СКЛАДЫ & ЛОГИСТИКА 31

WAREHOUSING AND LOGISTICS

ФЕВРАЛЬ`23 | www.cre.ru

CRe

ТЕМА НОМЕРА

34 НОГИ КОРМЯТ

В феврале игроки рынка в очередной раз заявили о «катастрофическом дефиците кадров».

40 Все сложено

Сегмент складов и логистики остается одним из самых перспективных на рынке даже в кризис

ПРОГНОЗЫ

50 Почему склады выстояли?

Вспомним самые популярные опасения и объясним, почему они не сбылись

ТРЕНДЫ

14 Длительное хранение

О перспективах бондовых складов

АКТУАЛЬНО

Журнал выпущен при поддержке:

RAVEN RUSSIA

ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО

RAVEN RUSSIA

Реклама

ПИСЬМО

Друзья, мы рады представить вам первый номер 2023 года, в котором по традиции обсудим все самое наболевшее. Начать хочется с того, что рынок не только выжил в 2022-м, но и продолжает активно развиваться. Наш рейтинг новостей получился как никогда объемным и полным интересных комментариев. Это значит, что проходят крупные сделки (причем «героем» многих из них является Ozon), компании замахиваются на новые регионы, в том числе – дальние и даже – немыслимо! – продолжают развивать технологии.

Конечно, есть и определенные сложности. Например, кадровый дефицит, который затрагивает все сферы рынка. Каковы приоритеты современных соискателей и готовы ли работодатели идти им навстречу? На кого сегодня наибольший спрос? Обсудим в «Теме номера».

В ближайшее время, а если точнее – 1 апреля – нас ждет запуск первого российского бондового склада. Насколько успешным окажется этот эксперимент и создадут ли такие объекты угрозу для дальнейшего развития интернет-торговли отечественных производителей? Поговорим об этом в рубрике «Актуально». Еще одна интересная инициатива – создание единого морского логистического оператора. Поможет ли это решить вопрос с поставками и что необходимо для его запуска? Читайте в «Трендах».

Наконец, мы продолжаем давать прогнозы по рынку, и многие эксперты сходятся в том, что у складов есть все предпосылки для роста и развития. Многие ожидают коррекции доли свободных площадей и ставок аренды, а также сохранения спроса со стороны e-com, фуд-ретейла, логистов и производственного сектора.

Полезного чтения!

Юлия Толутанова
главный редактор
j.tolutanova@presskom.net

СОДЕРЖАНИЕ

6 **РЕЙТИНГ НОВОСТЕЙ**
Редакция по традиции предложила экспертам выбрать и прокомментировать наиболее значимые новости рынка.

14 **АКТУАЛЬНО**
Длительное хранение
1 апреля на территории международного аэропорта «Казань» начнет работу первый в России бондовый склад АО «Почта России». Игроки e-commerce смогут привозить туда товары из других стран и хранить неограниченно долго без прохождения таможенных процедур и уплаты налогов. Эксперты – о готовности рынка к эксперименту.

24 **НАВСТРЕЧУ ПРЕМИИ**

28 **ТРЕНДЫ**
В единстве сила
В России продолжается обсуждение проекта единого морского логистического оператора, который будет по льготным тарифам осуществлять регулярные перевозки в бассейнах Северного Ледовитого и Тихого океанов.

34 **ТЕМА НОМЕРА**
Ноги кормят
По данным Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, в экономике России все острее становится проблема нехватки работников любой квалификации и профессии.

40 **ПРОГНОЗЫ**
Все сложено
Сегмент складов и логистики остается не только одним из самых стабильных, но и перспективных на рынке коммерческой недвижимости даже в кризис.

50 **ТРЕНДЫ**
Несмотря ни на что: почему склады выстояли?

54 **АНАЛИТИКА**
Кто генерирует основной спрос на складском рынке Петербурга?

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

Издатель – ООО «Пресском»
Коммерческий директор: Алена Мужикян
Руководитель отдела производства: Елена Гусева

CRE Склады и логистика, февраль 2023
Приложение к журналу Commercial Real Estate
Выход в свет – 28.02.2023.

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

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

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

Для пресс-релизов: news@cre.ru
Размещение рекламы: a.muzhikyan@presskom.net
По иным вопросам: info@presskom.net

СКАЧАЙТЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение, в котором есть все

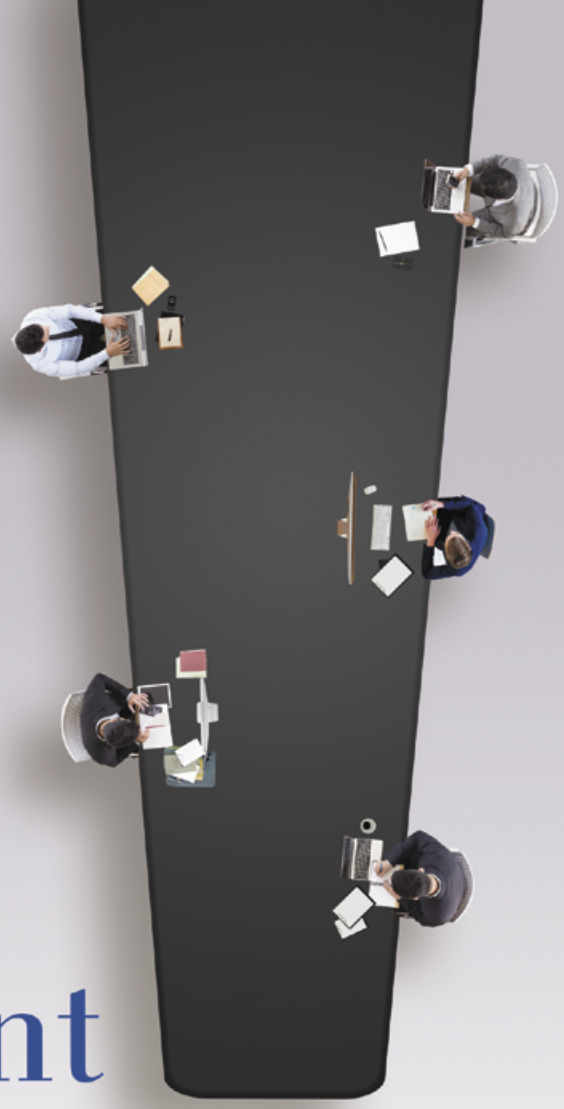
CRE App

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

Реклама

21.03

БИЗНЕС-ВСТРЕЧА ЛИДЕРОВ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОФИСНОГО СЕГМЕНТА



Office & Development Brunch

ПАРТНЕРЫ

СПЕКТРУМ™ ИНЖИНИРИНГ | ПРОЕКТИРОВАНИЕ | СТРОИТЕЛЬСТВО

COMMONWEALTH PARTNERSHIP

Hines

PIONEER

ОРГАНИЗАТОР

c|R|e event

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c|R|e КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

CREretail

c|R|e CRE App

c|R|e .RU

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

1 Ozon арендовал 110 тыс. кв. м складов на Горьковском шоссе

Изначально площади в первом проекте регионального девелопера «Адва» в Москве должен был занять AliExpress. Ввести объект в эксплуатацию планируется во второй половине 2023 года.

Напомним, компания «Адва» является наиболее известным краснодарским складским девелопером, но имеет также реализованные проекты в других городах Южного, Уральского и Сибирского федеральных округов. Выход такого девелопера на московский рынок был действительно большим событием! Интересно, что компания выбрала, пожалуй, самое «трендовое» направление. На момент покупки участка ставки здесь были ниже средних, поскольку Горьковское шоссе еще не было расширено.

Мы думаем, что ради выхода на московский рынок компания могла изменить себе в некоторых вещах – например, дать дополнительный дисконт известному бренду в ущерб своей экономике. Поэтому оценивать сумму сделки тут сложно. Но ясно, что у «Адва» серьезные планы! Ведь отступиться было не поздно даже осенью, но компания тут же нашла другого резидента.

Константин Фомиченко, партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group:
– Очередная сделка Ozon с большим масштабом площадей говорит о росте сферы e-com в целом и компании в частности. Также это подтверждает возросшую востребованность восточного направления ввиду переориентации логистических потоков и улучшения дорожной инфраструктуры благодаря строительству платной трассы «Москва – Казань».

ЭКСПЕРТЫ

Олег Григорьев,
Union Brokers

Антон Алябьев,
CORE.XP

Ghelamco продает свой логопарк на Дмитровском шоссе

2

Претендентами на складской комплекс площадью 243 тыс. кв. м и 30 га земли на севере Подмосковья в пределах ЦКАД называют Central Properties, «Венталл», Vesper и PLT. Стоимость составляет примерно 11 млрд рублей. Консультантом сделки выступает CORE.XP.

Предполагаемая доходность должна составлять около 1,2 млрд в год, то есть эксперты оценивали актив, исходя из ставки капитализации около 10%. На самом деле, с учетом инфляции и перезаключения договоров, арендная прибыль должна в ближайшее время дойти до 1,5 млрд рублей, а ставка капитализации для таких объектов – закрепиться на уровне 9%. Таким образом, рыночную цену актива мы бы оценили в 16,5 млрд рублей, но сейчас нельзя продать иностранный актив с дисконтом менее 50% (это около 8 млрд рублей), а это значит, что Ghelamco сначала попробует русифицировать бизнес, а уже потом продать, если время позволит.

Олег Григорьев, генеральный директор Union Brokers:
– Независимо от того, кто станет новым владельцем данного комплекса, спешим его поздравить, т.к. это действительно качественный продукт, построенный по передовым технологиям и управляемый с вниманием к деталям. Данная локация традиционно востребована арендаторами, средняя ставка в этом районе составляет 5700 рублей за кв. м triple net, с оценкой в 11 млрд рублей не спорю.

Константин Фомиченко:
– Логопарк «Дмитров» – качественный проект с профессиональным управлением, осуществляемым компанией NF PM, и отличным набором арендаторов, поэтому интерес со стороны инвесторов не случаен. Эта сделка является очередным подтверждением тенденции к уходу западных инвесторов из РФ. Стоит отметить, что сделке придется пройти через процесс согласования правительственной комиссией.

Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate:
Ghelamco – один из крупных иностранных владельцев, решивших продать российские активы. Данный логопарк построен в соответствии с высокими инженерными стандартами и обладает техническими характеристиками, что на текущий момент привлекло большое количество интересантов.

Евгений Бумагин,
IBC Real Estate

Виктор Афанасенко,
Nikoliers

Глеб Белавин,
эксперт

3 Ozon нацелился на Кыргызстан

Маркетплейс открывает в Бишкеке сортировочный центр и представительство. Это уже третья страна СНГ, где компания локализует бизнес на базе собственной логистической инфраструктуры: с 2021 года Ozon развивает бизнес в Беларуси и Казахстане.

Как отмечают в компании, открытие логистического комплекса в Кыргызстане упростит местным предпринимателям выход на российский рынок и позволит им эффективнее продавать на аудиторию из 32 миллионов покупателей Ozon в России.

Евгений Бумагин, член совета директоров, руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate:
– OZON по итогу 2022 года занял 40% в доле спроса среди онлайн-ретейлеров. Он вышел в Белоруссию. Наша компания успешно работает с ним и помогла выйти в Казахстан. Киргизия – новый перспективный регион, однако качественные объекты там отсутствуют, поэтому OZON, вероятно, будет использовать существующее предложение и искать партнера по реализации BTS-проекта. Основным конкурентом OZON является компания Wildberries, которая уже присутствует в этом регионе.

Антон Алябьев, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP:
– Сейчас мы наблюдаем растущий интерес к рынкам стран СНГ. Рост таких запросов мы фиксируем с весны прошлого года. Это было связано с необходимостью выстраивания новых логистических цепочек для обеспечения поставок товаров. В то же время они представляют интерес и для экспансии бизнеса российских компаний. Онлайн-ретейл как раз является одним из наиболее активных сегментов в этом направлении и сейчас активно выходит на складские рынки стран ближнего зарубежья. Думаем, что эта тенденция сохранится, что также может стать драйвером развития таких рынков.

Филипп Чайка:
– Компания успешно конкурирует на российском рынке и активно развивается в странах СНГ, что говорит о ее лидирующих позициях и бурном развитии сегмента e-commerce. Выход в Кыргызстан повлечет расширение логистических хабов OZON и задаст вектор развития складского рынка в СНГ.

Станислав Ахмедзянов, управляющий партнер компании IBC:
– Мы в целом отмечаем увеличение спроса на складские площади и 3PL-услуги на территории логососедей России. На данный момент видим большой потенциал в Узбекистане, ведем ряд переговоров в существующих таможенных складах, а также обсуждаем BTS-проекты с клиентами – федеральными сетями. Также сейчас набрал активность и рынок складской недвижимости Кыргызстана и Казахстана, там уже есть крупные российские игроки, но сейчас – время для логистов и небольших торговых компаний.

Константин Фомиченко:
– Кыргызстан интересен для бизнеса с точки зрения как локального рынка, так и обслуживания транзитного потока из Китая, т. к. у него большая (более двух тыс. км) общая граница с Китаем и несколько погранпереходов с большим трафиком, который значительно вырос за 2022 год.

Виктор Афанасенко, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers:
– Новость № 1, интересны планы развития в соседние республики. Это не просто перенос производства или логистических цепочек в обход санкций, а развитие с прицелом на новые регионы в расчете на анализ потребительского спроса в странах СНГ.

4 На Сахалине начали строительство склада на 100 тыс. кв. м

Складской терминал располагается на основной трассе А-392 из порта Холмск; есть удобный съезд с трассы из порта Корсаков. Общая площадь комплекса – 100 тыс. кв. м, а сейчас арендаторам предлагается первая очередь строительства 15 тыс. кв. м с возможностью деления площади от 5 тыс. кв. м.

Логистический центр «Сахалинский» станет самым восточным складом класса А в России. Эксклюзивный брокер проекта – компания IBC.

Станислав Ахмедзянов:
– Хотелось бы отметить, что строительство данного складского объекта было уже необходимостью, а не просто модой на склады или очередным инвестиционным проектом. Спрос в данном регионе давно превышал предложение рынка. Мы как консультанты поддерживаем девелопера на всех этапах подготовки проекта и его воплощения в жизнь. На данный момент мы активно регистрируем клиентов на данном объекте и начинаем процесс согласования параметров будущих сделок. Особенно хотелось бы отметить сложность расчета ставки, так как в регионе нет объектов подобного уровня и он имеет ряд климатических, технических и других особенностей.

Евгений Бумагин:
– Очень интересно посмотреть за развитием первого склада класса А на Сахалине. С учетом отсутствия качественных объектов в этом регионе страны, мы ожидаем, что спрос будет.

Филипп Чайка:
– Сахалин является важным логистическим хабом, где до сих пор нет качественной складской недвижимости класса А. Площадь объекта невелика по столичным меркам, но с учетом состояния местного складского рынка проект имеет большое значение.

Ozon построит фулфилмент-центр в ТиНАО 5

ГЗК Москвы согласовала компании строительство объекта общей поэтажной площадью 355 тыс. кв. м на участке 17,7 га. Исходя из соотношения площадей, можно предположить, что комплекс будет четырехэтажным. Сроки возведения объекта и инвестиции в строительство не уточняются.

Станислав Ахмедзянов:
– Еще 10 лет назад мы не верили в двухэтажные склады, но теперь склад становится частью инфраструктуры маркетплейса. Такое строительство нельзя назвать инвестиционным – это балансодержательское партнерство, и компания-арендатор и арендодатель должны быть уверены друг в друге не только в реальной, но и в контрактной жизни.

6 Wildberries согласовали строительство склада на 106 тыс. кв. м в Новой Москве

Для строительства логистического комплекса Wildberries был выделен земельный участок площадью 15 га. Реализовать проект компания может в течение пяти лет.

Исходя из соотношения площади склада и площади участка, можно предположить, что объект будет двухэтажным, а около 100 тыс. кв. м будут использованы для парковок и поворотно-разворотных площадок. Наличие такой инфраструктуры очень важно для модели работы маркетплейса, подразумевающей высокую оборачиваемость.

Глеб Белавин, эксперт по выстраиванию бизнес-процессов:

– Почему все активно нацелены на склады? Потому что объем потребления в штуках не падает, а где-то даже и растет. Почему e-com наращивает склады? Потому что растут обороты по товару.

Вторая причина – попытка наполнить стоки в связи с проблемами логистики. И «Озон», и Wildberries продают не свой товар, а клиентов, что размещаются на их площадках. Каждый из них стремится максимально подстраховаться в вопросах наличия товара в условиях сбоя с поставками.

Почему, на мой взгляд, это не представляет коммерческой целесообразности? Потребитель не может тратить больше, чем раньше,– только меньше, хотя ему хочется покупать все то же самое. Поэтому он покупает аналоги, то есть в штуках продажи не изменились, но покупки стали дешевле, маржа падает. При этом растут операционные расходы на единицу товара: аренда склада, логистика, зарплаты рабочего персонала. Для того чтобы поддержать экономику компаний, все наращивают обороты – как отдельные магазины на маркетплейсах, так и сами площадки.

Итак, подводим итог: растет выручка, увеличиваются продажи в штуках, но в конечном пересчете на прибыль ситуация не улучшается. Для того чтобы поменять ситуацию в лучшую сторону, нужно, чтобы средний чек потребителя вырос, скажем, с трех тыс. рублей до пяти, но предпосылок для этого нет.

На вопрос про склады в разрезе «Озона» и Wildberries, пока мне на ум приходит один ответ: от безысходности. Плюс к этому заинтересованные лица спекулируют на необходимости увеличения площадей: построить и купить еще больше.

7 СДЭК представил новый роботизированный сортировочный центр

Сортировочный центр площадью 17,5 тыс. кв. м расположен на территории PNK Парка «Софийская КАД». Роботизированная система сортировки заказов должна окупиться за 3–5 лет.

Строительством занималась компания PNK group. Ввод объекта в эксплуатацию состоялся уже в сентябре 2021 года, а с 4-го ноября СДЭК начал полноценно работать на данной площадке. Изначально центр строился с запасом площадей для потенциаль-

CRE MOSCOW AWARDS 2023

XX ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 АПРЕЛЯ 2023

БАРВИХА LUXURY VILLAGE

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

ПО ВОПРОСАМ СПОНСОРСТВА
985 217 28 68

ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

РЕКЛАМА

THE GREEN BRICK AWARD

Премией будут отмечены наиболее выдающиеся «зелёные» объекты коммерческой недвижимости, успешно функционирующие не менее 2-х лет, в каждой из категорий.
CRE Awards благодарит участников рынка за ответственное отношение к вопросам устойчивого развития!

ЖДЕМ ВАС НА CRE MOSCOW AWARDS 2023!

ОСНОВАТЕЛЬ КАТЕГОРИИ:

RAVEN RUSSIA

СПОНСОР КАТЕГОРИИ:

CORE·XP

ИНФОПАРТНЕРЫ:

ЭКСПЕРТ
интерфакс НЕДВИЖИМОСТЬ
ГУД
ARCHI.RU
RETAIL.RU
BSN.RU
Restate.ru
+1
ARENDA-TRK

ного расширения объемов загрузки, сегодня часть центра (порядка 5 тыс. кв. м) сдается в аренду.

Объем инвестиций в строительство сортировочного центра составил 726,5 млн рублей. То есть логистическая компания успела получить объект по старой цене (до роста себестоимости строительства) – примерно по 41,5 тыс. рублей за 1 кв. м.

Отметим также, что в Москве СДЭК недавно арендовала склад в PNK Парке «Медведково». По словам представителей компании, там реализована более традиционная система автоматизации – конвейерная.

Филипп Чайка:
– Проект СДЭК станет первым роботизированным складом в Санкт-Петербурге. Его реализация задает новые, более высокие стандарты для индустриального девелопмента в регионе. Для самой компании данный проект – отличная возможность занять лидирующие позиции в своем сегменте.

8 «Деловые Линии» арендовали 24 000 кв. м в «Южных Вратах»

Объект представляет собой кросс-докинговый логистический хаб, реализованный под ключ, с необходимыми коммуникациями и инженерным оборудованием. В дальнейшем возможно расширение до 30 тыс. кв. м.

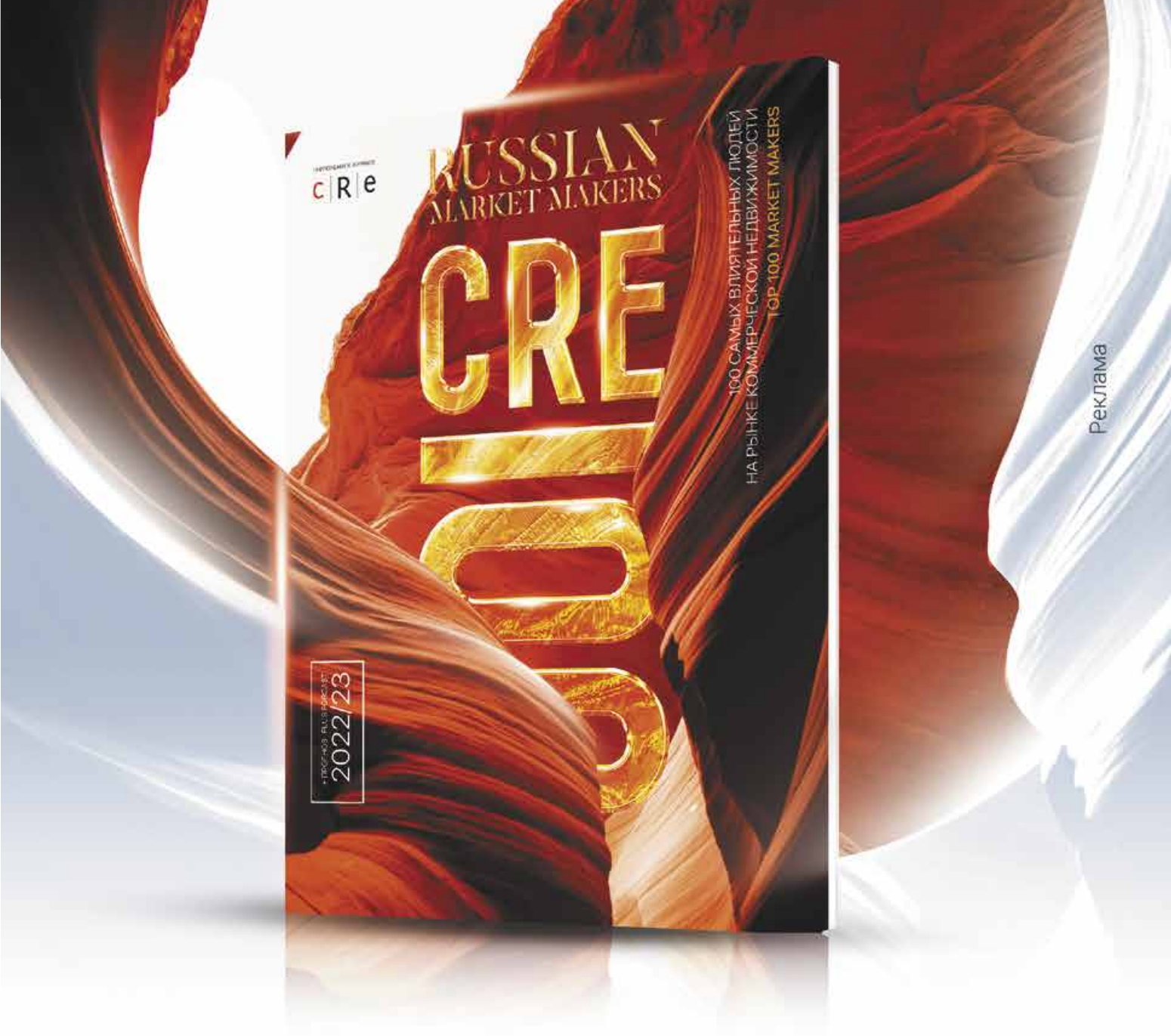
Девелопер проведет перепланировку внутренних помещений, предусматривающую просторную зарядную зону для складской техники, которая превысит стандарт в 8 раз. Основные технические характеристики объекта: доковые ворота с 3 сторон здания, высокие требования к качеству пола и его рабочим нагрузкам, а также предусмотрена повышенная нагрузка на системы жизнеобеспечения. Т. к. объект предполагает высокую степень автоматизации и цифровизации, увеличено энергообеспечение, внедрены системы стабилизации напряжения.

Александра Шакола, директор по аренде и маркетингу Radius Group:
– Каждый арендатор – особенный в плане специфики запросов на формирование собственной складской инфраструктуры. В нашем индустриальном парке в Домодедово более 580 000 кв. м качественной индустриальной недвижимости, но двух одинаковых объектов не встретишь. При всей схожести операционной деятельности игроков логистического сегмента (по своим задачам они нацелены на оперативный одновременный сбор и отгрузку большого количества заказов), у них могут быть разные потребности в мощностях, числе и размере дополнительных помещений, количестве доков, оснащении и т. д. Каждый новый контракт – это интересная задача для компании и команды.

ЭКСПЕРТЫ

Станислав Ахмедзянов,
IBC

Александра Шакола,
Radius Group



Реклама

TOP 100 – THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

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

Автор: Иван Майоров

Длительное хранение

1 апреля на территории международного аэропорта «Казань» начнет работу первый в России бондовый склад АО «Почта России». Игроки e-commerce смогут привозить туда товары из других стран и хранить неограниченно долго без прохождения таможенных процедур и уплаты налогов. Эксперты – о готовности рынка к эксперименту.

По данным «Яндекс.Маркета» и GfK Rus, за последние пять лет число онлайн-покупателей в России выросло почти вдвое: сейчас в интернете не реже двух раз в год покупают 60% городских жителей 16–55 лет. Почти 85% из них делают заказы минимум раз в месяц, почти 30% – минимум раз в неделю. Самая популярная категория товаров – одежда и обувь для взрослых, их хотя бы раз в течение года покупали онлайн более 65% респондентов. Затем идут средства личной гигиены (64%), на третьем месте – продукты питания (55%).

Самый распространенный способ получения заказа – самовывоз из магазина, пункта выдачи или постамата, именно так получили последнюю покупку 76% респондентов. На втором месте – курьерская доставка (12%). Почту и срочную курьерскую доставку россияне используют примерно одинаково часто – в 5–6% случаев.

Более 58% респондентов оплатили свою последнюю покупку банковской картой при оформлении заказа – это самый распространенный способ расчета, и его доля продолжает расти. Оплата картой при получении – на втором месте (почти 24%). Именно этот способ больше всего нравится самим покупателям, его предпочитают 42% россиян. Растет и привлекательность оплаты картой при покупке, ее выбирают уже почти 39%.

К концу прошлого года 4% российских потребителей максимум собственных ретейл-потребностей закрывали в онлайне, а 50% – совмещали онлайн и офлайн, сообщают аналитики «Ромир». По данным ОККАМ, в 2022-м Россия занимала 12-е место в мире по доле электронной торговли от ретейл-оборота с показателем 11,6%. Некоторыми игроками доля онлайна в российском ретейле, впрочем, оценивается как минимум в 15–17%. Это далеко не предел, и в России вполне возможен рост до китайских 30–45%.

Эксперимент же с бондовыми складами начал обсуждаться еще в начале пандемии, а необходимость перестройки привычных логистических цепочек в связи с усилившимся санкционным давлением лишь способствовала приближению его реализации, вспоминает **Елена Степанова, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Capital Legal Services**. Отправной точкой стало принятие Федерального закона № 314-ФЗ от 14 июля 2022 года, который по сути легализовал появление на территории России бондовых складов. В дальнейшем, 2 ноября 2022 года, Правительство РФ приняло Постановление № 1962, которым были определены сроки проведения эксперимента (с 1 апреля 2023 года по 1 апреля 2024 года), государственные органы, уполномоченные на его проведение (Минэкономразвития РФ, Минфин РФ, ФТС и Росаккредитация), а также регламентированы условия и порядок проведения эксперимента с бондовыми складами. При этом документ не содержит каких-либо требований к организации логистики и хранения соответствующих товаров (например, оборудования или строительства специальных складских площадей) и не предусматривает какого-либо регулирования взаимоотношений АО «Почта России» с другими участниками рынка, добавляет **Сергей Трахтенберг, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства, Nextons (ex-Dentons)**.

ЧИСТЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Основной пакет нормативных актов, регламентирующих проведение эксперимента, уже принят, соглашается **Юрий Аксёнов, партнер Orchards**.

ЭКСПЕРТЫ

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

Сергей Трахтенберг,
партнер, руководитель практики недвижимости и строительства, Nextons (ex-Dentons)

Юрий Аксёнов,
партнер Orchards

Прямая речь

Александр Сарычев, генеральный директор сети магазинов Zenden:

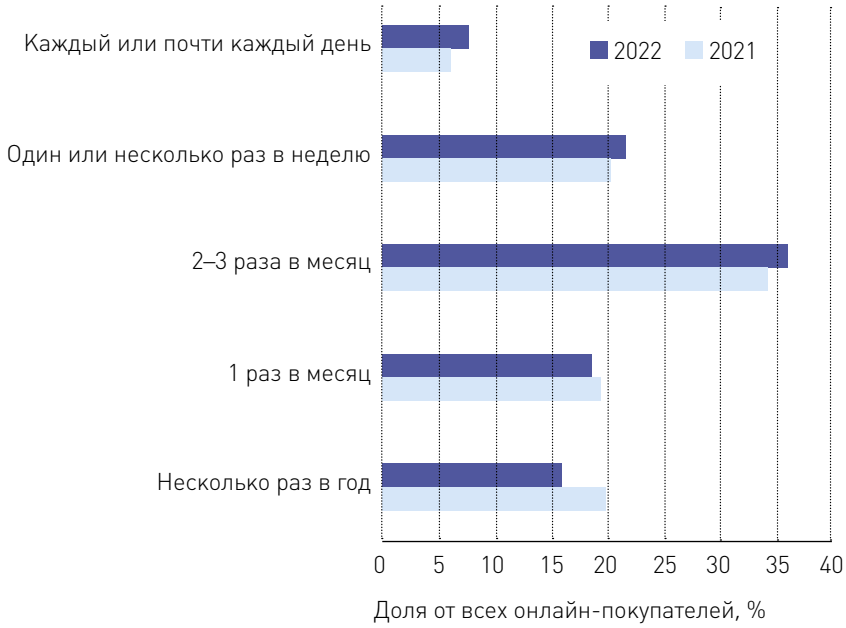
– Массовый завоз заграничного товара без оплаты таможенных платежей при пересечении границы (а еще на него, вероятно, будет действовать лимит до 1000 евро) создаст огромное неравенство условий с российскими магазинами. Сейчас покупатель выбирает: или получить товар быстро с возможностью легкого возврата, или купить дешевле, но с рисками и ожиданием. Бондовые же склады убирают эту разницу. В итоге российские магазины или перестроятся и начнут использовать эти же склады, или начнут проигрывать конкуренцию.

Внесены изменения в закон о таможенном регулировании, постановлением Правительства № 1962 утверждены условия и порядок проведения эксперимента, а также определены его участники: Минфин, Минэкономразвития, Росаккредитация, Федеральная таможенная служба и «Почта России».

Для создания бондовых складов в декабре 2022 года в Казани было подписано соглашение между крупным маркетплейсом KazanExpress и «Почтой России» об использовании бондового склада на базе логистического почтового центра в Казани, продолжает г-жа Степанова. На первом этапе KazanExpress планирует разместить более 30 000 заказов на бондовом складе «Почты России». Ретейлер сможет хранить на данном складе нерастаможенные товары из других стран без уплаты налогов до момента их фактической продажи. Непроданные товары KazanExpress вправе экспортировать со склада за границу без дополнительных пошлин.

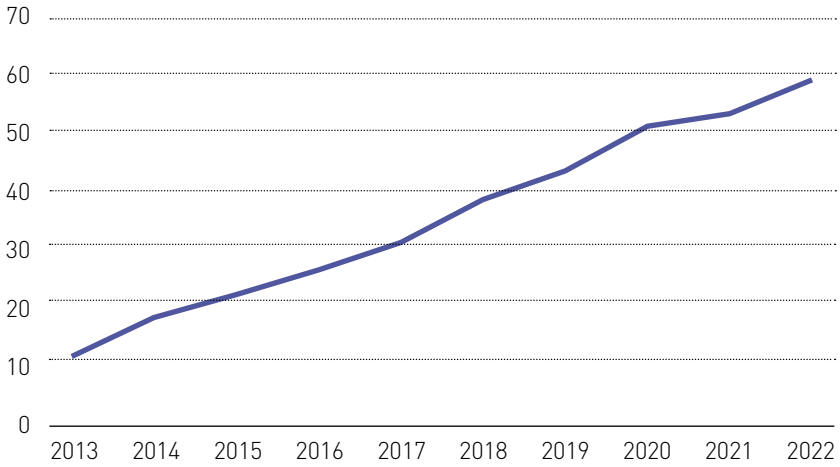
Предполагается, что к дате начала эксперимента, 1 апреля 2023 года, между участниками будет налажено необходимое взаимодействие: ФТС соответствующим образом доработает свою единую информационную систему, Росаккредитация обеспечит получение «Почтой России» в электронном виде данных о декларациях соответствия товаров и выданных сертификатах. Кроме того, возможна дальнейшая доработка законодательства о таможенном регулировании РФ и ЕАЭС как по ходу эксперимента, так и после его завершения. Возникновения сложностей организационного или юридического характера после старта эксперимента исключать нельзя, однако его суть и состоит в том, чтобы выявить большинство рисков и недоработок в локальной изолированной среде, и только затем – при условии успешности – распространять его в масштабах всей страны, напоминает Елена Степанова.

Как часто покупают онлайн



Источник: данные Яндекс Маркета и GFK RUS

Проникновение онлайн-торговли в России
Городские жители 16–55 лет, покупающие онлайн чаще 1 раза в год, %



Источник: данные Яндекс Маркета и GFK RUS

ЭКСПЕРТЫ

Константин Фомиченко,
партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group

Кирилл Латинский,
коммерческий директор SOTA Logistic

ВСЕГДА ГОТОВЫ

Представители «Почты России» и KazanExpress уже подтвердили готовность к запуску эксперимента и в целом довольно позитивно смотрят на перспективы бондовых складов в России, рассказывает Елена Степанова. Более того, уже сейчас, до начала эксперимента, «Почта России» выразила готовность расширить площадь таких проектов в случае необходимости.

Вместе с тем до 1 апреля 2023 года ФТС необходимо обновить Единую автоматизированную информационную систему таможенных органов, а Росаккредитации, в свою очередь, нужно организовать электронное взаимодействие с «Почтой России», чтобы оператор мог получать сведения из реестра выданных сертификатов и деклараций соответствия товаров.

На данный момент довольно сложно однозначно оценить степень фактической готовности всех участников эксперимента к его старту, но явные основания для переноса сроков эксперимента также отсутствуют, добавляет эксперт.

По ее словам, учитывая отсутствие опыта использования бондовых складов на территории России, регламентация их деятельности действительно может потребовать определенной доработки. В частности, в нынешнем виде бондовые склады потенциально могут создать риски для дальнейшего развития интернет-торговли российских производителей. Импортный товар с бондового склада может быть реализован по более низкой цене, поскольку зарубежные ретейлеры смогут не платить налоги до фактической реализации товара с бондового склада, в то время как российские продавцы продолжат оплачивать налог в период производства, то есть до продажи. При этом сроки доставки импортных товаров с бондовых складов и российских товаров от производителей не будут отличаться. В этой связи российские продавцы потенциально могут столкнуться с необходимостью снижения цены товара или уменьшения оборота. После оценки эффективности эксперимента законодателю, вероятно, потребуется уделить особое внимание созданию дополнительных

Прямая речь

Ольга Кожевникова, руководитель консалтинговой группы Arenda-trk:
– Идея с бондовыми складами родилась задолго до геополитических и, соответственно, отраслевых изменений на рынке ретейла. И рассматривать ее влияние на рынок также нужно с учетом нынешних изменений. Если ранее этот сегмент позиционировался как расширение зоны влияния зарубежных интернет-магазинов на покупательский запрос в России, то сейчас развитие сегмента бондовых складов может стать пусковым механизмом для поэтапного выхода иностранного ретейла из дружественных стран, то есть Китая, Индии и пр.

Дело в том, что ниша для выхода зарубежных товаров остается, однако иностранный ретейл не торопится ее занять. Вывод в страну новой ретейл-компании требует досконального изучения покупательских предпочтений и потребностей. Именно в этом могут помочь бондовые склады, главным преимуществом которых станет возможность «прощупать» рынок на актуальность той или иной товарной матрицы.

механизмов для поддержания баланса импорта и экспорта, поясняет Елена Степанова.

Оценить готовность игроков де-факто пока сложно, соглашается **Константин Фомиченко, партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group**. По этой же причине широкий круг потребителей пока не организовывают подобные зоны со статусом бондового склада. Очевидно, что дальнейшее развитие будет зависеть от успешности эксперимента «Почты России», за которым будут следить участники рынка, и выводы о перспективах формата можно будет сделать уже после 2023 года. «Если эксперимент признают удачным как государство, так и бизнес, то компании сферы онлайн-торговли могут организовать подобные зоны в рамках существующих РЦ, – добавляет г-н Фомиченко. – В условиях приостановки деятельности зарубежных компаний и усложнения международной логистики формат бондовых складов может способствовать частичному сохранению на рынке зарубежных товаров и усилению позиций международных маркетплейсов. Однако вряд ли новое строительство будет включать данный формат в среднесрочной перспективе». «Де-факто все готово, а де-юре – эксперимент, – поддерживает **Кирилл Латинский, коммерческий директор SOTA Logistic**. – Кроме того, пока это вообще неконкурентная история. Допуск к реализации проекта, наряду с "Почтой России", должны были получить все крупнейшие игроки рынка. Это и позволило бы в кратчайшие сроки вывести сервис на высокий уровень по рыночным тарифам. В целом ниша очень перспективна. Частный бизнес заинтересован быть в пуле операторов подобного сервиса. Однако все будет зависеть от уровня сервиса и ценообразования, которое способна будет предложить "Почта России" своим розничным клиентам. Очень сомневаюсь, что без допуска в этот сегмент частных операторов его влияние на традиционную ВЭД будет критическим. Отсутствие конкуренции – это всегда дорого и редко качественно».

СТАНЬТЕ ГОЛУБЕМ ПОЧТЫ МОЕЙ

В итоге по состоянию на конец февраля было известно о намерениях АО «Почта России» на время эксперимента использовать уже действующую инфраструктуру своих почтово-логистических объектов в Москве и Казани: на первом этапе компания выделила порядка 2 тыс. кв. м площадей, но заявила о готовности оперативно увеличить их до 5 тыс. кв. м, если будет запрос от игроков рынка на более высокие объемы. Таким образом, говорить о каком-либо существенном влиянии эксперимента с бондовыми складами на рынок складов и логистики действительно преждевременно, соглашается Сергей Трахтенберг: с учетом общего предложения складской недвижимости в России процент бондовых складов, скорее всего, окажется незначительным. «После 1 апреля 2024 года Минфин России направит в адрес Правительства РФ предложения о продлении или прекращении эксперимента и оценит целесообразность внесения изменений в международные договоры и акты, регулирующие таможенные правоотношения Евразийского экономического союза, – добавляет он. – Также ожидается, что в случае успешности эксперимента и внедрения данной системы таможенного оформления товаров на постоянной основе к работе в качестве операторов бондовых складов смогут быть допущены и иные юридические лица, отвечающие соответствующим требованиям, которые в настоящее время обсуждаются в рамках работы по внесению изменений в ТК ЕАЭС. Это позволит создать конкурентную среду в данной сфере и увеличить спрос на вакантные складские площади. Ранее о своей заинтересованности заявляли СДЭК, AliExpress, "Яндекс.Маркет", Ozon и другие крупные игроки рынка дистанционной торговли».

В случае позитивного сценария развитие бондовых складов может стать катализатором нового строительства, дополнительных инвестиций в регионы и создания рабочих мест, прогнозирует Елена Степанова. Однако говорить об эффективности эксперимента пока еще преждевременно.

МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ

Интерес к бондовым складам давно проявили крупнейшие российские маркетплейсы, соглашается Елена Степанова. Эти игроки не хотят упускать возможность присоединиться к эксперименту, поскольку в ином случае могут потерять часть своих зарубежных партнеров, которые примут решение реализовывать товары через бондовые склады.

Прямая речь

Александр Кирильченко, руководитель практики таможенного права и международной торговли BGP Litigation:

– На рынке таможенной логистики в прошлом, 2022 году стартовало несколько проектов, которые будут развиваться и в текущем, 2023 году. Прежде всего бондовые склады для международной электронной торговли. Эксперимент с бондовыми складами будет проводиться с 1 апреля 2023 года по 1 апреля 2024-го, поэтому 2023 год будет показательным для этого проекта, от результатов будет зависеть его дальнейшее развитие. Но учитывая темпы роста электронной коммерции, полагаю, что бондовые склады будут востребованы и будут развиваться.

Власти ЕАЭС дали возможность для развития складов уполномоченных экономических операторов. Теперь они смогут использовать свои складские площадки не только для ускорения и упрощения таможенных операций, но и для маркировки продукции для целей ее дальнейшей прослеживаемости.

В условиях антироссийских санкций Россия идет по пути более тесного партнерства с другими странами и союзами, заключая соглашения о зонах свободной торговли. Например, с Вьетнамом, Сербией, Ираном и другими странами. Обычно такие соглашения позволяют торговать беспошлинно локально произведенными товарами. Это будет приводить к созданию новых производственных и логистических цепочек, для которых потребуется соответствующая логистическая инфраструктура.

Потенциально бондовые склады могут вызвать повышенный интерес и у продавцов, реализующих сезонные товары. Такие компании получат возможность, например, завозить сезонные коллекции заранее, хранить их на бондовых складах, минимизируя расходы, и размещать их на маркетплейсах в периоды повышенного спроса.

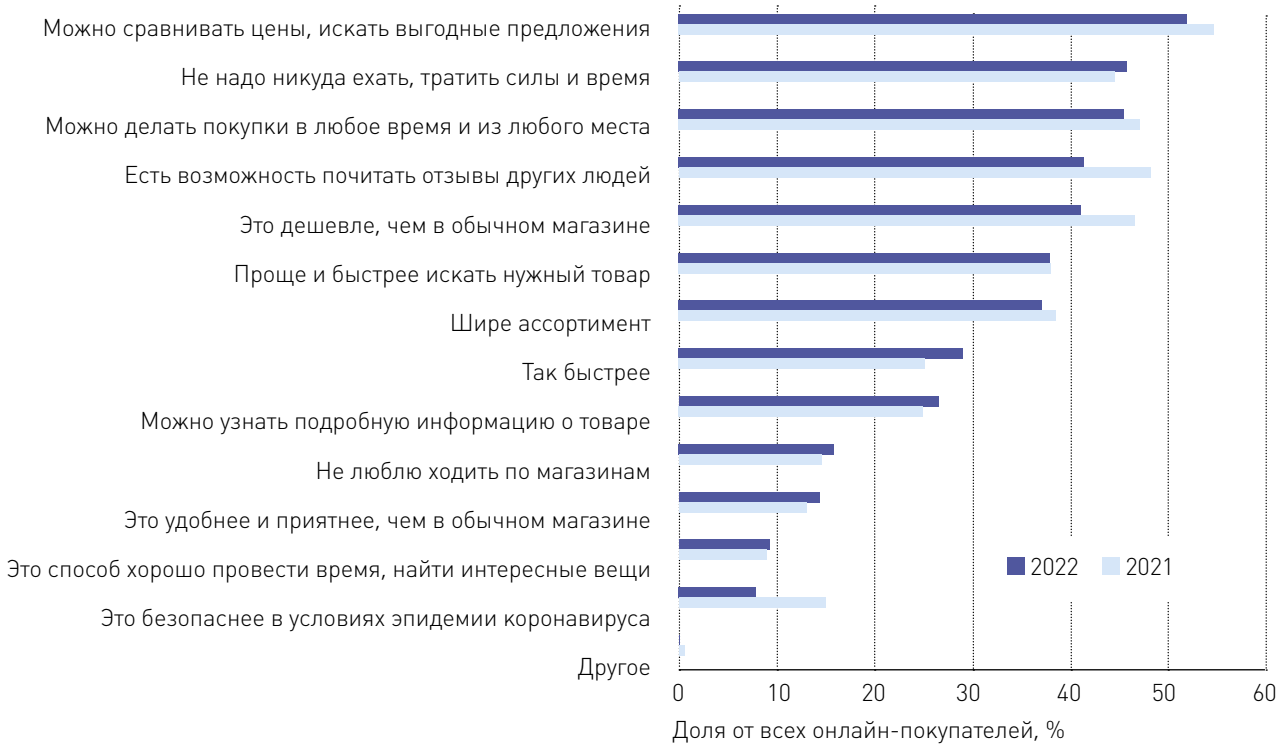
Однако не стоит забывать, что на данный момент, несмотря на довольно выгодное географическое положение, транзит товаров через Россию имеет минимальные объемы. Но именно возможность хранения товаров на бондовых складах для последующего транзита может привлечь новые инвестиции от иностранных ретейлеров, которые, в свою очередь, смогут завозить свою продукцию крупными партиями. При дальнейшей поддержке эксперимента со стороны государства рынок трансграничной торговли в России все-таки сможет получить дополнительный импульс для развития.

Появление бондовых складов, вероятно, окажет влияние на российских продавцов на товарных рынках внутри страны, поскольку им потребуется адаптироваться

Какие акции кажутся привлекательными

Источник: данные Яндекс Маркета и GFK RUS

Почему покупают онлайн



Источник: данные Яндекс Маркета и GFK RUS

к потенциально возрастающей конкуренции со стороны иностранных интернет-площадок, соглашается Елена Степанова с коллегами. При этом вопрос справедливой конкуренции между иностранными и российскими компаниями в условиях легализации работы бондовых складов во многом будет зависеть от решений государства. В случае если бондовые склады смогут работать не только на импорт, но и на экспорт, российские интернет-площадки получат необходимые условия для роста.

Базовым недостатком системы бондовых складов для компаний, которые хотят этим воспользоваться, является и необходимость в дополнительном финансировании, считает **Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management**. «Да, компании получают отсрочку в уплате пошлин, но у них появляются и дополнительные затраты, – поясняет он. – Во-первых, это платежи поставщикам, которые надо осуществлять еще до того, как товар будет реализован. В результате компания замораживает свои (или кредитные) средства в складских остатках. Во-вторых, это затраты на аренду больших площадей для хранения продукции. Потенциально слабым и при этом ключевым местом этого проекта может стать вопрос начисления и уплаты налоговых сборов. И здесь дело не в наличии каких-то подводных камней, просто этот процесс пока не отработан на практике. Если говорить о самих складских комплексах, то на них проект принципиального влияния действительно не окажет. Это связано с тем, что бондовый склад – понятие юридическое и, в принципе, может "размещаться" на любом объекте. Но в случае его успешной реализации может возникнуть потребность в увеличении общего объема складских площадей в стране. Объясняется это следующим. Один из аргументов в пользу таких складов – принципиальное (до одного – трех дней) сокращение сроков доставки товара, которое будет достигаться за счет того, что он будет храниться на территории России, а не доставляться из-за границы. Для этого хранения и потребуются большие площади».

CREI MOSCOW AWARDS 2023

XX ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

20 ЛЕТ ДОСТИЖЕНИЙ!

ADG GROUP | IBC REAL ESTATE (JLL) | АКТАВЕСТ | APLEONA
ГАЛС ДЕВЕЛОПМЕНТ | ИНТЕКО | КИЕВСКАЯ ПЛОЩАДЬ
COLDY | COMMONWEALTH PARTNERSHIP (CUSHMAN & WAKEFIELD)
ЛСР | MILLHOUSE | МОНАРХ | MR GROUP | NIKOLIERS (COLLIERS)
NF GROUP (KNIGHT FRANK) | OMC | RENAISSANCE DEVELOPMENT |
ПСН | RD MANAGEMENT | СТРОИТЕЛЬНЫЙ АЛЬЯНС
CENTRAL PROPERTIES

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

RAVEN RUSSIA

ПАРТНЕРЫ

Mētrika

ricci

СПЕКТРУМ
ИНЖИНИРИНГ | ПРОЕКТИРОВАНИЕ | СТРОИТЕЛЬСТВО

СПОНСОР

KR PROPERTIES
Девелопер уникальных проектов

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ

Sawatzky

СТОЛИЦА
МЕНЕДЖМЕНТ

RRG

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

БЛ НОВЫЕ ВЫЗОВЫ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

ИНФОПАРТНЕРЫ:

ЭКСПЕРТ

20 АПРЕЛЯ 2023

БАРВИХА LUXURY VILLAGE

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

ПО ВОПРОСАМ СПОНСОРСТВА
985 217 28 68

ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

РЕКЛАМА

ATITOKA | AFI DEVELOPMENT | БАРКЛИ | BECAR
CAPITAL GROUP | CAPITAL PARTNERS | COALCO | CORE.XP (CBRE)
CROCUS GROUP | KR PROPERTIES | ЛВН-МЕНЕДЖМЕНТ
ОРИЕНТИР | ПАТЕК ГРУПП | ПИК | ПИОНЕР | NHOOD (ИММОШАН)
САДОВОЕ КОЛЬЦО | SAWATZKY | PLAZA DEVELOPMENT
ТАШИР | ТЭН | HINES | ENKA | САФМАР
СПЕКТРУМ | ZEPPELIN

СПОНСОР КАТЕГОРИИ

CORE·XP

СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ НАГРАД

MNF

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ

Comcity. CENTRAL PROPERTIES PLT

интерфакс НЕДВИЖИМОСТЬ ГУД RETAIL.RU ARCHI.RU BSN.RU Restate.ru +1 ARENDA-TBK

Навстречу премии

Участники Премии CRE Moscow Awards 2023

· Категория **«Индустриальная недвижимость»** · Номинация **«Крупный складской комплекс»**

«Сектор складской недвижимости показывает наибольшую устойчивость в текущей кризисной ситуации. В первом полугодии 2022 года на нем наблюдались снижение спроса, уход иностранных игроков, увеличение предложения помещений в субаренду, тем не менее к концу года вакантность начала снижаться. В структуре ввода наибольшую долю заняли склады built-to-suit. Ключевым драйвером спроса остается сегмент онлайн-торговли. Стабильный спрос отмечается также на небольшие блоки формата light industrial (до 1000 кв. м). Логистические цепочки переориентировались на восток, что, безусловно, оказывает влияние на складской рынок. Одним из главных приоритетов становится возможность оперативно реагировать и перестраивать свои логистические стратегии».

Ольга Архангельская, независимый консультант CRE Moscow Awards 2023, партнер Б1, руководитель направления по оказанию услуг компаниям секторов недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государственным компаниям

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «РУСИЧ-ХОЛМОГОРЫ», 2-Я ОЧЕРЕДЬ

Современный логистический комплекс класса А+, расположенный в 30 км от МКАД по Ярославскому шоссе на пересечении с Малым бетонным кольцом (А107) и строящимся третьим пусковым комплексом Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД). Земельный участок – 67 га, общая площадь проекта– 292 000 кв. м. При выборе земельного участка для строительства нового современного индустриального комплекса была проведена серьезная аналитическая работа. В результате индустриальный парк «РУСИЧ–Холмогоры» имеет уникальную локацию и удобную транспортную доступность, удовлетворяющую всем логистическим требованиям арендаторов складских и производственных помещений. Первая очередь введена в эксплуатацию в 2015 году. Среди арендаторов – DNS, ATAK, ROLS ISOMARKET, «Спортмастер», «Сберлогистика», 3Logic Group. Вторая очередь предполагает возведение двух корпусов общей площадью 128 000 кв. м.

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «ОРИЕНТИР ЮГ»

Более 160 тыс. кв. м пространства с уникальными решениями по автоматизации всех складских процессов. Благодаря усовершенствованным производственным мощностям производительность и общая эффективность логистики повышаются в разы. Большой опыт реализации технологичных проектов под ключ позволяет компании «Ориентир» создавать для ведущих игроков fashion-retail и e-commerce в России объекты, благодаря которым компании-партнеры могут эффективно осуществлять свои логистические операции, выполнять интернет-заказы, делая это в срок и с необходимой точностью.

PLT ДОМОДЕДОВО

Специальный проект, сконструированный с учетом правил и условий, регулирующих организацию операций в узком и требовательном сегменте деятельности арендатора. Более 75% общего объема площадей корпуса занимают помещения с постоянным поддержанием температурных режимов для различных групп продуктов питания. Эффективная топология здания, удобная логистика внутреннего движения, объемные островки для парковки автотранспорта, классические архитектурные и планировочные решения корпуса, передовые инженерные системы и системы пожарной безопасности, комплексное обеспечение энергосберегающих мероприятий – все это служит сопровождением к самому большому по количеству температурных квадратных метров проекту.

PLT ПУШКИНО (ОЧЕРЕДЬ 1, ОЧЕРЕДЬ 2)

Уникальный в своем масштабе и исполнении проект индустриальной недвижимости общей площадью 270 000 кв. м, спроектированный и реализованный с учетом индивидуальных требований к ведению операций. Два зеркальных корпуса образуют единый бизнес-периметр, в рамках которого все настроено для организации беспрерывной комфортной работы команд общей численностью 7 700 человек. Каждая деталь проекта, начиная от архитектурно-планировочных решений, наследующих классическим вечным образцам индустриальных зданий, продолжая энергоэффективными решениями для минимизации потребления и сохранения ресурсов, заканчивая новейшими системами автоматизации, интегрированными в футуристичные складские конструкции,– все это выполнено в проекте, не имеющем аналогов в стране по объему исполнения.

PNK ПУШКИНО-2

Складской комплекс класса А с мультитемпературным режимом располагается в рамках индустриального парка «PNK Пушкино-2» в 16 км от Москвы по Ярославскому шоссе (федеральная трасса М-8 «Холмогоры»), общая площадь парка составляет 450 000 кв. м. Проект включает в себя земельный участок площадью 20 га, на котором реализованы складское здание на 107 050 кв. м, два КПП, а также прилегающую облагороженную территорию с парковкой на 200 легковых и 60 грузовых машино-мест. Складское здание имеет две встроенные административно-бытовые части, сухой склад, а также камеры с температурными холодильными режимами и зону глубокой заморозки. Склад оснащен доковыми воротами с двух сторон в количестве 148 шт., имеет рабочую высоту 12 метров и нагрузку на пол 8 т/кв. м. Строительство здания заняло шесть месяцев, стройка началась в июле 2022 года, и уже 1 декабря 2022 здание физически было готово к заезду. Здание построено по современным технологиям PNK group, возведение осуществлялось конструкторным методом без применения сварки.

ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОРПУС 2.1 «СОФЬИНО»

Производственно-складской комплекс класса А+. Увеличена рабочая высота склада до 12,8 м, обустроена холодильная камера, камера для хранения товаров разных классов опасности. Офисы расположены на двухэтажной антресоли. На здание выделена повышенная электрическая мощность – 6 мВт, что выше стандарта зданий класса А в 3,5 раза. Применены иностранные перегрузочные системы Loading Systems. Для большей эффективности процессов в здании предусмотрены полы с нагрузкой 9 тонн на 1 кв. м, ровностью DIN 18202. В здании обеспечен температурный режим в складской зоне +20°С за счет использования современных систем вентиляции и кондиционирования воздуха. В офисной части применена система вентиляции и кондиционирования с возможностью контроля температуры в каждом помещении. Установлены современная спринклерная система пожаротушения ESFR-25 и система внутреннего водопровода, применена специальная система газового и аэрозольного пожаротушения в помещениях специального назначения.

Навстречу премии

Участники Премии CRE Moscow Awards 2023

· Категория **«Индустриальная недвижимость»** · Номинация **«Средний складской комплекс»**

ГОРОДСКОЙ ТЕХНОПАРК PERERVA, 2-Я ОЧЕРЕДЬ

Технопарк расположен в пешей доступности от станции метро «Марьино» и D2 «Перерва». Концепция light industrial позволяет разместить здесь полный цикл малого и среднего бизнеса: производство, логистика, продажи и администрирование. Вторая очередь городского технопарка включает в себя 2 бизнес-центра – 7-этажный офисный корпус, а также 5-этажное здание с офисными, складскими и производственными блоками. 7-этажный бизнес-центр Pererva станет административной доминантой комплекса. Первый этаж комплекса займут помещения стрит-ретейла с отдельными входами и более высокими потолками. Со второго по седьмой этажи будут расположены офисы с повышенным уровнем инсоляции за счет панорамного остекления. Второе здание 2-й очереди позволяет разместить производство, склад, шоурум и офис в одном блоке. Складская зона обустроена на 1-м этаже. Предусмотрена зона разгрузки-погрузки, а также отдельные входы. На 2-м и 3-м этажах – производственная часть. 4-й и 5-й этажи занимают офисные помещения. Кафе и столовая расположены на территории здания.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ТЕРМИНАЛ 2А В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «ЮЖНЫЕ ВРАТА»

Корпус запроектирован отапливаемым, одноэтажным с двумя административно-бытовыми встройками, объединенными антресолью. Здание содержит набор помещений, необходимых для комфортного функционирования склада. Фасады решены в форме простого лаконичного объема прямоугольной формы. Эстетическое восприятие здания в основном определяется стилем его наружной отделки. В проекте предусмотрена отделка наружных стен стеновыми панелями различных оттенков, основной цвет фасада – белый. Кровля плоская с организованным внутренним водостоком. Основной шаг колонн составляет 12×24 м. Размеры здания в крайних осях составляют 240,0× 84,0 м. Для удобства осуществления разгрузки и погрузки товара уровень чистого пола 1-го этажа повышен на 1,2 м по отношению к уровню земли вдоль фасадов, доки расположены по трем сторонам блока. Новый корпус гармонично вписан в существующей ансамбль зданий, являясь логичным продолжением архитектурной традиции «Южных Врат». Проектом предусматривается комплексное благоустройство территории.

ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС 1АВ В «ЮЖНЫХ ВРАТАХ»

Строительство объекта началось на пике спроса, в 2021 году и, несмотря на санкции, кратный рост себестоимости строительства и сложности с поставкой оборудования, он сдан в срок. Объект полностью соответствует требованиям, предъявляемым к высококлассным премиальным складам: высота полотков – 12 м, шаг колонн – 12×24 м, распределенная нагрузка на пол – 7 т/кв. м, имеются современные офисные и хозяйственно-бытовые помещения с чистовой отделкой. Но самое главное – склад оснащен современным европейским оборудованием, например, утепленными секционными воротами с электроприводом Hormann (один из крупнейших производителей ворот), воздушными завесами Korf – подача воздуха из склада в проем для предотвращения врывания холодного воздуха, энергосберегающим освещением LED PHILIPS Lighting и многим другим. Особое внимание уделено системе пожарной безопасности: на объекте предусмотрены пожарная сигнализация, система оповещения – оборудование Bolid, система пожаротушения выполнена по стандартам NFPA и FM Global, есть спринклерные головки повышенной производительности CBSO-PHo, арматура – Tyco, Wika, Dinarm, Dinansi, насосное оборудование – Grundfos, Danfos, Winterpumpen.

СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «ССТ»

Складской комплекс класса А расположен на первой линии Новорязанского шоссе в 30 км от МКАД, у развязки в сторону Москвы и области. На данный момент построено и введено в эксплуатацию более 230 тыс. кв. м. Имеются собственная газотурбинная электростанция, пожарная часть, медпункт, три общежития для персонала, столовая, внешняя парковка на 250 грузовых машино-мест, приточно-вытяжная вентиляция во всех складских корпусах.

ЦИФРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОВОРКИНГ INDUSTRIAL CITY «СЫНКОВО» (СТР. 4, 5)

Комплекс 4, 5 в Industrial City является завершающей, третьей очередью цифрового коворкинга в Сынково. Комплекс реализован, при этом практически все помещения забронированы будущими резидентами. Комплекс полностью построен и подготовлен к работе. Он состоит из двух зданий площадью 10 978 и 8 247 кв. м, площадь боксов от 540 до 990 кв. м. Резидентами стали представители бизнеса в сфере логистики, фармацевтики, производства пищевой продукции. Локация Цифрового коворкинга «Сынково» располагается в селе Сынково Подольского района, характеризуясь удобным выездом на ЦКАД и трассу А-107. Мультифункциональный комплекс «Сынково» от МКАД отделяют всего 28 км, 25 км – до аэропорта Домодедово.

СПОНСОР КАТЕГОРИИ CORE·XP
СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ НАГРАД MNF
СПОНСОРЫ НОМИНАЦИИ Comcity. CENTRAL PROPERTIES PLT Sawatzky СТОЛИЦА МЕНЕДЖМЕНТ RRG
НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ
ИНФОПАРТНЕРЫ

Автор: Влад Лория

В единстве сила

В России продолжается обсуждение проекта единого морского логистического оператора, который будет по льготным тарифам осуществлять регулярные перевозки в бассейнах Северного Ледовитого и Тихого океанов. Госкорпорация «Росатом» подтвердила готовность выступить таким оператором. Эксперты – о том, что еще, глобального и не очень, на государственном и частном уровнях запущено в последние 11 месяцев и планируется к запуску в ближайшее время.

Хотя, по оценкам американских СМИ, российская внешняя торговля и импорт, возможно, уже вышли на уровень «до февраля 2022-го» или скоро достигнут его, а эксперты швейцарского университета Санкт-Галлена сообщили, что менее 9% бизнесов из стран Евросоюза и G7 разорвали отношения с российскими партнерами, логистика продолжает работать в России в авральном режиме. Усиливается и санкционное давление: только в феврале в порту Роттердама было заблокировано около 43 тысяч транзитных грузов с пунктом назначения Россия/Белоруссия, сообщил посол РФ в Нидерландах Александр Шульгин.

В США и странах Европы, кроме того, обсужда-

ют, что делать с ростом экспорта в страны СНГ и другие страны, «явно предназначенного для российского рынка в обход санкций». В частности, заместитель министра финансов США по финансовой разведке Брайан Нельсон на встрече с турецкими чиновниками уже напрямую заявил об опасениях США из-за роста экспорта из Турции, в том числе американских товаров, и предложил «сильно сократить поток товаров в Россию». Г-н Нельсон убежден, что в итоге «поступают товары, подпадающие под экспортный контроль, на десятки миллионов долларов, которые Россия может использовать в военной промышленности», и это «препятствует усилиям по изоляции России».

Ранее же, по информации ТАСС, начальник Генштаба Вооруженных сил РФ Валерий Герасимов отметил, что США вместе с союзниками намерены усилить геополитическое противостояние с Россией в Арктике, в том числе оспаривая право РФ «на использование Северного морского пути, что является одним из основных вызовов для безопасности в регионе». В свою очередь, параллельная инициатива Пекина по созданию «Полярного шелкового пути» названа западными странами угрозой безопасности Северной Америки. Россия и Китай «пытаются милитаризировать Арктику», заявил глава Командования сил флота США, адмирал Дэрил Кодл.

ИДУТ НА СЕВЕР

Вопросы необходимости и возможности увеличения грузопотока, в частности по Северному морскому пути с должным обеспечением безопасности прохода на его протяжении, остаются предметом дискуссий на профессиональных и государственных площадках уже более десяти лет, вспоминает **Алексей Карчёмов, советник, руководитель практик международного торгового, таможенного, морского и транспортного права АБ ЕПАМ**. Перевозки по СМП продолжают расти, и по итогам 2022 года грузопоток составил 34,034 млн тонн. Согласно указу президента РФ, к 2024 году он должен вырасти до 80 млн тонн.

Учитывая специфику СМП, включая сложность и опасность навигации, для должной координации и эффективного использования флота необходимо ответственное лицо, которое, помимо прочего, сможет объединить судовладельцев и грузовладельцев, а также контролировать перевозки, указывает эксперт. Таким лицом и выступит единый морской логистический оператор (госкорпорация «Росатом» подтвердила готовность), который сможет выполнять все функции самостоятельно либо выступать в качестве генерального оператора, передавая часть своих функций на основе контрактов другим компаниям. Операторские функции также могут выражаться в создании и поддержании условий мореплавания, информационной координации всех пользо-

ЭКСПЕРТЫ

Алексей Карчёмов,
советник, руководитель практик международного торгового, таможенного, морского и транспортного права АБ ЕПАМ

Степан Щедров,
заместитель генерального директора по работе с ключевыми клиентами, Union Brokers

Борис Мезенцев,
операционный директор MD Facility Management

вателей Северного морского пути, добавляет Алексей Карчёмов.

Предполагается, что в процессе развития судоходства по СМП, единого регулирования тарифов и планомерного развития инфраструктуры на рынке грузоперевозок будут преобладать компании, имеющие на балансе суда повышенного ледового класса, которые смогут обеспечить гибкость в выборе маршрута следования, а также дадут возможность ускорить процесс доставки грузов. Деятельность единого морского логистического оператора потребует создания и новых нормативно-правовых актов, регулирующих правоотношения с ним компаний и государственных структур, которые будут принимать участие в реализации данного проекта. В связи с этим заинтересованным компаниям необходимо уже сейчас принимать активное участие в указанных процессах, подчеркивают в ЕПАМ. «Развитие и оптимизация логистических маршрутов имеют хорошие перспективы, – убежден, в свою очередь, **Степан Щедров, заместитель генерального директора по работе с ключевыми клиентами, Union Brokers.** – Ввиду "огромности" нашей страны и географического положения, это та сфера, где практически не ограничены зоны роста, и каждый проект, который позволит сократить издержки на транспортировку грузов, как внутренних, так и внешних, может дать толчок к подъему целых отраслей.

Северный морской путь – кратчайший маршрут, соединяющий Европу и Китай, кратчайший маршрут между производителем и потребителем на сегодняшний день, и только Россия обладает ресурсом его полноценной эксплуатации, поэтому создание единого оператора перевозок выглядит абсолютно логичным. Проект инфраструктурный, сиюсекундного влияния не окажет, но постепенно станет одним из самых востребованных, это инвестиции в будущее. Сейчас он эксплуатируется в основном нефтегазодобывающими компаниями и, несомненно, в перспективе будет стимулировать развитие портов и городов нашего Крайнего Севера.

Очевидно, что следует учитывать зависимость загруженности Северного морского пути от общей экономической ситуации в мире и взаимоотношений между центрами торговли и бизнеса».

Прямая речь

Виталий Можаровский, партнер, ALUMNI Partners:

– Разумеется, государственная монополия просто не может представить себе, как можно вести бизнес в условиях конкуренции. Поэтому даже такую конкурентную нишу экономики, как морской транспорт, непременно надо монополизировать. Обратите внимание: речь идет не о монополии на ледокольную проводку по Северному морскому пути, что было бы по крайней мере понятно, а о монопольном транспортном операторе в Ледовитом и Тихом (!) океанах. Мне кажется, эта идея – самый эффективный способ окончательно загубить остатки российского морского торгового флота и полностью подарить этот бизнес морским перевозчикам под другими флагами. Что такое монополия, наверное, объяснять не надо – завышенные тарифы (даже «льготные» – ведь все равно в конечном итоге кто-то должен будет оплачивать эту льготу), необъяснимые расходы, крайне неэффективный бизнес, злоупотребления, коррупция и так далее.

За примером далеко ходить не надо – вспомните, чем в советское время или в 90-е годы был монопольный «Аэрофлот», и в какую прекрасную компанию с отличным сервисом в условиях жесткой конкуренции он превратился и был до 2019 года.

СВЕТЛЫЙ ПУТЬ

Ранее для строительства военных объектов в Арктике, оптимизации расходов и координации транспортных услуг был создан логистический консорциум для транспортировки грузов Министерством обороны, напоминают в ЕПАМ. Вошедшие в него компании получили право «первой руки» на перевозку грузов в рамках контрактов с Минобороны и сосре-

Прямая речь

Андрей Волков, CEO Exmail:
– С одной стороны, сложно однозначно заявлять о том, какими путями осуществляются сейчас импорт и экспорт, поскольку нет официальной статистики: прошлой весной Федеральная таможенная служба России перестала публиковать официальные цифры импорта-экспорта. Однако мы можем узнать эти данные, проанализировав отчеты таможни других стран и новости транспортных компаний, которые сообщают о дополнительных судах и портах на маршрутах с разными странами. На основе этих данных видим, что за 2022 год значительно вырос товарооборот России с Китаем и Турцией. В частности, теперь 45% экспорта и импорта России связано с «дружественными странами»: Китаем, Турцией, Индией, Казахстаном, Беларусью; еще 10% – со странами Африки и Азии. Итого 55% товарооборота ориентировано на восток, тогда как до СВО 55% экспорта-импорта было завязано на западных партнерах.

При этом надо понимать, что в Россию через те же Турцию и Беларусь идут товары из Европы и США, которые доставляются туда теми операторами, что раньше работали с Россией. Поэтому здесь нельзя говорить о каком-либо развороте: пока это просто новые звенья в старых логистических цепочках. Причем у Турции здесь свои планы: в ее интересах занять место России с Беларусью на «шелковом пути» из ЕС в Китай в сложившейся ситуации, развивая торговые маршруты через Каспийское море (Транскаспийский коридор).

доточились на создании национальной системы координации транспортных услуг в Арктике, которая позволит создать системы грузопотоков, а также унифицировать и ограничить рост тарифов.

Неотделимым от развития навигации по СМП является проект «Северный завоз», который призван обеспечить регулярные каботажные рейсы в арктические регионы для доставки грузов жизнеобеспечения и развитие инфраструктуры, добавляет Алексей Карчёмов. Планировалось, что до 1 марта 2023 года в Госдуму будет внесен соответствующий законопроект, который предусмотрит распределение релевантных полномочий между федеральным, региональным и муниципальным уровнями для обеспечения трехлетнего цикла планирования завоза, его перевода на цифровую основу и получения федеральной поддержки для развития проекта.

Параллельно ведется активная работа по созданию единой цифровой платформы – пространства, которое позволит в режиме «одного окна» оказывать различные услуги грузоперевозчикам, судовладельцам и капитанам судов, а также страховщикам, портовым терминалам и другим участникам рынка. В результате пользователи получат навигационную систему, позволяющую точно просчитать маршрут по СМП с наименьшими затратами и оптимальным временем. К настоящему моменту «Газпром нефть» уже разработала и активно совершенствует цифровую систему арктической логистики КАПИТАН, благодаря которой в 2020 году сократила удельные затраты

на вывоз арктической нефти примерно на 12% в годовом сравнении, а оптимизация расходов составила почти 1 млрд руб.

Безусловно, реализация такого проекта может стать локомотивом для развития отдельных отраслей и территорий, прогнозирует **Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management**. «Для логистического обеспечения необходима, во-первых, мощная энергетика и ледовая проводка судов, что обеспечивается Росатомом, а во-вторых – государственная поддержка и гарантии для развития инфраструктуры северных территорий и собственного торгового флота ледового класса, – перечисляет он. – А создание единого логистического оператора позволит ему обеспечить надежную государственную защиту. Реализация позволит создать еще один транспортный коридор в Азиатском регионе. Но его успешность, конечно, во многом будет зависеть от стоимости перемещения грузов». «Инициатива хороша для рынка, на котором существует проблема доставки грузов, но который сохраняет отношения с зарубежными рынками, – размышляет **Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate**. – Для освоения маршрута Россия обладает достаточно развитым флотом. Глобально же проблема доставки и страхования российских грузов получила решение в виде транзитных маршрутов и перерегистрации товаров на партнерские лица».

ПОПАЛИ В ЗАПАДНЮ

Среди других идей, которые озвучивались на межгосударственном уровне, можно выделить и предложение РФ о создании единого логистического

Прямая речь

Екатерина Котова, руководитель отдела маркетинга CDEK Forward:

– Относительно ситуации на рынке логистики в целом можно сказать, что кардинальных изменений ожидать не стоит: он умеренно стабилизировался или, по крайней мере, приспособился к нестабильности. На данный момент уже происходит оперативное освоение новых логистических маршрутов, способов оптимизации поставок и логистических схем, предпринимаются оптимальные решения, касающиеся складирования. Но стоит подчеркнуть, что поиск новых способов ведения деятельности повлек за собой дополнительные затраты, что привело к снижению рентабельности данного бизнеса и, как следствие, вывело с рынка мелких игроков.

Да, сейчас прослеживается тренд на установление Турции в качестве нового главного логистического хаба. Однако это только отчасти так: часть маршрутов проходит через Турцию, но, несмотря на это, там присутствуют свои проблемы. Поэтому нельзя четко сказать, что это единственное и главное решение для логистических компаний.

Действующие же игроки распределили между собой часть трафика, поэтому говорить о том, что какие-то фирмы пришли на смену ушедшим логистическим «императорам», не приходится. При этом стоит отметить, что многие компании ушли из логистики внутри страны, но не с международного поля. В качестве новых логистических проектов и решений по преодолению санкционного давления можно сказать о возможных способах для физических лиц. Так как данные участники рынка потеряли возможность расплачиваться на зарубежных сайтах, они могут либо прибегнуть к помощи специалистов, у которых уже есть форварды, которые выкупают товар из-за границы, либо зарегистрировать банковский счет вне Российской Федерации.

В дружественных странах же на данный момент не производится и не планируется строительство логистических хабов, так как неизвестны перспективы инвестирования в подобные проекты. Стоит понимать, что логистический хаб – это проект значительного масштаба, который должен будет существовать на территории другой страны достаточно долго и, что самое главное, эффективно. Но пока невозможно предугадать поведение этих стран под давлением запада, поэтому и объекты не планируются.

оператора для западного маршрута транспортного коридора «Север-Юг», направленное в адрес Азербайджана и Ирана, говорит Алексей Карчёмов. Это позволит удвоить поток грузов по пути к 2030 году, обеспечить сквозной перевозочный сервис и высокий уровень логистических услуг.

Вероятно, в ближайшем будущем мы станем свидетелями становления Нового шелкового пути, полагает Степан Щедров. Из концепции к реальной реализации неизбежно подталкивают участников проекта как необходимость альтернатив маршрутам через Суэц и Панаму, так и заинтересованность в экономическом лидерстве. Снова же благодаря географическому положению у России есть все шансы занять ключевую позицию, убежден г-н Щедров. «Из локальных проектов стоит выделить трассу Москва-Казань и далее к Екатеринбургу, – продолжает он. – Казалось бы, от Москвы до Санкт-Петербурга почти такое же расстояние, как до Казани, но время в пути отличается в 1,5–2 раза. Внутренняя дорожная сеть – та зона роста, развитие которой напрямую влияет на отечественный бизнес. Например, одной из составляющих выхода из Великой депрессии в США стало строительство дорог и инфраструктуры. Кризис стимулировал последующее развитие дорожной сети. Нам нужно учитывать и перенимать успешный опыт конкурентов».

Уже реализуется и будет происходить дальше быстрая переориентация на новые торговые пути на восток и юг, соглашается Борис Мезенцев. В итоге, очевидно, стоит ожидать развития транспортной и портовой инфраструктуры в Сибири, на Дальнем Востоке и севере страны. «В связи с переориентацией торговых путей будет развиваться и складская логистика, а это значит – строительство новых логистических терминалов, РЦ, перегрузочных терминалов в регионах, – перечисляет он. – Уже сегодня мы наблюдаем и быстрый рост внутреннего туризма. Это будет стимулировать развитие туристических зон, строительство рекреационных зон и развитие индустрии отдыха и путешествий в регионах России. Учитывая необходимость в импортозамещении, мы будем вынуждены, по сути, заново создавать целые производства или даже отрасли экономики, что повлечет за собой и развитие в том числе складской недвижимости».

Основной юридической сложностью реализации упомянутых проектов Алексей Карчёмов называет большой пул участников, имеющих разные интересы и/или задачи, которые необходимо осуществить в первую очередь. Для успешного создания и применения на практике, например, института единого морского логистического оператора Северного морского пути необходимо усовершенствовать разветвленную и противоречивую нормативно-правовую базу, четко разграничить задачи по обеспечению функционирования, контролю, а также осуществлению хозяйственной деятельности на СМП, резюмирует он. Немаловажно и повышенное внимание иностранных государств к маршруту. Судоходство по СМП является стратегической инициативой и в связи с этим неизбежно будет сталкиваться с повышенным вниманием и контролем со стороны как прибрежного государства-регулятора, обеспечивающего безопасность в покрытых льдами районах в пределах исключительной экономической зоны, так и со стороны иных государств, которые считают Арктику общественным достоянием.

Автор: Евгений Арсенин

Ноги кормят

По данным Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, в экономике России все острее становится проблема нехватки работников любой квалификации и профессии. О дефиците «качественной рабочей силы» к концу 2022-го сообщили 55% компаний. Ситуация в отдельных сегментах рынка коммерческой недвижимости, логистики, e-commerce и ретейла еще хуже: в феврале игроки в очередной раз заявили о «катастрофическом дефиците кадров» – от курьеров, операторов и водителей до топ-менеджеров.

По данным опроса Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, кадровый голод стал главной трудностью для российских предприятий, опередив даже главный доминирующий фактор последних десяти лет – недостаточный платежеспособный спрос. О дефиците «качественной рабочей силы» к концу 2022-го сообщили 55% компаний.

В SuperJob сложившуюся на рынке труда ситуацию называют уникальной: аналитики видят не приток, как было в кризисных же 2008 или 2014 годах, но сокращение числа резюме. Специалисты, у которых есть стабильная или относительно стабильная работа, отказываются от планов ее смены, а работодатели, наученные пандемией коронавируса, не торопятся сокращать персонал. На кадровую политику бизнеса влияет еще и очередное дно демографической «ямы» – следствие низкой рождаемости в 90-х годах.

В свою очередь, изменения в соотношении мужчин и женщин уже коснулись позиций, где можно найти место работы, не требующее значительной физической силы. Доля соискателей-женщин только за первые 9 месяцев 2022-го выросла на 5–6 процентных пунктов, например, среди курьеров и комплектовщиков. Настолько же изменилось гендерное соотношение среди специалистов по тестированию ПО и менеджеров по продажам. Среди специалистов отделов сбыта численный перевес, пусть и минимальный, сейчас тоже на стороне женщин: соискательницы составляют 51% от общего числа разместивших резюме (в марте женщин было 45%).

Вырос и средний возраст соискателей-мужчин. Правда, важно понимать, что «возрастных» соискателей не стало больше – процентное соотношение изменилось за счет уменьшения числа соискателей моложе 45 лет, подчеркивают в SuperJob. Мужчины призывного возраста в принципе реже готовы менять работу по разным причинам (и в первую очередь это возможность отсрочки от мобилизации и стабильная работа предприятия).

МОЛОДО, ЗЕЛЕНО

В свою очередь, для молодежи, по данным опроса Kontakt InterSearch Russia и BrandUp&YounGo, самой желанной кажется профессия IT-специалиста. На последнем месте – профессия бухгалтера (1%). 51% молодых респондентов планируют работать по специальности, 17% не планируют и 35% затрудняются дать ответ. Ежедневно в офисе готовы работать 37% опрошенных, 56% хотели бы гибридный формат.

63% опрошенных видят развитие своей карьеры в создании собственного бизнеса, 45% хотели бы развиваться экспертно и стать профессионалами своего дела, при этом руководящая должность не имеет для них значения, 44% говорят о желании стать фрилансерами, топ-менеджерами хотели бы стать 21% опрошенных. Основными причинами для увольнения могут стать отсутствие перспектив развития – 67%, понижение заработной платы – 59%, токсичный коллектив, трудное руководство – 51% и повышенный уровень стресса – 51%.

Февральские события 2022 года никак не повлияли на желание молодых специалистов работать в российских компаниях, их привлекательность осталась на уровне 8%, как и до февраля. Желание работать в международных компаниях упало всего на 2 п. п. (с 45 до 43%).

Однако ситуация повлияла на желание молодежи уехать из России: 28% рассматривают для себя такую возможность. У 3% респондентов уже есть оффер с релокацией. В топе – специалисты в сфере рекламы, связей с общественностью, дизайнеры, юристы, архитекторы и инженеры данных. 52% компаний считает, что не стоит пытаться удерживать молодых специалистов, более того, нужно адаптировать систему рекрутмента к тому, что частая смена работы для начинающих сотрудников – это норма. 56% молодых специалистов назвали средним сроком работы в рамках одной компании период в 2–3 года. 48% респондентов-работодателей называют период в 1–2 года средним сроком работы студентов и выпускников в одной компании.

Главным мотивирующим фактором остаются деньги, на втором месте – возможность развития в индустрии. Пункт «возможность влиять на результаты компании» молодые специалисты поставили на четвертое место (40%), а по мнению компаний-работодателей, этот пункт среди мотивирующих факторов для молодых специалистов стоит на последнем месте (4%).

В свою очередь, 22% компаний замещает освободив-

ЭКСПЕРТЫ

Юлия Забазарных,
партнер компании Kontakt InterSearch Russia

Дмитрий Пучков,
руководитель по развитию платформы «Авито Работа»

Галина Кезикова,
директор по персоналу «Курьер Сервис Экспресс»

шиеся рабочие места мобилизованных сотрудников студентами, 11% хотели бы осуществлять такие замены, но студенты не горят желанием выходить на освободившиеся позиции. 81% компаний-работодателей в принципе предпочтет нанять уже закончившего вуз сотрудника, 22% готовы взять студента четвертого курса.

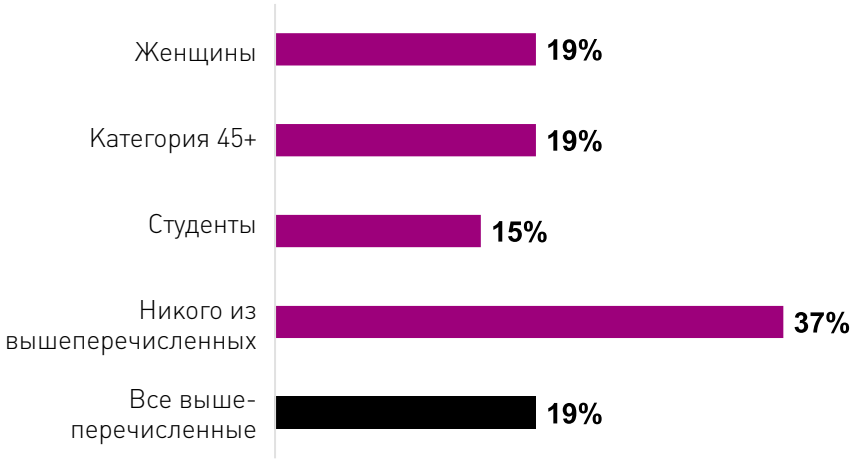
Оплата же труда молодых специалистов в сравнении с прошлым годом почти не изменилась – 67% компаний не повышали заработную плату и только 11% увеличили вознаграждение на 6–10%. 44% компаний готовы платить молодым специалистам от 41 000–60 000 рублей, а сталкиваются в 37% случаев с запросом заработной платы от 81 000 рублей. На бесплатную стажировку готовы не больше 5% респондентов из числа молодых специалистов.

ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ

По данным HeadHunter, логисты уже по итогам III квартала 2022-го оказались в числе лидеров по приросту фактических зарплат: за год доход этих специалистов вырос на 9%, что обусловлено их дефицитом. Отрасль больше всего нуждается в массовом и линейном персонале. «Дефицит кадров практически на всех уровнях наблюдается уже несколько лет, и последние политические события его только усугубили, особенно на ключевых должностях, – констатирует **Юлия Забазарных, партнер компании Kontakt InterSearch Russia**. – Достаточно значимая часть сильных топов уехали из страны, а те, кто остались, опасаются переходить в новую компанию. Они оценивают как риски при переходе, так и риск потерять бронь, если она есть. ИТ-блок традиционно обгоняет другие направления по росту доходов, но в целом в складской индустрии мы видим, скорее, стагнацию уровня доходов в связи с невысокой маржинальностью бизнеса. В ближайшие год-два дефицит усилится, причем практически во всех направлениях. Рецепт «лечения» давно известен – это рыночный уровень компенсации, прозрачность в карьерном росте, развивающая и поддерживающая корпоративная культура, возможность учиться и высокопрофессиональное руководство. То есть все то, что входит в понятие сильного HR-бренда работодателя».

Кадровый дефицит стабилен и «живет» с нами не первый год, поддерживает **Дмитрий Пучков, руководитель по развитию платформы «Авито Работа»**. Глобально на ситуацию влияет естественная демография, последствия которой сейчас стали более заметны, соглашается он с коллегами. По большей части рынок действительно по-прежнему

Какие категории сотрудников вы стали привлекать чаще в последний месяц?



Источник: **Kontakt InterSearch Russia**

остается соискательским: потенциальные кандидаты до сих пор могут позволить себе выбирать наилучшие условия.

РАСПЛЕСКАЛАСЬ СИНЕВА

Транспортно-логистическая сфера стабильно и не первый год входит в десятку сфер с наибольшим числом вакансий. Роль играют как традиционные высокие объемы найма, свойственные сфере, так и частая ротация кадров. Пока тренд весьма устойчив, добавляют аналитики. В годовом выражении прирост вакансий на платформе «Авито Работа» в группе профессий «Транспорт, логистика» составил 35%. Медианная зарплата в отрасли достигла 75 000 рублей, прибавив 15% уровня прошлого года. На рост зарплаты во многом влияет высокая востребованность специалистов.

Особенно сложная ситуация с «синими воротничками». Дефицит вызван рядом факторов, которые будут отражаться на рынке труда в среднесрочной и долгосрочной перспективе, указывает **Галина Кезикова, директор по персоналу «Курьер Сервис Экспресс»**. И если в экономике и логистической отрасли в ближайшее время не произойдет кардинальных изменений, решить проблему быстро не получится. «Тем не менее в январе в нашей сфере мы наблюдали стандартную для сезона ситуацию: высокая активность конца прошлого года сменилась более спокойным январским периодом, – делится она. – С последней декады декабря до второй декады января поисковая активность как работодателей, так и соискателей была стандартно низкой, затем рынок труда стал восстанавливаться. На начало февраля количество вакансий по ключевым линейным должностям у компаний-конкурентов было примерно таким же, как и в октябре, то есть до ажиотажного спроса ноября-декабря 2022 года».

Наиболее востребованными специалистами остаются менеджеры по продажам, водители корпоративного транспорта и водители с личными автомобилями, а также пешие курьеры и складской персонал. Заработные платы по ключевым линейным должностям в логистике продолжают расти: так, уровень зарплаты работников склада в Москве, отраженный в открытых вакансиях, весной прошлого года составлял 35 000–70 000 рублей, в ноябре 2022 года – 40 000–80 000 рублей, в январе 2023-го – уже 43 000–90 000 рублей, перечисляют в «Курьер Сервис Экспресс».

Надежда Комиссарова,
директор по персоналу «Бета ПРО»

СВЕТЛЫЙ ПУТЬ

Как и прежде, высочайшим спросом среди работодателей пользуются водители (22% общего числа вакансий), соглашается Дмитрий Пучков. Потребность в них увеличилась по ряду причин. Во-первых, это развитие новых цепочек поставок, что часто требует дополнительных работников для усиления, в частности дальнобойщиков. Доля водителей-дальнобойщиков составила в итоге 19% общего объема предложений. В ретейле спрос на водителей растет и за счет увеличения популярности онлайн-торговли и услуг доставки. В связи с высокими темпами производства и развитием агропредприятий увеличилась потребность в водителях

Прямая речь

Мария Шиповалова, директор по персоналу и коммуникациям FM Logistic в России:
– Мы отмечаем высокий спрос на операторов механизированных и автоматизированных складов, операторов ПК, водителей ричтраков и грузового транспорта. Особенно сложно с водителями. Дефицит рабочих мы наблюдаем во всех регионах присутствия нашей компании.

и со стороны промышленности и АПК.

Спрос в сегменте, очевидно, растет не только на водителей. Транспортные и логистические компании также заинтересованы в привлечении работников склада: кладовщиков (3% общего объема), водителей погрузчиков (2%) и комплектовщиков (2%). Предпосылки для возникновения кадрового дефицита линейных сотрудников никуда не делись, и он, скорее всего, будет усиливаться, констатирует Галина Кезикова. «В качестве примера можно рассмотреть все ту же должность водителя с личным автомобилем, – предлагает она. – Сейчас ситуация следующая: стоимость обслуживания транспортного средства продолжает расти; оригинальные запчасти становятся значительно дороже, а сроки их доставки увеличиваются; возможности покупки нового авто сократились (это связано со снижением доступного выбора моделей, общего уровня дохода у населения, инфляцией); поломки становятся более частыми, а сроки ремонта растут. Все это приводит к тому, что часть водителей, ранее работавших на личных авто, переходит в разряд водителей корпоративного транспорта, другие ищут альтернативные возможности заработка без использования собственных транспортных средств».

ВАС ОЖИДАЮТ

Надежда Комиссарова, директор по персоналу «Бета ПРО», в свою очередь, указывает на нехватку не любых, но именно квалифицированных сотрудников среди складского и производственного персонала. Причем кандидаты запрашивают высокую заработную плату, не имея соответствующего опыта и желания этот опыт получить, то есть научиться.

В первую очередь квалифицированных специалистов не хватает в итоге в сфере фулфилмента – складской обработки и логистики интернет-заказов. Рынок фулфилмента достаточно узкий, поэтому существует дефицит профессиональных технологов и аналитиков, компетентных технических сотрудников и IT-специалистов, указывает г-жа Комиссарова.

На уровне производственного персонала есть недостаток в квалифицированных операторах, бригадирах, сменных управляющих складов, специалистов на участок «Приемка товаров». «Мы вынуждены пересматривать зарплаты как с точки зрения индексации (по данным Росстата, в 2022 году инфляция составила 11,94%), так и в соответствии с рынком труда, – продолжает эксперт. – По отдельным категориям персонала (например, в сфере IT) зарплаты растут чаще, порой – каждые полгода. Но повышением оплаты труда мы не ограничиваемся, работаем и над мотивационными факторами, которые позволяют сохранять сотрудников в компании. Такими как "белая" зарплата, система наставничества и обучения на этапе ввода в должность, развитие навыков через предложение новых задач».

Среди офисного же персонала дефицита кадров в компании, напротив, не отмечают. Отдельные направления даже столкнулись с переизбытком кандидатов – финансисты, юристы, логисты, диспетчеры. Многие соискатели готовы идти на понижение должности – например, с позиции финансового директора охотно откликаются на позицию руководителя отдела. Однако не каждый из них готов пересмотреть требования по уровню оплаты труда.

БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ

В связи с бумом сервисов доставки особенно быстро растет потребность и в курьерах, рассказывает Дмитрий Пучков. «Не-

давно с нашим партнером Salary Index мы проводили масштабное исследование, в ходе которого выяснили, что за последние пять лет число вакансий для доставщиков увеличилось в 11 раз, – рассказывает он. – Такая впечатляющая динамика связана с изменением отношения к профессии курьера. Бум, несомненно, стимулировала и пандемия. В связи с этим иногда курьеры действительно могут зарабатывать шестизначные суммы. Несмотря на то, что на должность доставщика можно устроиться без опыта, многие работодатели борются за кадры, стараясь предложить наилучшие условия для потенциальных кандидатов. Это касается не только зарплат, но и систем обучения, карьерных перспектив, комфортных условий труда и т.д.».

В ближайшей перспективе ситуация на рынке труда в России вряд ли изменится – у соискателей по-прежнему будет большой выбор предложений, а конкуренция за квалифицированные кадры со стороны работодателей усилится. «Однако речь именно о качественных и профессиональных сотрудниках, – убеждена Надежда Комиссарова. – На это влияет и будет влиять ряд факторов. Во-первых, сохраняющаяся эмиграция специалистов. Во-вторых, демографическая яма – на рынок труда выйдет поколение, рожденное в период демографического кризиса. В-третьих, нежелание молодого поколения развиваться и получать качественное классическое образование. Общаясь с соискателями, мы видим, что даже выпускники вузов порой не обладают базовыми знаниями и навыками, чтобы занимать ту или иную должность. Это одна из причин, почему в последнее время более привлекательными по профессиональным качествам становятся кандидаты 40+».

Работодатели в любом случае будут вынуждены приложить максимум усилий для удержания персонала

Однако работодатели в любом случае будут вынуждены приложить максимум усилий для удержания персонала, добавляет Галина Кезикова. Речь идет в том числе о ювелирной проработке и расширении компенсационного пакета, мотивационных программ, обучении и адаптации.

Как бы ты хотел(а), чтобы развивалась твоя карьера?

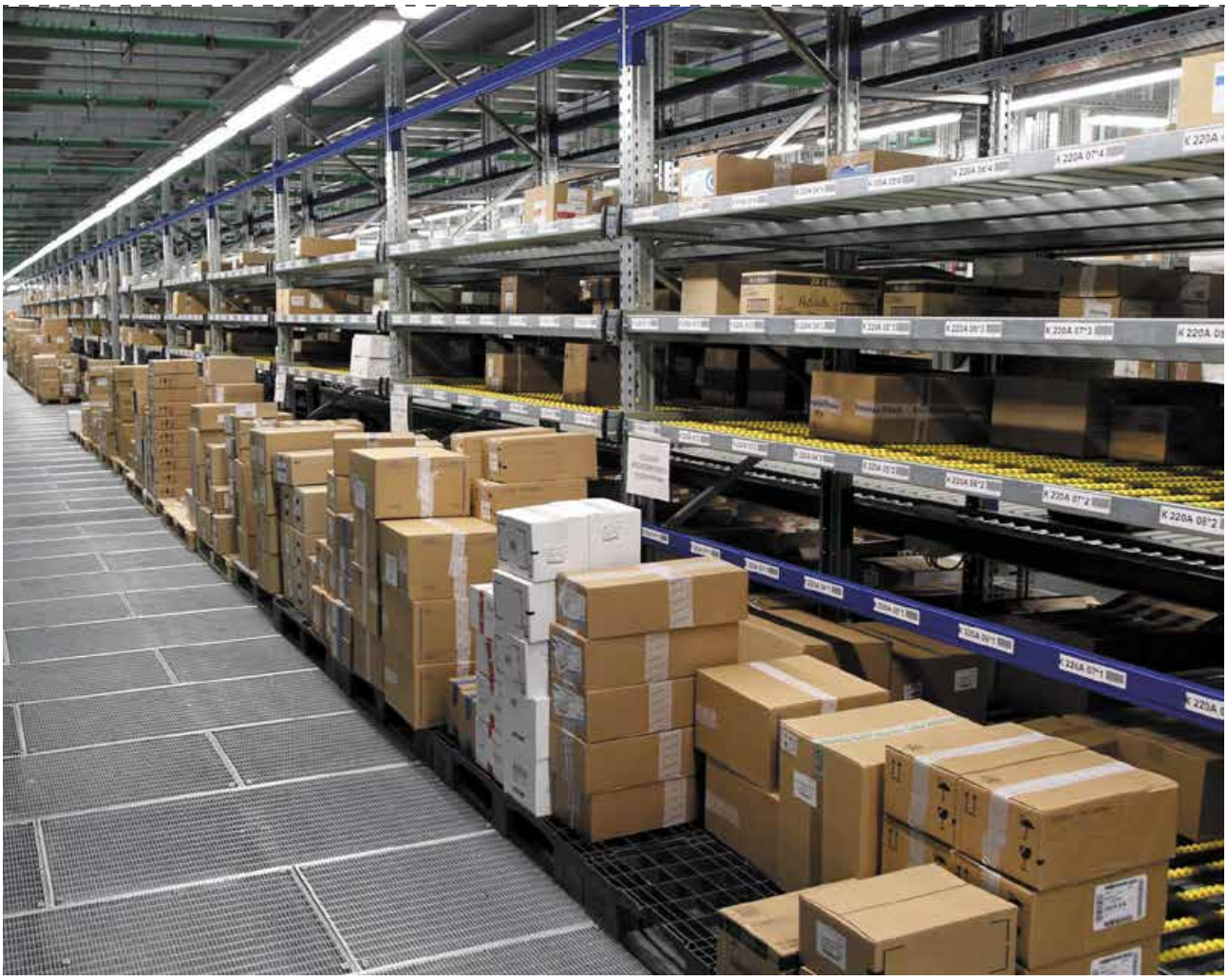
Примеры ответа «Другое»:
• Развиваться экспертно и дорасти до руководящей позиции.

Источник: **Kontakt InterSearch Russia**

Автор: Алина Арсенина

Все сложено

Сегмент складов и логистики остается не только одним из самых стабильных, но и перспективных на рынке коммерческой недвижимости даже в кризис. Эксперты – о прогнозах-2023.



Склады не только не собираются сдавать позиции, но имеют все предпосылки для роста и развития, считает **Антон Алябьев, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP**. В компании прогнозируют, что годовой объем сделок в России достигнет 2,8 млн кв. м, подчеркивая, что запросы на «самые разные объемы и регионы», проекты нового строительства, в том числе спекулятивные, есть уже сейчас.

Устойчивость рынка в кризис обусловлена сохраняющимся острым дефицитом крупных объемов качественных складских площадей, инерционным развитием, более сжатыми циклами девелопмента (по сравнению с другими сегментами), наличием развивающихся отраслей среди потен-

циальных арендаторов и покупателей, констатирует **Егор Дорофеев, международный партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости Commonwealth Partnership (CMWP)**. Таким образом, «провал» в складском сегменте не будет столь затяжным и глубоким, однако негативной динамики все-таки не избежать, полагает он.

Деловая активность и, как следствие, спрос будут оставаться под сохраняющимся давлением внешних влияний, соглашается **Екатерина Ногай, руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate**. Однако то, что логистика и устойчивость цепочек поставок остаются основным фокусом для бизнеса, будет поддерживать индикаторы близкими к уровню 2022 года. Сумма купленных и арендованных площадей составит к концу 2023-го 1,3 млн кв. м (в 2022-м показатель составил 1,4 млн кв. м), подсчитывают, в свою очередь, в компании.

Одним из ключевых факторов риска для рынка становится объем нового ввода: на фоне снижения стоимости строительства завершение всех начатых в 2021 – начале 2022 года проектов в срок может привести к росту доли свободных площадей, что впоследствии окажет давление на ставки аренды. Сейчас на стадии строительства находятся около 1,5 млн кв. м складских площадей, заявленных к вводу в 2022 году (их строительство началось еще до февраля прошлого года). По оценкам IBC Real Estate, из этого объема будет введено в эксплуатацию 1,2 млн кв. м, часть объектов будет перенесена на 2024 год.

По итогам 2023 года в компании, кроме того, ожидают коррекции доли свободных площадей и ставок аренды. Однако индикаторы будут сохраняться на «здоровом для рынка уровне» (4% – доля свободных площадей, базовая запрашиваемая ставка аренды на существующие сухие объекты – 5 700 рублей за 1 кв. м в год), подчеркивают эксперты.

ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

Если геополитическая ситуация не ухудшится, рынок будет достаточно стабилен, соглашается с коллегами **Виктор Афанасенко, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers**. «Мы наблюдали, как развитие в 2020–2021-м годах шло экстенсивными агрессивными темпами, поэтому с учетом ситуации 2022 года наши ожидания от 2023 года – это возвращение к более стабильным темпам развития, – размышляет он. – Отчасти это подтверждают и результаты 2022 года, сопоставимые в части спроса с показателями 2019–2020 годов, и более ранних периодов, когда средний объем сделок в Московском регионе в год составлял порядка 1,3 млн кв. м, что совпадает со среднегодовым значением спроса за последние 8–9 лет (за исключением 2021 года)».

Константин Фомиченко, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group, поддержива-

ЭКСПЕРТЫ

Алена Власова,
директор по продажам
Becar Asset Management

Егор Дорофеев,
международный партнер,
руководитель департамента складской
и индустриальной недвижимости
Commonwealth Partnership (CMWP)

Екатерина Ногай,
руководитель департамента
исследований и аналитики
IBC Real Estate

Прямая речь

Вячеслав Холопов, директор по аренде и маркетингу, Raven Russia:
– В 2023 году отличий от второй половины прошлого года будет немного. «Донастройка» логистических цепочек и оптимизация складских площадей, гибкость в рамках заключаемых контрактов и короткие сроки договоров (за что придется доплачивать); низкая вакансия, особенно при поиске крупных площадей в аренду. Но – и небольшой объем нового строительства по сравнению с прошлыми периодами; значительный разброс в ставках аренды в рамках одного города (при этом для Московского региона нормальными, скорее всего, будут ставки от 5500 до 6200 руб. за кв. м в год – без учета внутригородских помещений) – все эти факторы придется учитывать при совершении складских сделок и арендаторам, и арендодателям.

Возможно определенное замедление на рынке, неопределенность не будет помогать при принятии решений – что мы увидим в существенном снижении объемов спекулятивного строительства. Для существенных изменений рынку будет недоставать стабильности, которая прежде всего требует политических решений в России и в мире.

Что же касается потребителей, основными игроками и дальше будут крупнейшие ретейлеры, особенно продуктовые и e-commerce, дистрибьюторы алкоголя. Надеюсь, что и российские производители продолжат расширяться на современных складских комплексах, заменяя ушедших международных игроков.

ет: хотя деловая активность вряд ли сохранится на уровне предыдущих двух лет, именно складской сегмент в наименьшей степени будет подвергаться коррекции. Однако объем ввода новых проектов будет все-таки меньше, соглашаются в компании: к концу года он может составить около 1,6 млн кв. м (почти на 20% меньше по сравнению с результатами 2022 года), около 40% из которых придется на проекты built-to-suit или на складские комплексы под собственные нужды.

В NF Group приводят и собственные прогнозы по сделкам на московском рынке – 1,4–1,5 млн кв. м, что на 10–15% ниже значений 2022 года. Однако после стабилизации стоимости строительства может быть заключено больше сделок формата BTS. Кроме того, наряду с классическим форматом складов на рынке будет расти потребность в Light Industrial.

ПОРТРЕТ В ИНТЕРЬЕРЕ

Основной спрос будут по-прежнему формировать арендаторы и покупатели из сегментов e-commerce, фуд-ретейла, логистики и производственного сектора, перечисляет Константин Фомиченко. Компаниями из e-commerce было реализовано 46% годового объема, подсчитывает, в свою очередь, Егор Дорофеев. На фоне продолжающегося развития онлайн-ретейла, которое не останавливается даже в кризис, в ближайшие годы интересантами наращивания складских мощностей на территории РФ могут стать представители сегмента e-grocery. Однако интернет-ретейл будет оставаться активным преимущественно на региональных рынках, добавляет Виктор Афанасенко.

Определенные изменения, хотя это пока не будет касаться крупных объемов площадей, затронут российских ретейлеров и российские производственные компании, которые будут на фоне тренда на импортозамещение и увеличения товарной массы формировать спрос на небольшие складские объемы. «Спрос же со стороны логистических компаний на складскую недвижимость претерпел в 2022 году внутреннюю трансформацию, – размышляет Екатерина Ногай. – В то время как крупнейшие операторы ответственного хранения, проявляющие высокую активность на рынке в прошлые годы, ощутили значительный отток клиентов – международных компаний, бизнес, специализирующийся на транспортной логистике, а также профильные логисты, оказывающие услуги по выходу на маркетплейсы, чувствуют себя достаточно комфортно и сохраняют умеренную активность».

Основной спрос будут по-прежнему формировать арендаторы и покупатели из сегментов e-commerce

В итоге в IBC Real Estate ожидают сохранения тренда и роста интереса данной категории арендаторов к складским площадям в региональных городах. Тенденцию поддержат бум параллельного импорта, усиление роли крупнейших маркетплейсов, а также спрос на аутсорсинг «неудобной» логистики. Самочувствие крупнейших 3pl-операторов будет оставаться напряженным по мере уменьшения складских запасов международных компаний, а также завершения ряда договоров, добавляют аналитики.

ПОСТАВЯТ НА МЕСТО

По итогам 2022 года средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на складские площади в Московском регионе составила 5 800 руб./кв. м в год, показав снижение на 7% от пикового значения I квартала 2022 года, когда показатель составлял 6250 руб./кв. м в год, подсчитывает Екатерина Ногай. В компании ожидают, что показатель продолжит дальнейшее снижение до 5 700 руб./кв. м в год. С учетом слабого спроса, долгий срок экспозиции вакантных блоков станет причиной более гибкой позиции собственников.

В условиях роста вакансии и замедления бизнес-активности в борьбе за арендаторов собственники объектов будут более гибкими, что отразится на ставках аренды, соглашается Егор Дорофеев. Эксперт прогнозирует среднюю ставку аренды складских площадей класса А в Московском регионе по итогам 2023 года на уровне 5 600 руб./кв. м против 5 745 руб. в 2022 году. «Показатель средней запрашиваемой ставки аренды был нестабилен на протяжении всего прошлого года и демонстрировал тенденцию к росту, – резюмирует Константин Фомиченко. – Кроме того, запрашиваемые ставки аренды на объекты, предлагаемые по схеме built-

Прямая речь

Александр Манунин, директор направления девелопмента коммерческой недвижимости ПИК:

– Несмотря на периодические заявления об уходе тех или иных брендов или операторов, спрос на размещение товаров остается, поэтому склады в очередной раз подтвердят свой статус наиболее стабильного сегмента коммерческой недвижимости. Уже сейчас на фоне низких объемов ввода вакансия начинает снижаться, что создает условия для роста ставок и сокращает гибкость арендодателей в переговорах с клиентами.

Наиболее востребованными сегодня становятся городские форматы. Интернет-ретейл заявляет о планах развития внутригородских распределительных центров для оптимизации логистики последней мили. В этом сегменте предложение практически отсутствует и даже будет снижаться на фоне продолжения редевелопмента промзон под объекты жилой и социальной инфраструктуры. Это создает большой объем неудовлетворенного спроса на организацию городских зон размещения логистики и легких производств. По нашему проекту промышленного парка «Бутово», который находится на финальной стадии строительства, мы видим большой интерес со стороны как e-com-компаний, так и производителей.

В целом в складском сегменте наблюдаем дефицит больших площадей. За последние два года e-com выбрал все существующее предложение, поэтому сегодня крупный запрос от арендатора по переезду и расширению потребует нового строительства. Так, в ближайшее время мы вполне можем увидеть рост BTS проектов.

to-suit, в определенный период достигли рекордно высоких значений. К концу 2022-го показатель находился на сопоставимом с итогами 2021 года уровне, составив 5 500 руб./кв. м/год. В 2023 году ожидается сохранение текущего значения ставок аренды».

ОТКЛИКНУТСЯ НА ВАКАНСИЮ

В 2023-й рынок складской недвижимости вошел с вакансией, которая с отметки в 3–3,5% вновь стремится к минимальным значениям в Москве, Петербурге и регионах, рассказывает **Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG. Estate**. И хотя в абсолютных значениях кажется, что имеющаяся вакансия способна удовлетворить спрос, в действительности характеристики свободных блоков зачастую не соответствуют реальным запросам, уточняет эксперт. В наибольшем дефиците – самые востребованные блоки площадью от 1,5 до 2,5 тысяч кв. м в классе А. В итоге в 2023-м рынок складов останется рынком арендодателя, что может повлечь рост ставок.

Дефицит характерен практически для всех ключевых «логистических» регионов, соглашается Антон Алябьев. Так, в Московском регионе к концу 2022 года доля свободных площадей опустилась до 2,6% от общего объема

Прямая речь

Мария Мартынова, заместитель исполнительного директора «Курьер Сервис Экспресс»:

– Мы отмечаем высокую востребованность складов. Сейчас процесс строительства новых помещений и их оснащения стал более затратным и долгим. При этом поток товаров, следующих по разным каналам, в том числе параллельному импорту, только растет. Стоит учитывать и тот факт, что компании, которые официально прекратили деятельность в РФ, не сразу освобождают арендованные площади. В некоторых случаях это продиктовано условиями аренды, у других действительно сохраняется потребность в хранении товаров. Так что хорошие локации по-прежнему будут в дефиците.

Да, международные компании постепенно выходят из игры, а их стоки – распродаются. Также такое поведение характерно для той части российского бизнеса, которая была зависима от игроков первой категории. Скорее всего, мы серьезно ощутим уход таких компаний во 2-м полугодии 2023 года. Но свято место пусто не бывает: новые арендаторы уже ждут освобождения определенных складских площадей. Потребность в перевалочных складах в странах Азии и в Турции не падает. Однако пока мы не видим готовности инвестировать в строительство новых локаций за рубежом – рынок выжидает и использует имеющиеся активы.

Прошлогодние прогнозы падения арендных ставок не сбылись. Рынок наблюдает даже некоторый рост стоимости квадратного метра складов определенного класса. Например, средняя цена по Московскому региону за 1 кв. м на площадке класса А составляет порядка 8 000 рублей.

Руслан Петручак, советник практики разрешения споров и банкротства BGP Litigation, адвокат:

– 2022 год закончился ростом вложений в коммерческую недвижимость. В частности, инвестиции в складские объекты достигли рекордных показателей за год. Это стало возможным благодаря продаже объектов иностранными собственниками, а также закрытию ряда крупных сделок, чему способствовало желание сохранить капитал при волатильных экономических показателях. В связи с продолжающимся процессом ухода иностранных собственников с российского рынка в 2023 году можно спрогнозировать продолжение крупных сделок с объектами коммерческой недвижимости.

Также можно предположить, что невостребованные торговые площади могут быть использованы под размещение складов или производств. Это связано с тем, что рынок аренды складов, несмотря на реалии, продолжает укрепляться. Наблюдавшаяся с осени 2022 года тенденция к сокращению свободных для аренды складских помещений будет продолжаться.

На рынке аренды складов во второй половине года наблюдалась тенденция к сокращению сделок по субаренде за счет заключения договоров напрямую с арендодателями. Можно предположить, что данная тенденция продолжится и в 2023 году. Формат субаренды по-прежнему мало подходит для складского сегмента.

Основным драйвером спроса на складские площади является ретейл – как e-commerce, лидер последних двух лет, так и классический, в первую очередь продуктовый, развивающий, в том числе, и популярный формат дискаунтеров. Можно смело предположить, что это будет главный профиль арендаторов складских помещений и в 2023 году. Развитие электронной торговли, которая хорошо показала себя в периоды «турбулентности», диктует свои правила и для условий договора аренды. Так, происходит размытие требования об указании в договоре, для чего конкретно можно использовать арендуемые складские площади. Данная тенденция продолжится и в этом году.

предложения, вернувшись к уровню 2020 года.

Однако в середине 2022 года в Московском регионе фиксировался и выход складских площадей на вторичный рынок ввиду сокращения компаниями занимаемых помещений, напоминает Константин Фомиченко. Кроме того, предложение пополнилось значительным объемом площадей в субаренду. Тем не менее во 2-м полугодии резкий рост вакансии в регионе все-таки прекратился, соглашается эксперт с коллегами. По итогам 2022 года доля вакантных площадей в Москве и области составила 1,8% с учетом субаренды, что в абсолютных значениях достигает 411 тыс. кв. м. Значительно сократилось и предложение субаренды: к середине прошлого года значение достигло 300 тыс. кв. м, а к концу года показатель не превышал 50 тыс. кв. м. В 2023 году доля вакантности ожидается на уровне 2–2,5% (+0,2–0,7 п. п. к результатам 2022 года).

Параллельно замедлился рост предложения свободных складских блоков напрямую от собственников, указывает Виктор Афанасенко. В итоге, если

до ноября, по его оценкам, прирост за квартал составлял 130–150 тыс. кв. м нового доступного к аренде предложения, то уже в IV квартале прирост вакантных площадей составил всего 50 тыс. кв. м. «Тем не менее, с учетом размеров рынка, даже 2,9% – это около 620 тыс. кв. м свободных площадей, что составляет конкуренцию новым складским проектам, так что не исключены и корректировки планов по вводу спекулятивных лотов», – полагает г-н Афанасенко. Егор Дорофеев также говорит о возможном росте вакансии до 2024 года и оценивает долю свободных складских площадей класса А в Московском регионе в 2023 году в 5%. «Но, учитывая ограниченные объемы нового спекулятивного строительства, а также небольшой объем высвобождающихся площадей, в этом году мы все-таки ожидаем сохранения дефицита доступного предложения, – констатирует Константин Фомиченко. – По нашим оценкам, на рынке Московского региона доля свободных площадей составит 2,7%».

В IBC Real Estate убеждены, что рынок поддержит и то, что арендаторы хранят товары впрок и не готовы массово отказываться от площадей. Основным приорите-

Прямая речь

Алексей Смердов, инвестиционный директор PARUS Asset Management:
– Несмотря на все события 2022 года, на рынке складской недвижимости было сдано в аренду и субаренду более 1,5 млн кв. м недвижимости, что выше многих консервативных прогнозов начала прошлого года. Одним из активных профилей арендаторов в прошлом году был e-commerce. Есть все предпосылки считать, что в 2023-м он останется локомотивом. Значимым может быть спрос со стороны food-ретейла. Что считаем важным отметить: пока мы не видим предпосылок для роста сегмента BTS и спекулятивного строительства. Это в том числе найдет отражение в ставке, которая в наступившем году видится стабильной на текущих уровнях. Но, как известно, многое зависит от внешних нерыночных факторов. Пока ситуация сохраняет неопределенность, и это отражается в сокращении сроков новых договоров аренды. Горизонт планирования у бизнеса вообще стал более коротким.

На рынок складов и логистики продолжат выходить непрофильные игроки, в первую очередь девелоперы жилой недвижимости

том для клиентов в целом становится возможность быстрого доступа и гибкие условия договора, позволяющие оперативно реагировать и трансформировать логистические стратегии в условиях сжатого горизонта планирования. Инновационные же, нестандартные решения, уникальные собственные объекты, запуск которых ключевые игроки рынка прежде были готовы ждать по 1–1,5 года, уходят на второй план.

АКЦЕНТИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ

На рынок складов и логистики продолжат выходить непрофильные игроки, в первую очередь девелоперы жилой недвижимости, прогнозирует Константин Фомиченко. Часть из них уже запустили или анонсировали проекты в 2022 году, добавляет Антон Алябьев.

Продолжит усиливаться и тенденция к децентрализации складов, рассказывает **Алена Власова, директор по продажам Becar Asset Management**. «Логистические схемы продолжают меняться, и если 10 лет назад товары в регионы шли из Москвы и Санкт-Петербурга, где и был сконцентрирован основной объем площадей, то e-commerce и рост популярности доставки все поменяли, – поясняет она. – Это означает, что в регионах будет больше работы для управляющих компаний. Мы в Becar уже видим рост этого интереса. При этом цифровизация процессов Facility Management далека от идеальной даже в столице. В регионах наш IT-агрегатор, например, уже вызывает высокий интерес со стороны заказчиков. При этом многие склады не требуют постоянного присутствия на них всего штатного персонала УК, поэтому продолжится рост спроса на услугу мобильного сервиса».

В свою очередь, классические игроки складского рынка, как арендаторы, так и девелоперы, могут увеличить активность на рынках СНГ, полагает Константин Фомиченко. Интерес к странам ближнего зарубежья, возросший с начала прошлого года, сохранится, соглашается Антон Алябьев. Компании продолжат выстраивать и развивать новые логистические цепочки. Кроме того, страны СНГ представляют интерес для экспансии бизнеса российских компаний. «Но складская логистика стран СНГ находится в зачаточном состоянии, – напоминает Филипп Чайка. – Рынок ближнего зарубежья менее интересен девелоперам с земельным банком и финансовыми ресурсами, и мы ожидаем новый виток девелопмента на территории РФ. Препятствием могут стать лишь внешние потрясения».

Прямая речь

Евгений Макаров, исполнительный вице-президент Noytech Supply Chain Solutions по складской логистике:

– Объем ввода новых складских площадей будет сокращаться, и эту динамику можно наблюдать в настоящий момент. В то же время доля вакантных площадей, предлагаемых на рынке, не будет сильно меняться в силу продолжающегося сокращения бизнеса, трансформации и оптимизации многих компаний. На рынок складов больше всего влияет спрос на ввод новых площадей. Сейчас он существенно замедлился, и уже очевиден тренд на снижение ставок по долгосрочной аренде. Бизнес, очевидно, продолжает искать возможности для развития и оптимизации цепей поставок. В приоритете сейчас такие страны, как Казахстан, Китай, Турция, ОАЭ.

Прямая речь

Александра Шакола, заместитель директора по аренде и маркетингу Radius Group:

– Рынок складской недвижимости будет развиваться в условиях продолжающегося ухода иностранных компаний. То, что стало одной из главных причин турбулентности в сегменте, массовая остановка деятельности западных компаний, не закончилось в 2022 году. На начало 2023-го под вопросом находятся еще порядка 40% общего числа игроков (около 30% за год ушли, порядка 30% определились в положительную сторону – поменяли структуру собственности на российскую или имеют возможность остаться в РФ официально). Это общие цифры по рынку, а в складской недвижимости крупных потерь не ожидается. Совокупное предложение от компаний, которые могут уйти в 2023 году, составит порядка 200–300 тыс. кв. м, что для сегмента в целом очень мало.

Склады сохранят свою стабильность, конечно, можно ждать локальных трудностей в феврале-марте, но это не про уход игроков, а про новые геополитические сдвиги, которые могут повлиять на экономику в целом и на поведение компаний в частности. Вероятно, нас ждет временное затишье, когда спрос приостановится или сильно замедлится. Но в этом случае вся экономика встанет «на паузу», не только склады.

На развитие складов в 2023 будет оказывать прямое влияние стратегия развития главного драйвера – торговли, и здесь основной фокус внимания на отечественных игроках и восточных партнерах. Если последние пока не спешат обнадеживать обещаниями или реальным присутствием, то российские игроки, наоборот, получили новый импульс к развитию и уже в прошлом году перешли к действиям (расширяли или наращивали складскую инфраструктуру). Например, в индустриальном парке «Южные Врата» в прошлом году были сделки только с российскими компаниями, которые активно развивались. Среди них In Home, один из крупнейших российских производителей современного светотехнического оборудования, увеличивший арендуемые площади до 18 000 кв. м, Wildberries, расширившийся до 25 000 кв. м, группа компаний «Корона Авто», один из самых заметных российских дистрибьюторов запчастей, арендовала 21 000 кв. м, «Деловые Линии» взяли 24 000 кв. м.

Спрос на склады оказался на достаточном уровне, чтобы покрывать образовавшуюся вакансию и возникшую субаренду. И главным потребителем складских площадей все еще остается e-commerce, который в 2022 году вырос более чем на 30% и достиг 5,17 трлн рублей (данные АКИТ). Интернет-торговля продолжит активно развиваться и займет значительную долю среди потребителей складских площадей, но уже ориентируясь на новые паттерны потребительского поведения – рациональность и экономию. Это скажется на модели ведения бизнеса, например, уже в 2022 году многие крупные игроки e-com, вынужденные адаптироваться и сокращать издержки, приступили к оптимизации логистики, отказавшись от услуг сторонних компаний и развивая это направление внутри.

Логисты и транспортные компании – еще один заметный сегмент арендаторов складов –пока развиваются осторожно или ставят вопросы наращивания объемов на паузу, ожидая решений со стороны клиентов-ретейлеров и наблюдая за тем, как складываются новые логистические стратегии в торговле. Однако нельзя не отметить, что в целом сегмент показал свою устойчивость, готовность адаптироваться и преодолевать. Кроме того, для компаний открылись новые возможности.

Естественно, о ставке нельзя говорить в отрыве от вакансии. Сейчас, в начале 2023 года, она близка к нулю, выбираются любые помещения. Спрос на склады покрывает предложение по субаренде, а новых спекулятивных складов мало. Практически все, что выходили на рынок в 2022 году, были законтрактованы. При этом совокупный ввод на 2023 год в Московском регионе будет, по прогнозам, меньше предыдущего и составит порядка 800 тыс. кв. м, из которых только четверть спекулятивных. При этом общий спрос в Московском регионе составит не менее 1,5 млн кв. м – таковы потребности онлайн-ретейла и продуктовых компаний, без учета логистов и производственников.

Прямая речь

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

– 2022 год был интересным для складского рынка, который продемонстрировал гибкость и способность к восстановлению. Так, в январе прошлого года уровень вакансии был рекордно низким из-за стремительного роста потребностей e-commerce. Однако изменения, вызванные экономическими санкциями, а также трудности в прогнозировании бизнеса подстегнули существенный рост свободных площадей во II квартале. Начиная с III квартала, рынок стабилизировался, пользователи складов перестроили цепи поставок, перебалансировались клиентские портфели логистических операторов и арендодателей, и показатель вернулся в «зеленую» зону к отметке 3–5%.

Не обещает быть простым и 2023 год. Однако опыт пандемии и прошлого года позволяет сказать, что складской сектор достойно пройдет и этот отрезок. В настоящее время в управлении FM Logistic более 700 тыс. кв. м складских площадей А класса от Санкт-Петербурга до Владивостока. Низкий уровень вакансии на наших складских платформах, а также запросы клиентов говорят о необходимости увеличивать площади. Значит, бизнес продолжит расти, а компания – развиваться.

Если говорить о перспективах складского рынка в целом, то в 2023 году преимущество будет у операторов, которые активно инвестируют в качество и надежность услуг.

Рост же товарных запасов на складах оставшихся в России иностранных компаний, а также отечественных игроков, занявших место ушедших из страны, обусловлен конкуренцией и желанием обеспечить потребителей всегда доступными для заказа товарами. Несмотря на возможные изменения и нестабильность цепей поставок. Все это поддерживает высокий уровень спроса на складском рынке. Добавьте сюда продолжающийся рост сектора электронной торговли, а также сокращение объемов нового строительства – и мы получим по-прежнему высокую заинтересованность рынка в качественных складских решениях и низкий уровень вакансии.

Инвестиционные риски для застройщиков в условиях слабой прогнозируемости сдерживают складской рынок от излишнего предложения. Также существенно удорожание себестоимости строительства новых объектов.

Отметим также изменение конъюнктуры потребителей складских услуг. В отдельных сегментах происходит кратный рост объема хранения и обработки товаров российских компаний. Например, на фоне ухода из страны ряда иностранных производителей алкогольной продукции вырос спрос на продукцию отечественных производителей и поставки по схемам параллельного импорта. Поставщики стремятся занять освободившуюся нишу и активно увеличивают объемы продаж, что приводит к росту потребности в логистических услугах.

Говоря об импорте, стоит отметить постоянные изменения каналов поставок и способов их адаптации под внешний контекст. Динамично меняющиеся санкционные правила влекут перераспределение логистических цепей и построение новых маршрутов. Это сказывается на стоимости поставок, а также самой продукции.

За последний год спрос на услуги международных перевозок в нашей компании существенно возрос, в том числе за счет новых клиентов, которые остро нуждались в создании новых решений для поддержания стабильности поставок. Из-за внешних событий схемы, которые работали еще месяц назад, сегодня теряют актуальность. Поэтому важно постоянно прорабатывать альтернативные решения для оперативного переключения на них. Уход из страны ряда международных логистических операторов лишь усилил актуальность соблюдения данного принципа. Вместе с тем отток большого количества компаний из страны выглядит пока маловероятным – большинству удается адаптироваться к внешним изменениям. Исключением являются высокотехнологичные сегменты, включая automotive, однако и им на замену приходят новые для нашего рынка бренды, например, из Азии.

Подобные изменения позволяют сохранять баланс спроса и предложения, что, в свою очередь, поддерживает равновесие в логистической отрасли. Строительство складов продолжится, а рост арендных ставок, диктуемый инфляцией, сохранится в пределах ИПЦ.

Существенного изменения уровня вакансии складских площадей мы не ожидаем, а вот сроки арендных контрактов могут сократиться до трех лет, пока будет оставаться фактор неопределенности в экономике и внешнем контексте, которые вносят свою лепту в долгосрочное прогнозирование. Это приведет к тому, что спекулятивное строительство практически сойдет на «нет», девелоперы окончательно сфокусируются на built-to-suit концепте, а профессиональные логистические операторы сконцентрируют усилия на мультиклиентских площадках.

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

Несмотря ни на что: почему склады выстояли?

Большинство участников спекулятивного рынка складской недвижимости начали 2022 год с пессимистичных настроений. Рынку предрекали крах маркетплейсов, полуопустевшие склады, разорение арендаторов, разрыв логистики и многое другое. К лету страхи начали рассеиваться, а в начале 2023 года игроки и вовсе позволяют себе спокойно рассуждать о перспективах развития рынка индустриально-складской недвижимости. Вспомним самые популярные опасения и объясним, почему они не сбылись.

Филипп Чайка

Вакансия стала одной из наиболее обсуждаемых тем среди собственников индустриальной недвижимости и консультантов. Прогнозы сводились к тому, что к концу 2022 года с практически нулевых значений ее уровень достигнет 10–11%. Ожидания были небеспочвенными, но они не оправдались. В середине 2022 года вакансия выросла до 4,5–5%, но на начало 2023 года составила менее 3% по рынку качественной складской недвижимости Петербурга и Москвы. Сейчас же показатель продолжает стремиться к минимальным значениям. Почему же так произошло?

В действительности для большинства арендаторов бизнес оказался важнее политической конъюнктуры. Среди ушедших компаний – в основном малые представительства иностранного бизнеса, для которого доля прибыли на российском рынке незначительна либо который ангажирован политическими элитами других стран. Многие иностранные компании обратились к схемам выкупа бизнеса сторонними интересантами, продаже активов российским компаниям, передаче бизнеса российскому менеджменту с правом обратного выкупа.

Уход крупных автохолдингов и их подрядчиков также не стал большой угрозой рынку. В абсолютном выражении объем высвобожденных ими площадей занимает небольшую долю рынка. На часть таких производств довольно быстро нашлись претенденты. Показателен пример завода Ford, который был куплен в начале 2022 года. Уже к ноябрю объект с хоро-

шей энерговооруженностью и площадью около 70 000 кв. м практически целиком заполнился арендаторами.

ДЕМПИНГ СТАВОК

Вслед за взрывным ростом вакансии прогнозировалось существенное падение ставок аренды. Это стало бы рубежом, после которого условия на рынке диктует арендатор. Но с максимально пиковых значений, достигнутых еще до февраля 2022 года, ставки аренды скорректировались, опустившись в диапазоне 100–200 рублей за квадратный метр в месяц. Новый год в сегменте начался со следующих показателей.

Санкт-Петербург

- Ставки аренды на склады класса А, включая НДС и OPEX, составили 700–850 руб./кв. м.
- Ставки аренды на склады класса В, включая НДС и OPEX, составили 650–750 руб./кв. м.

Москва

- В 2022 году ставка аренды на склады класса А находилась на уровне 5 600–6 000 рублей (triple net) за кв. м в год.

СПАД АКТИВНОСТИ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

С началом СВО маркетплейсы – основной драйвер спроса последних двух лет – начали ставить на паузу планы по развитию. Помимо того, что исчезли привычные каналы поставок зарубежных товаров, конечные потребители перешли к модели сохранения денег – к тому явно располагала экономическая обстановка.

Но спустя несколько месяцев онлайн-площадки и продавцы переориентировались на товары-аналоги и освоили согласованную правительством практику параллельного импорта. Адаптировавшись, они вернулись к активному поглощению складских площадей и строительству проектов под собственные нужды в разных регионах России. Параллельно от шока отошел и потребительский рынок, спрос восстановился.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ БЛОКАДА

Производственные и дистрибьюторские компании также оказались отрезаны от европейского рынка. Прямые морские перевозки в разы удешевляли логистику, но вынужденно компании приняли вызов санкций и переориентировались на китайское, турецкое и прочие направления. В результате увеличилась нагрузка на черноморские и дальневосточные порты России, дорожные маршруты и ж/д сообщение. Рынок перенастроился, здоровая нагрузка на складские и про-

изводственные мощности сегодня сохраняется.

СТРОИТЕЛЬСТВУ – НЕ ВРЕМЯ

Скачок ключевой ставки в марте 2022 года затормозил складской девелопмент, сделав заемное финансирование крайне непривлекательным. Однако данная мера ЦБ предотвратила волну ажиотажных покупок активов и сдержала инфляцию.

В 2023 году игроки позитивно смотрят на рынок Москвы, Петербурга и регионов. К концу 2-го полугодия рынок вновь подойдет к минимальной вакансии, а спрос продолжит расти: развивается политика импортозамещения, некоторые российские компании увеличивают производственные масштабы, работая на внутренний рынок и замещая иностранные аналоги. Вывод из этого один: спекулятивное строительство перспективно.

ОТТОК ДЕВЕЛОПЕРОВ

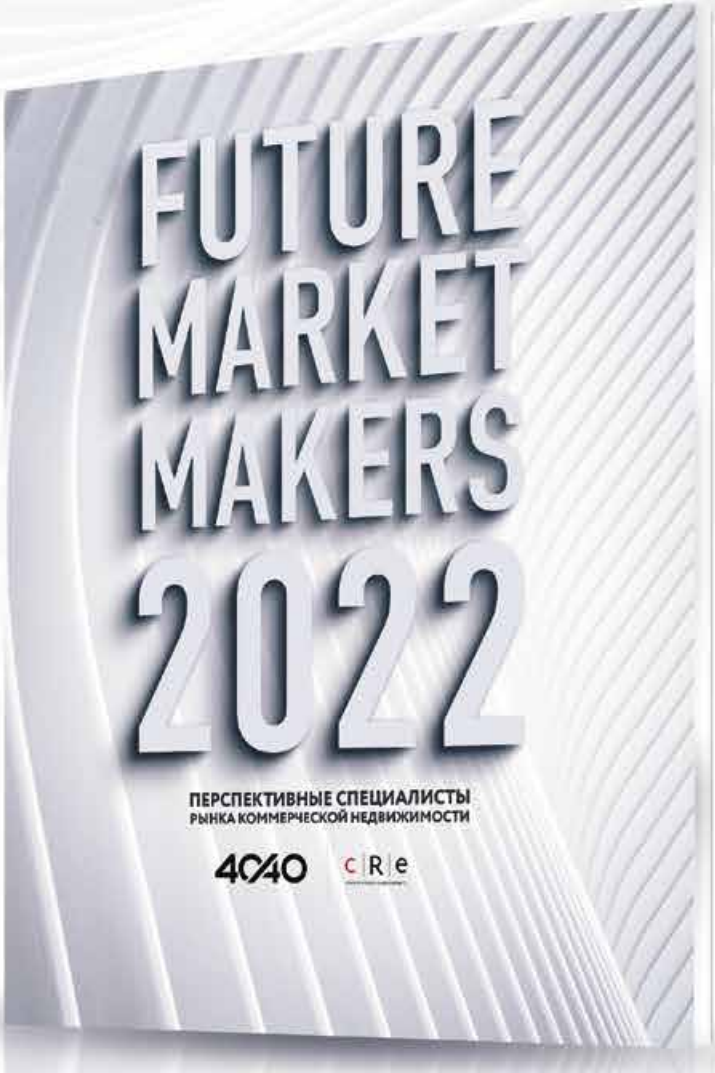
Могло показаться, что обострение геополитической обстановки приведет к массовому уходу собственников недвижимости и девелоперов с рынка РФ и продаже активов за бесценок. Но в индустриальном сегменте, кроме ухода иностранных игроков, таких кейсов отмечено не много.

Аргументов тому несколько. Во-первых, в сегменте сохранился стабильный денежный поток благодаря стабильному спросу со стороны клиентов. Во-вторых, конвертация недвижимости в денежный эквивалент несет больше рисков, чем наличие капитализированного актива в условиях нестабильной экономики.

ПЕРСПЕКТИВЫ 2023 ГОДА

В очередной раз индустриальная недвижимость показала свою устойчивость. В 2023 году рынок складов останется рынком арендодателя, который продолжит диктовать свои условия. Ставки аренды, зафиксировавшись на время, к середине года начнут расти ввиду отсутствия нового спекулятивного предложения. Маркетплейсы, логисты и дистрибьюторы останутся драйверами рынка.

РЕКЛАМА



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: Евгений Титаренко, партнер Bright Rich | CORFAC International

Кто генерирует основной спрос на складском рынке Петербурга?

Опасения насчет результатов 2022 года на рынке коммерческой, и в частности индустриально-складской, недвижимости не оправдались. Объем сделок по аренде и продаже в Санкт-Петербурге и Ленобласти составил 504 570 кв. м.

Евгений Титаренко

Большая часть сделок пришлась на I и IV кварталы. В начале года были завершены сделки, работа по которым велась ранее, и переговоры по которым находились на заключительном этапе. Кроме того, мы увидели сделки с компаниями, у которых с 2021 года потребность в складских площадях – под переезд или в дополнительных – оставалась нереализованной.

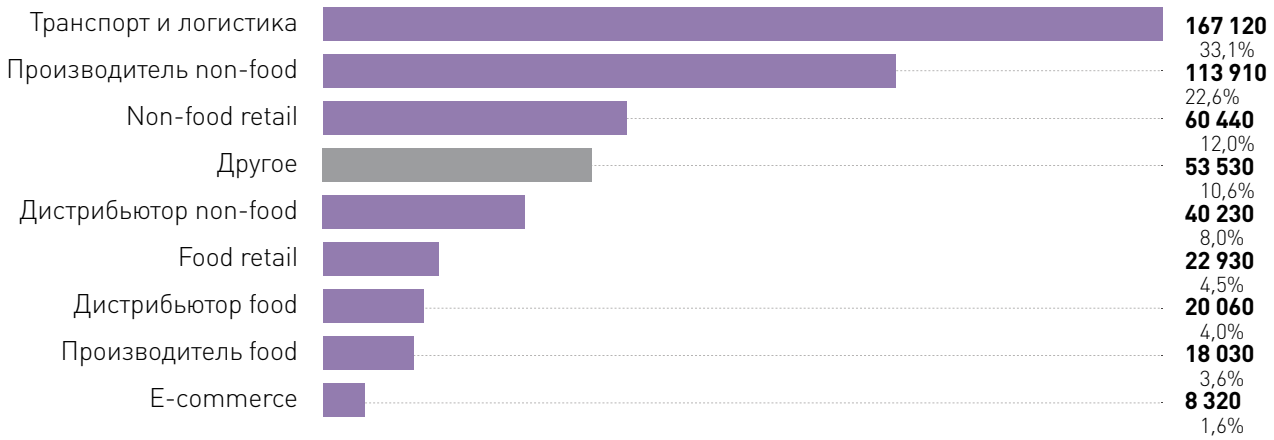
Всплеск активности игроков рынка в IV квартале 2022 года был связан с тем, что частично логистические цепочки были перестроены, и компании арендовали площади для размещения складских запасов, а также, наоборот, переезжали в меньшие площади и/или площади в другой локации с целью оптимизации затрат на аренду. 31% (158 060 кв. м) всех сделок за год были заключены в этот период.

Основной спрос в 2022 году формировали транспортно-логистические компании и производители non-food. Необходимо, однако, заметить, что лидерство транспортникам – кстати, впервые с 2016 года – обеспечила BTS-сделка аренды крупным логистическим оператором склада площадью более 100 тыс. кв. м на юге Петербурга.

Постепенно начинают наращивать складские мощности производственные компании. В 2022 году доля этих игроков в структуре сделок составила 26,2%. Для сравнения: в 2021 году этот показатель составлял 23%. В 2023 году данная тенденция укрепится.

Доля ретейлеров в структуре спроса по итогам 2022 года составила 16,5%. Если говорить о динамике поглощения складов компаниями этого сегмента, то нужно отметить, что в 2021 году продуктовый ретейл занял 12 280 кв. м складских площадей в Петербурге, что составило

Драйверы рынка индустриально-складской недвижимости



2% в общей структуре поглощения. По итогам 2022 года этот показатель вырос до 22 930 кв. м, или 4,5%. Спрос со стороны компаний сегмента non-food retail снизился в полтора раза по отношению год к году: 98 050 кв. м (15% общего объема спроса) в 2021 году и 60 440 кв. м (12%) – в 2022 году.

Спрос со стороны ретейлеров в 2022 году отчасти был связан с формированием компаниями складских запасов на 2023 год и, следовательно, необходимостью увеличения складских мощностей под размещение этого товара. Кроме того, мы фиксировали запросы на переезд в целях оптимизации занимаемых площадей и коммерческих условий. Отмечу, что в 2023 году у ряда ретейлеров заканчиваются долгосрочные договоры аренды, поэтому мы, вероятно, увидим запросы на пересогласование условий аренды, продление договоров и поиск более выгодных предложений.

Крупных новых проектов со стороны ретейлеров в Петербурге мы в 2023 году не ожидаем. Вероятны сделки аренды площадей в дополнение к текущим размещениям ретейлеров для выстраивания более оперативной и удобной логистики между складом и магазином или между складом и покупателем в случае доставки. Кроме того, как я уже упомянул, вероятны запросы от ретейлеров с истекающим договором аренды на поиск более комфортного по условиям и характеристикам помещения. В частности, эти игроки могут занять складские секции, освобожденные западными компаниями, покинувшими российский рынок.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

RAVEN RUSSIA

ПАРТНЕРЫ

NF

Radius GROUP

ОРГАНИЗАТОР

CRE event

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

CRE

CRE RETAIL

CRE Asia

CRE RU

ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО

RAVEN RUSSIA

Реклама