируются в договоры купли-продажи или аренды будущей вещи, когда покупатель или арендатор получает объект, который полностью отвечает его требованиям к площади, темпе-

ратурному режиму, высоте, нагрузке на пол, применяемым материалам, инфраструктуре и т.д., что, в свою очередь, исключает необходимость модернизации и, соответственно, сокращает дополнительные финансовые и временные издержки. Продавцу или арендодателю объекта данная схема также выгодна, поскольку будущий собственник или арендатор зачастую авансирует строительство объекта.

Пандемия также научила стороны тому, что будущее непредсказуемо. Зачастую арендаторы при согласовании договоров ориентируются на небольшие сроки (не более 5 лет) при одновременном сохранении за собой права на их продление.

В отношении введенных в эксплуатацию объектов сохраняется тенденция по изменению договоров аренды в части предоставления арендаторам отсрочек или скидок. Собственники складской недвижимости предпочитают договориться с арендаторами «на месте», а не сталкиваться с ситуацией полной неплатежеспособности контрагента, когда взыскать задолженность в суде может и не получиться, а предоставленные обеспечения уже использованы.

Многие арендаторы пытаются заранее договориться о праве на передачу помещений или их части в субаренду или о передаче договора аренды третьему лицу без согласия арендодателя, однако на практике данные просьбы остаются без удовлетворения. В основном то,



на что обычно идут собственники, – это предоставление права на такую передачу только компаниям из группы арендатора.

О праве одностороннего отказа от договора и вовсе говорить не приходится. Обычно оно предоставляется арендатору по истечении определенного количества лет с начала аренды (обычно 5 или 7), но общий срок при этом должен составлять порядка 10 лет.

**– Появилось ли, по вашим наблюдениям, что-либо «неформатное» в юридических отношениях субъектов?**

– Пожалуй, каких-то значимых изменений во взаимоотношениях мы не видим, однако хотим отметить общую тенденцию сторон договариваться при возникновении спорных

ситуаций, а не разрешать их в суде, как это было в большей степени распространено раньше.

**– А как теперь урегулируются споры?**

– По нашим наблюдениям, большинство споров разрешается все-таки в досудебном порядке. Стороны приняли тот факт, что в кризисных условиях требуется учитывать интересы всех сторон. В текущее время особо ценным представляется умение наладить эффективное взаимодействие между всеми участниками процесса: арендатором, арендодателем и финансирующим банком.

**– Как будут изменяться договоры и иные отношения, по вашим прогнозам, в дальнейшем?**

– Полагаем, и дальше лидирую-

щие позиции в структуре спроса на складские объекты будут принадлежать компаниям из сферы интернет-торговли. Будет продолжен рост количества сделок по формату договора купли-продажи или аренды будущей вещи. Покупатели и арендаторы будущих объектов, помимо ставших стандартными требований к площадям, все больше ожиданий будут иметь к определенному уровню автоматизации. Бизнес продолжит максимально оптимизировать свои затраты по управлению складами: внедрять автоматизированные системы хранения и поиска, использовать робототехнику и решения по искусственному интеллекту. При этом, по нашему мнению, в ближайшее время существенных изменений в подходах к договорам не предвидится.



**Юрий Аксенов,**  
партнер юридической  
фирмы Orchards

**– Какие законодательные инициативы с начала 2021-го вы считаете самыми важными для сегмента складов, логистики и e-commerce?**

– На рынке сохраняется устойчивый восходящий тренд: возрастают объемы внутрироссийских и трансграничных контейнерных перевозок, развивается e-commerce – прежде всего на уровне маркетплейсов, активно растет продуктовый ретейл. Поставщики, реагируя на потребительскую активность, заинтересованы в том, чтобы товар был поставлен заказчику как можно быстрее, и ожидают от логистических операторов максимальной эффективности. Увеличение объемов заказов приводит к росту

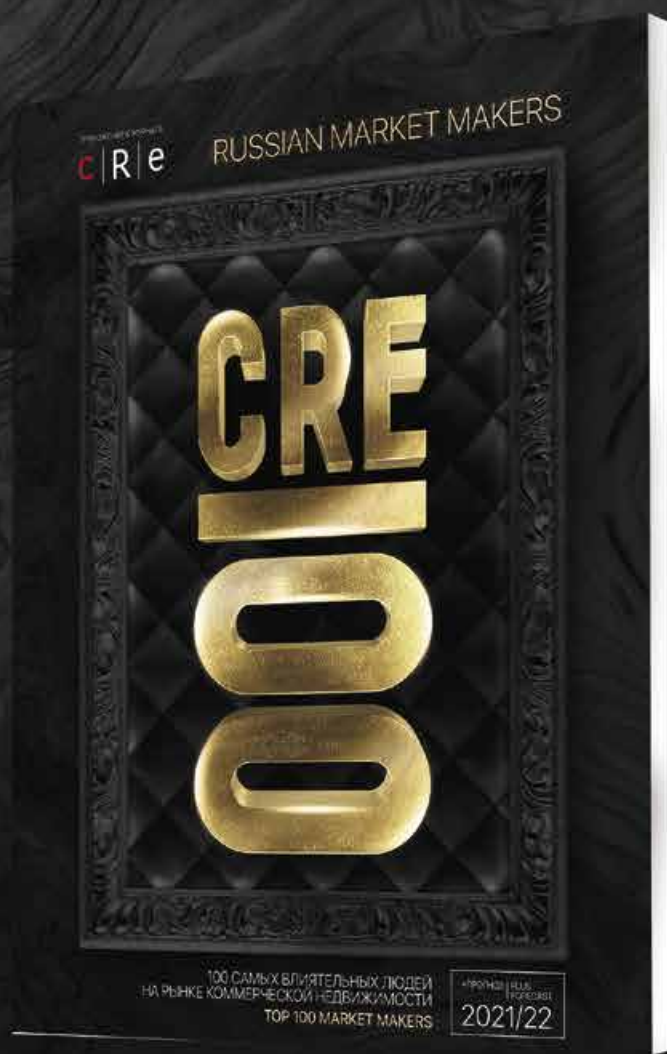
нагрузки на участников рынка, проверяя на прочность их бизнес-процессы в условиях «удаленки», а также к дефициту логистических мощностей: контейнеров и складов. Эти процессы естественным образом отражаются на договорных отношениях, нарушая их сбалансированность. Мы видим немало примеров того, как под влиянием сформировавшегося в сфере складской недвижимости «рынка арендодателя» происходят процессы пересмотра договоров (обычно в части цены услуг), которые приводят контрагентов в суд.

Один из ярких трендов «пандемического настоящего» в судебной практике – использование доводов о существенном изменении обстоятельств как основания для изменения судом договора или его расторжения. При этом если в прошедшем году мы видели лишь единичные прецеденты согласия судов с таким подходом, то сейчас это количество растет: по-видимому, суды восприняли, что пандемия – это всерьез, надолго и за пределами обычной коммерческой осмотрительности.

Из состоявшихся законодательных новелл первого полугодия стоит,

пожалуй, выделить изменения в процедуре таможенного декларирования: в апреле Правительству было предоставлено право определять категории товаров, в отношении которых не применяется неполное таможенное декларирование и периодическое таможенное декларирование, а в конце июня Правительством было принято соответствующее постановление, включающее несколько сотен видов товаров и вступающее в силу с 01.08.2021.

Заслуживает внимания внесенный Правительством в апреле законопроект № 1148254–7, направленный на унификацию шести федеральных законов, регулирующих применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны (СТЗ) в особых, свободных, специальных экономических зонах и приравненных к ним территориях, с Таможенным кодексом Евразийского экономического союза и иными актами, составляющими право ЕАЭС. Законопроект пока прошел первое чтение, а дальнейшее его продвижение будет происходить уже в Государственной Думе нового созыва. **///**



# TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

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

Автор: Сергей Ермилов, директор по работе с ключевыми клиентами компании Union Brokers

# Складоискатели

Сейчас инвестиционная активность в России медленно, но верно показывает положительную динамику. При этом вложения в коммерческую недвижимость продолжают оставаться одним из наиболее привлекательных и доходных инструментов как для институциональных, так и частных инвесторов. Основное внимание приковано к складским активам – они продемонстрировали высокую устойчивость в кризисной ситуации, а на фоне взрывного роста e-commerce и изменения бизнес-моделей многих компаний имеют высокий потенциал для дальнейшего развития. В чем преимущества складских активов, какой стратегии придерживаться, а также как будет развиваться ситуация в среднесрочной перспективе?



**Сергей Ермилов**

Ситуация с COVID-19 заставила многих инвесторов не только пересмотреть свои стратегии инвестирования, но и по-другому оценить различные сегменты недвижимости. Если раньше наибольшим спросом пользовались торговые и офисные объекты, то сейчас на фоне огра-

ничительных мер прошлого года и перевода части сотрудников на удаленную работу многие инвесторы отложили решение о приобретении таких активов до восстановления бизнес-активности и стабилизации ситуации.

При этом складской сегмент, начиная с 2020 года, был наиболее интересен инвесторам. Так, по данным аналитиков рынка, по итогам 2020 года объем инвестиций в складскую недвижимость составил 617 млн долларов, что стало максимальным показателем за последние 6 лет (предыдущий рекорд составлял 776 млн долларов и был поставлен в далеком 2014-м). По итогам первого полугодия 2021 года в складские активы в России было вложено 219 млн долларов, что составляет 29,5% от всего объема транзакций.

2020-й год наглядно доказал, что складские активы не только демонстрируют устойчивость к последствиям коронакризиса, но также способны генерировать стабильный денежный поток, в том числе в долгосрочной перспективе. Какие факторы в настоящий момент обеспечивают резистентность этого сегмента? Можно выделить три основных.

## **#1 ГИБКОСТЬ И УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ**

Довольно легко обеспечить высокую доходность на фоне роста рынка. Плюс складской недвижимости в ее адаптивности под запросы различных типов арендаторов даже в нестабильной ситуации. Так, сейчас на фоне взрывного роста e-commerce девелоперы учитывают запросы таких арендаторов и, соответственно, внедряют



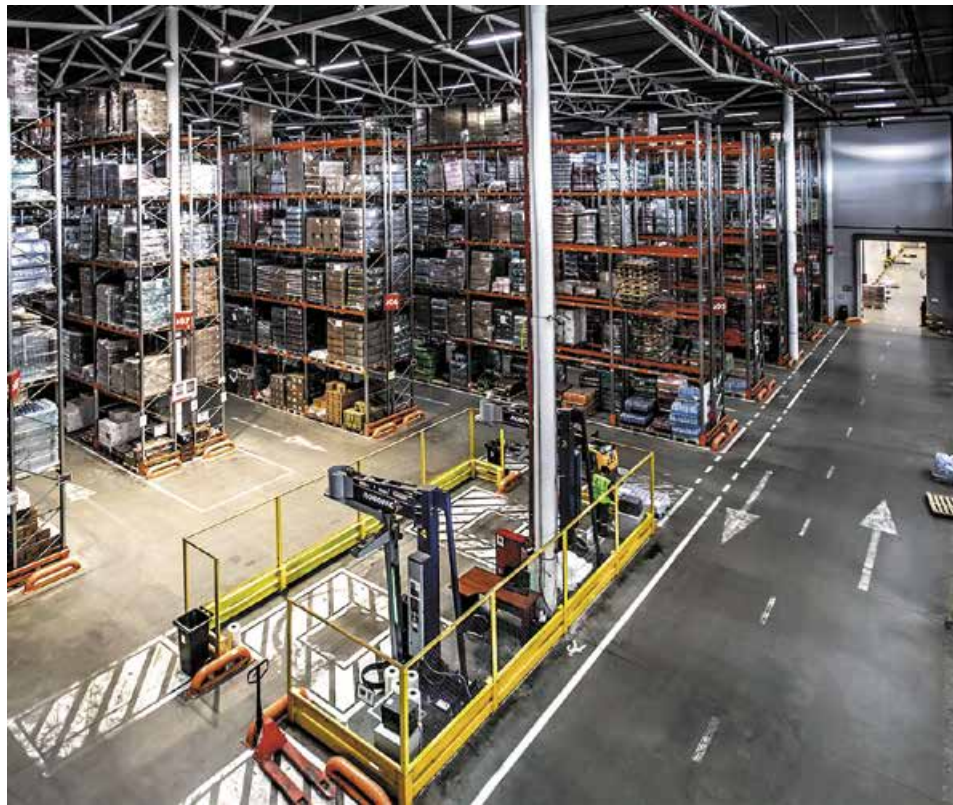
в своих проектах решения, максимально отвечающие этому типу бизнеса. Модернизация складских объектов под конкретного арендатора требует меньшего объема инвестиций, чем в других сегментах недвижимости.

## **#2 СТАБИЛЬНЫЙ АРЕНДНЫЙ ДОХОД**

Складская недвижимость генерирует стабильный арендный доход. Уже в течение нескольких лет мы наблюдаем дефицит качественного складского предложения как в Москве, так в регионах России: доля свободных площадей находится на максимально низком уровне. В результате сейчас сложилась ситуация, когда собственник может выбирать сразу из нескольких арендаторов. Компании заинтересованы в качественных складских проектах, сейчас основным драйвером спроса выступают e-commerce, а также традиционный ретейл.

## **#3 КАЧЕСТВЕННАЯ ЛОГИСТИКА – КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО**

В современном, быстро меняющемся мире качественная и эффективная логистика становится главным фактором для развития бизнеса. Это подтверждают международный опыт и развитие таких компаний-гигантов, как Amazon, которые задают стандарты в этой сфере. Скорость, удобство и близость к конечному потребителю – то, что ценит бизнес и на что ориентируются девелоперы при реализации своих проектов.



## **КТО ИНВЕТОР?**

Сегодня склады – это качественные современные здания, обеспечивающие возможность складирования и обработки товаров и предоставляющие высокий уровень технической оснащенности и безопасности. На российском рынке до некоторого времени складами как инвестиционным продуктом интересовались лишь ряд игроков, например, Raven Russia, MLP Russia, «Сбербанк Управление Активами», PLT Russia.

В основном спросом пользовались готовые объекты классов А и А+, площадью от 30 (чаще от 50) тыс. кв. м со стабилизированным арендным потоком или целые логистические парки. Инвесторов привлекают в складах качество арендаторов, стабильность арендных ставок и зачастую – долгосрочные арендные контракты.

Сейчас благодаря развитию ЗПИФов инвестиции в складскую недвижимость стали доступны и частным инвесторам – приобретение паев дает возможность зарабатывать на сдаче складов в аренду. Плюс в данном случае является более низкий порог входа, а также то, что инвестору не нужно самостоятельно участвовать в выборе объектов: все необходимые действия берет на себя профессиональная команда. Такую услугу предоставляют такие компании, как «Сбербанк Управление Активами», «ВТБ-Капитал – рентный доход», PNK Rental и ряд других управляющих компаний и фондов.

## **СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Сейчас инвестиционно-привлекательные складские объекты, доступные



к приобретению, в России можно пересчитать на пальцах рук, и по всем по ним ведутся переговоры о продаже. В результате многие компании готовы инвестировать в склады на этапе строительства – в данном случае важными факторами становятся профессионализм девелопера, наличие договоренностей с арендаторами, готовыми войти в проект, а также условия, на которых заключен контракт.

Преимуществом складской недвижимости является более быстрый строительный цикл по сравнению с другими сегментами, при этом реализация проекта built-to-suit позволяет минимизировать риски и более точно спрогнозировать доходность за счет наличия контракта с арендаторами. В этом случае доходность составит 10–11%, а срок окупаемости – порядка 9–10 лет.

**КАКИЕ ФАКТОРЫ  
НУЖНО УЧИТЫВАТЬ ПРИ  
ВЫБОРЕ ОБЪЕКТА ДЛЯ  
ИНВЕСТИЦИЙ?**

Расположение (удобная транспортная доступность, близость к основным магистралям), наполненность арендаторами (или наличие договоренностей с последними в случае реализации формата built-to-suit), ликвидность. Несмотря на то что, как правило, более ликвидные объекты стоят дороже, они предоставляют инвестору

гибкость в их использовании, а также альтернативу с точки зрения сдачи в аренду новому арендатору в случае прекращения арендного потока от текущего.

Помимо этого, в моменте нужно следить за российскими и международными трендами и учитывать их в составлении своей стратегии. Так, сейчас на фоне взрывного роста e-commerce необходимо ориентироваться на формирование логистической инфраструктуры для потребностей этого сегмента.

**ПРОГНОЗЫ**

По нашим оценкам, активность в сегменте складской недвижимости продлится как минимум еще 2 года – до 2-го полугодия 2023-го. Сейчас мы наблюдаем смещение спроса, в том числе со стороны e-commerce, на региональные рынки – соответственно, в ближайшее время активность инвесторов и девелоперов также будет сосредоточена в этих локациях (города-миллионники – в числе первых).

Помимо этого, на фоне введения новых правил застройки площадок на территории Москвы и увеличения стоимости перевода участков промышленного или сельскохозяйственного назначения под жилье многие компании обратили внимание на сегмент складской недвижимости внутри города. Соответственно, в среднесрочной перспективе мы можем ожидать увеличения количества игроков в этом сегменте и появления новых проектов. **///**





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

доступно в  
Google Play



Download on the  
App Store



3+

АНАЛИТИЧЕСКИХ  
МАТЕРИАЛОВ В ДЕНЬ

5+

PUSH УВЕДОМЛЕНИЙ  
В ДЕНЬ

20+

НОВОСТЕЙ  
В ДЕНЬ

800+

КОМПАНИИ

900+

ПЕРСОН

2100+

ОБЪЕКТОВ

8600+

УСТАНОВОК



Автор: Игорь Кудинов, руководитель отдела развития отраслевых решений и интеграции Okdesk

# Новые операционные вызовы для УК складских площадей

Вакантные складские площади интенсивно сокращались в 2020 году. Мощным драйвером роста спроса на складскую недвижимость стала пандемия коронавируса. По данным ILM real estate intelligence, ограничения социальных контактов только в Московском регионе привели к тому, что порядка 10 млн человек впервые начали регулярно совершать покупки онлайн. Сегмент онлайн-торговли оказался лидером поглощения складских площадей, на него пришлось 34% от общего объема спроса.



Игорь Кудинов

По данным Colliers, доля свободных складских площадей на рынке Санкт-Петербурга в 2021 году достигла рекордно низких 1,7%.

Во время локдауна большинство сегментов коммерческой недвижимо-

сти терпели убытки и еле сводили концы с концами. А складская недвижимость отличилась низкой вакантностью и постепенным ростом ставок, рекордностью по спросу и объему инвестиционных сделок.

Может показаться, что склады купались в роскоши в непростое для других сегментов время, однако не все так гладко. Представители онлайн-торговли, снизившие вакантность до минимума, более технологичны, чем среднестатистический арендатор. По мнению директора Radius Group Захара Валькова, из-за этого изменился подход к организации складской логистики – теперь недостаточно просто арендовать складскую коробку и нанять персонал. Практически каждый проект требует определенного

уровня автоматизации для удовлетворения новых потребностей арендаторов. Помимо необходимости приобретения непрофильных компетенций, управляющим компаниям (УК) приходится фактически на ходу перестраивать складывающиеся годами процессы.

Низкая вакантность для УК обернулась еще и повышенной операционной нагрузкой. В условиях, когда показатель заполнения арендаторами близок к 100%, наиболее хрупкие элементы коммерческого объекта могут начать сбоить. В частности, это может привести, например, к потере обращений арендаторов, пропуску регламентных работ, что, в свою очередь, может быть причиной конфликтных ситуаций, преждевременного прихода в негодность отдельных

элементов инфраструктуры. В конечном итоге все вышеперечисленное найдет свое отражение в основных показателях эффективности работы УК.

1. Достижение максимального дохода собственника от использования объекта.

2. Обеспечение высокого уровня качества оказываемых услуг для арендаторов.

3. Сокращение эксплуатационных затрат без ущерба для качества и долгосрочного сохранения объекта.

### ЕДИНЫЕ ВИНТИКИ ОБЩЕЙ СИСТЕМЫ

Новые требования арендаторов заставляют пересмотреть годами выстраиваемые процессы внутри УК. В большом коллективе в условиях дефицита времени вопросы изменения внутренних взаимоотношений могут стоять очень остро: необходимость постоянного контроля, систематического обучения, создания должностных инструкций, саботаж со стороны некоторых сотрудников и многое другое. В лучшем случае процесс адаптации займет некоторое время, а в худшем – придется возвращаться к привычному распорядку.

Хорошо, когда в УК есть инструменты для дистанционного контроля выполненных работ, отслеживания сроков и персональной ответственности, интерактивной внутренней базы знаний с должностными инструкциями и всей необходимой информацией для выполнения работ. В таком случае внедрять инновации в большом коллективе значительно проще. Однако, как показывает практика,



такие инструменты пока не используются повсеместно.

### РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС- МОДЕЛИ RENT AS A SERVICE

Арендаторы все чаще нуждаются не только в четырех стенах и крыше над головой, но и в дополнительных услугах, которые оплачиваются отдельно. Однако для многих УК, которые работают по сложившимся практикам, не всегда очевидно, как начать биллинговать дополнительные услуги для арендаторов.

Основные сдерживающие факторы, препятствующие переходу к монетизации дополнительных сервисных услуг.

1. Отсутствие четкого разделения между услугами, входящими в стандартный договор аренды, и теми, которые оплачиваются отдельно.

2. Отсутствие возможности биллинга дополнительных услуг по прозрачной и понятной модели для каждой из сторон.

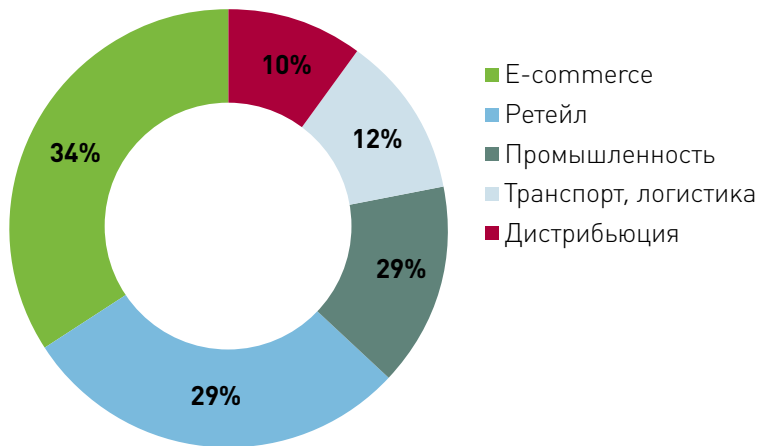
Все вышеперечисленное чревато так называемым потребительским экстремизмом, когда представители арендаторов начинают обращаться в УК неограниченное количество раз по любым вопросам. В результате нагрузка на отделы обслуживания и эксплуатации начинает расти, из-за этого увеличиваются расходы УК.

### ИНТЕГРАЦИЯ С СЕРВИСАМИ АРЕНДАТОРОВ

Технологичность арендаторов предполагает повышение не только требования к ИТ-грамотности сотрудников УК, но и наличие соответствующей инфраструктуры. На практике взаимодействие УК и арендаторов становится все более цифровым. И, что немало важно, часто запросы в УК формируются не силами представителя арендатора, а автоматически – посредством ИТ-решений.

В случае отсутствия необходимой для такого взаимодействия инфраструктуры

Распределение спроса на складскую недвижимость в 2020 г.



Данные: **ILM real estate intelligence**

приходится тратить время на типовые ручные операции для последующей обработки входящих обращений. Это приводит к увеличению сроков решения обращений, возникновению ошибок, связанных с человеческим фактором.

Значительно лучше, если УК имеет в своем распоряжении систему, которая интегрирована с ИТ-решениями арендаторов для автоматизации типовых и рутинных процессов взаимодействия.

### ДОСТУП К БОЛЬШИМ ДАННЫМ УК

Возможность оперативно реагировать на окружающие изменения прямо пропорциональна уровню информированности. Чтобы руководство УК могло принимать взвешенные управленческие решения, искать возможности для снижения затрат и видеть точки роста, критически необходим доступ к большим данным по деятельности на объекте. В частности, это может помочь:

- ✓ вычлнить приоритетный (в первую очередь с экономической точки зрения) пул арендаторов;
- ✓ принимать решение о расширении и оптимизации внутреннего штата;
- ✓ контролировать удовлетворенность арендаторов работой УК;
- ✓ обеспечивать высокий уровень привлекательности образа объекта на рынке;
- ✓ системно отслеживать поломки оборудования для своевременного внесения корректив в план капитального ремонта и т. д.

**Цифровой подход к управлению коммерческим объектом дает доступ к широким бизнес-возможностям**

С одной стороны, вызовы подобного рода требуют серьезных изменений в части организации работ УК. С другой, их реализация позволяет рассчитывать на увеличение выручки объекта, максимизацию срока эксплуатации его инфраструктуры, сокращение лишних расходов при неизменно высоком качестве оказываемых услуг.

Цифровой подход к управлению коммерческим объектом дает доступ к широким бизнес-возможностям: созданию дополнительных источников монетизации, работе с информацией для оперативного реагирования на окружающие изменения, оказанию качественного и своевременного сервиса, максимизации основных показателей деятельности УК перед собственниками.

По мнению многих специалистов в индустрии, цифровизация – это отраслевой тренд на ближайшие 5–7 лет. Однако на сегодняшний день большая часть представителей сегмента складской недвижимости не использует специализированные цифровые инструменты. Использование help desk систем может стать конкурентным преимуществом.

Важно отметить экономическую целесообразность внедрения инструментов подобного рода. По данным наших клиентов, среднее соотношение затрат на использование help desk системы по отношению к сокращению издержек на процессы эксплуатации и обслуживания составляет 1 к 10. //



DEBATES  
FIRST TIME!



ДЕБАТЫ  
НОВОЕ  
МЕРОПРИЯТИЕ!

# CONVINCE ME!

## УБЕДИ МЕНЯ!



Реклама

02 СЕНТЯБРЯ 2021

Впервые в режиме реального времени мы проводим дебаты на самые жаркие темы среди специалистов всех сегментов рынка коммерческой недвижимости.

У каждого представителя есть уникальная возможность отстоять свою профессиональную точку зрения и стать лучшим спикером отрасли.



ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ДЕБАТАХ

ПАРТНЕРЫ

CBRE

JLL

WAFIDEVELOPMENT

Métrica

СПОНСОР

PROFESSIONAL  
FACILITY  
MANAGEMENT

ОРГАНИЗАТОР

c|R|e|event

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c|R|e

СРОRETAIL

c|R|e  
CRE App

c|R|e



**«ВЗАИМОПОМОЩЬ,  
А НЕ КОНКУРЕНЦИЯ»**

*П. А. Кропоткин*



**UNION  
BROKERS**

[unionbrokers.ru](http://unionbrokers.ru)