



ПОДГОТОВИЛА Евгения ИВАНОВА j.ivanova@np-inform.ru

# Хорошего понемножку

**Производственная недвижимость — самый закрытый сегмент рынка коммерческих площадей: аналитики не публикуют регулярные отчёты, очень мало общепризнанных показателей.**

**Между тем этот сектор развивается в Петербурге и Ленобласти более чем активно.**

**Оценить актуальное состояние и перспективы рынка производственной недвижимости, баланс спроса и предложения на нём, а также последствия решения властей передавать участки под «промку» целевым назначением мы попросили профессионалов.**



**Александр ПАРШУКОВ**  
директор по инвестициям  
ООО «ВТБ Девелопмент»:

«Абсолютное большинство помещений на рынке — это советские цеха с той или иной степенью ремонта. У предприятий, планирующих расширение или переезд, выбор весьма ограничен: либо арендовать или выкупить старый цех, либо строить собственное здание. Аренда — самый бюджетный вариант, но наименее надёжный: крупный арендодатель всегда диктует условия, руководствуясь собственными интересами, а не чаяниями арендаторов. Приобретение старого здания требует очень тщательной юридической и технической проверки, а также адаптации производственной линии под выбранный объект. Строительство с нуля производственного комплекса на свободном инженерно подготовленном участке — наилучший вариант. Только в этом случае инвестор получает объект, идеально соответствующий его потребностям и подходящий для эффективного производства.

Несмотря на огромное количество земельного ресурса в городе, инвестиционно привлекательных участков для нового строительства очень мало. Я имею в виду площадки, обеспеченные инженерными сетями и мощностями и имеющие хорошую транспортную доступ-

ность как для грузового транспорта, так и для персонала.

Территориально для логистов предпочтительно направление на Москву, для промышленных предприятий, получающих сырьё или отправляющих готовую продукцию морем, важна близость портов, например, порта Бронка на юго-западе города. Абсолютное большинство компаний хотят располагаться рядом с КАД. Мы это видим позавкамнаразмещении в индустриальном парке «Марьино».

Основная проблематика старого фонда в том, что, приобретая такое здание, промышленный инвестор должен адаптировать свою технологию под имеющиеся планировки. Логика создания всех современных объектов противоположная: сначала выстраивают технологическую цепочку, а потом «накрывают» её коробкой здания. Кроме того, техническое состояние советских цехов в абсолютном большинстве случаев не соответствует требованиям современных производств.

Продавая инженерно подготовленные участки в индустриальном парке «Марьино», мы видим существенный рост спроса в течение всего 2021 года. На

ПМЭФ мы подписали пять сделок, в разработке ещё несколько. Основной спрос создают производители разного оборудования и предприятия химической промышленности и другие сектора представленные более или менее ровно.

Решение города о целевом предоставлении участков под производство не приведёт к какому-либо изменению рынка. Во-первых, предприятия получат именно инженерно подготовленный участок, а не заниматься девелопментом. Этого закон не обещает. При этом расходы на инженерно подготовленный участок, а сроки — непрогнозируемы. Во-вторых, цена участка в структуре себестоимости нового производственного комплекса составляет не более 5%, а город будет предоставлять землю всё же не бесплатно, поэтому говорить о существенном снижении финансовой нагрузки на промышленников приходится.

«Основная проблематика старого фонда в том, что, приобретая такое здание, промышленный инвестор должен адаптировать свою технологию под имеющиеся планировки. Логика создания всех современных объектов, противоположная: сначала выстраивают технологическую цепочку, а потом «накрывают» её коробкой здания.»

**Юрий ЗАРЕЦКИЙ**

генеральный директор компании Peterland:

«После многих лет застоя рынок производственной недвижимости слегка активизировался, но и это радует. Главная проблема — отсутствие достаточного количества инженерно подготовленных участков по доступной для малого и среднего бизнеса цене. Территориально сегмент больше развивается на юге, меньше на севере и востоке. Впрочем, все направления в принципе интересны и имеют своего потребителя.

Доля промышленных участков с хорошей транспортной доступностью, удобным подъездом и с инженерными сетями в общем объёме предложения составляет лишь 10-15%. Для производственных зданий и комплексов важна локация и состояние построек, сооружений и сетей. В основном речь идёт о старых браунфилдах, и говорить об их качестве можно условно.

Запрос на поиск объектов больше всего поступает из тех отраслей, которые выжили и сохранили активность в тяжёлые времена: пищевая промышленность, фармацевтическая, автомобильная, всё, что связано со строительством (ЖБИ, металлоконструкции, пластики). Это сегменты экономики, без которых жизнедеятельность общества невозможна.

«НП» представляет новое приложение, посвящённое промышленной недвижимости (или на профессиональном жаргоне «промке»). Рынок очень сложный, неоднородный и до недавнего времени депрессивный. Однако потенциал его огромен, и под воздействием самых разных факторов — от сугубо экономических до чисто политических — эта сфера бизнеса приходит в движение. На рынок производственных площадей выходят новые игроки с современными проектами, готовыми задать принципиально новую планку качества и переманить из заводских «шанхаев» часть производителей, уставших от неубустроенности и сложных отношений с «красными директорами». Крупные индустриальные парки активно привлекают новых резидентов. Стартуют первые проекты, реализуемые по схеме built-to-suit. Инвесторы стали рассматривать промышленные территории «по прямому назначению», а не только с точки зрения редевелопмента. У всех на слуху формат light industrial — модная «фишка», которая пришла к нам с Запада, а город обещает производителям участки на льготных условиях. Мы подготовили подборку материалов, которые позволяют ответить на самые важные и актуальные вопросы про «промку»: что со спросом и предложением, каковы прогнозы развития, на какие проекты и локации стоит обратить особое внимание... А в роли наших экспертов выступили ведущие игроки рынка.



Готовых вариантов заводов и комплексов на рынок выходит немало. Однако современных предприятий среди них — единицы. В основном это объекты, построенные для собственных нужд, которые владельцы по разным причинам вынуждены продавать.

Спекулятивных вариантов на рынке немного. Основная масса спекулятивных сделок с промышленной землёй проходила давно — в конце 1990-х — начале 2000-х. Сегодня предметом таких операций становятся участки или имущественные комплексы, приобретённые в результате банкротств по ценам существенно ниже рынка.

Подорожание стройматериалов на рынке напрямую не сказалось, лишь косвенно. Некоторые компании, которые хотели строить, могли отказаться от своих планов и проектов. Однако более важным для них фактор — спрос на их продукцию, и, если он есть, производитель будет развиваться.

Рыночная ситуация в ближайшие годы будет зависеть от того, как станет развиваться наша экономика, как будет реанимироваться малый и средний бизнес.

Решение города о целевом предоставлении участков под производства на рынке практически не скажется. Во-первых, у города не так много свободных промышленных площадок, и бесплатно их не раздадут; а во-вторых, вряд ли власти за счёт казны станут обеспечивать их инженерией и договариваться с монополистами. Поэтому в итоге такие участки будут мало отличаться по стоимости от аналогичных частных предложений. К тому же город уже не раз принимал подобные попытки раньше и без особых успехов.

**Михаил СМОЛКО**

исполнительный директор ГК GSP Group:

«Рынок растёт, спрос опережает качественное предложение. Площадки, соответствующих актуальным требованиям, «в моменте» явно недостаточно. Территориально внутри КАД (в черте города) развиваются все направления. Менее активно — север: Мурманка, Приозерское и Выборгское шоссе. В спекулятивном сегменте есть предложение, но часть с различными «минусами».

Около 80% заявок обеспечивают разные производства, остальные — складская деятельность.

Удорожание стройматериалов на конъюнктуре сказалось. Причём серьёзно. Однако пока аренда не «догнала» этот рост.

Развитие рынка будет зависеть от наличия свободных средств в экономике и желания инвесторов вкладывать в проекты с текущей себестоимостью строительства и ставками аренды. Пока что окупаемость выросла за счёт роста цен на материалы на «лишние» пару лет.

Решение Смольного о целевом предоставлении участков особой роли не играет, так как такие схемы пока единичны. А если даже город решит сам выступать девелопером, скорее всего, такое предложение будет неконкурентным. Пример — нанопарк в Гатчине.

**Максим СОБОЛЕВ**

директор по коммерческой недвижимости «ЮИТ Санкт-Петербурга», руководитель индустриального парка Greenstate:

«Текущее состояние рынка мы оцениваем как плачевное. Спрос есть на современные площадки, а предложение сконцентрировано в сегменте старых помещений, которые зачастую не удовлетворяют запросам клиентов. Выбор качественных объектов минимален, да и подходящий старый фонд ещё надо поискать. Традиционно развиваются два направления — юг и север. Большинство вариантов в старом фонде — это прекрасное расположение (в городской черте), но ужасные помещения. Ужасно в них всё: высота, тепло-технические характеристики, возможность организации движения, инженерные мощности, права — наконец.

Спрос со стороны производителей велик. В основном запросы поступают от пищевых компаний (производство

и дистрибуция). Наибольшие по размеру участки востребованы представителями розничных и интернет-сетей. Готовых вариантов на рынке практически нет.

Рост цен на стройматериалы незамеченным не остался, увеличивается себестоимость строительства. Вслед за этим начинают расти арендные ставки. Решения города о целевом предоставлении участков под производства скажется на отдельных проектах, а на рынке в целом — пока, к сожалению, никак.

**Геннадий КОРУПЯТНИК**

генеральный директор ООО «МегаЛайт» (проект «Горская»):

«В Петербурге серьёзная нехватка современных производственных площадей. Объектов спекулятивного характера на рынке крайне мало, они не в состоянии удовлетворить спрос малого и среднего бизнеса. В силу небольшого размера такие компании не всегда обладают средствами и компетенциями, позволяющими найти подходящее помещение, объект или участок для строительства. Им приходится выбирать из имеющегося предложения. К сожалению, оно преимущественно представлено советскими или даже до-революционными постройками, владельцам которых неинтересно развивать их, обеспечивать комфортные условия для арендаторов и даже элементарные правила безопасности. Вспомним пожар в «Невской мануфактуре», где работали небольшие фирмы, которые за день потеряли весь свой бизнес — оборудование, готовую продукцию, товарные запасы и пр. В полностью отвечающем правилам пожарной безопасности индустриальном парке ЧП такого масштаба просто не могло произойти.

Мы отмечаем всё возрастающий спрос на индустриальную недвижимость именно малых и средних производителей, которые готовы арендовать качественные современные объекты. Во всём мире они — потенциальные резиденты комплексов формата light industrial, то есть небольших помещений производственно-складского назначения в специально построенных индустриальных мини-парках. На нашем рынке этот сегмент пока что заметного развития не получил, хотя отдельные проекты — как реализованные, так и анонсированные — уже имеются. Мы видим тут большой потенциал, поэтому в своём проекте «Горская» выделяем участок под строительство такого объекта. Так мы сможем не только поддержать малый и средний бизнес, но и придать дополнительный импульс развитию всей территории, сделав её востребованной у действующих, создающих предпринимателей.

**Вадим ПАРАДНИК**

генеральный директор ООО «Глобал ЭМ»:

«Несмотря на непростую экономическую ситуацию, производственная недвижимость в Петербурге строится. Явно прослеживаются следующие тенденции. В городе существует спрос на производственные помещения среднего размера — до 50 000 кв.м. Таким форматом чаще всего интересуются компании, имеющие значительную долю государственного финансирования, в том числе предприятия гособоронзаказа. Однако доля таких запросов снижается. Частные компании ищут производственные помещения чаще, но до 10 000 кв.м максимум. Растёт спрос на качественные производственные помещения. На этом фоне остатками имеющихся мощностей в «сером поясе» почти никто не интересуется. Полагаю, рано или поздно все старые индустриальные площадки в центре города застроят жильём и инфраструктурой.

На данный момент доля производственной недвижимости на рынке ком-

мерческих площадей невелика, но остаётся стабильной. Мы видим это по собственному портфелю заказов. Например, буквально в декабре 2020-го мы закончили строить и сдали в эксплуатацию первую очередь производственного комплекса оптического и электронного оборудования для оборонного предприятия на Пискаревском проспекте.

**Алла СИДОРЕНКО**

партнёр, руководитель направления индустриальной и складской недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость»:

«В последнее время количество обращений от производственных компаний значительно увеличилось. По моему опыту для аренды идеально подходят небольшие индустриальные комплексы — максимум 8000 кв.м, с участком 1,6-1,8 га. Благодаря удобной внутренней логистике, отсутствию большого грузопотока и сложной системе доступа предприятия чувствуют себя в таком проекте достаточно комфортно.

Традиционно активность сосредоточена в южной части города. Средние арендные ставки в современных комплексах составляют порядка 450-500 рублей/кв.м в месяц, включая НДС.

Остро стоит вопрос с размещением представителей производств II и III классов опасности. Таким предприятиям надо в идеале строить собственный объект. Аренда — под вопросом из-за наличия санитарных зон и пр.

**Антон ШУЛИКОВ**

руководитель агентства коммерческой недвижимости SPB4RENT:

«Мы видим устойчивый спрос на аренду помещений для металлообработки, сборочных производств, производства изделий из пластика, ЖБИ и автокомпонентов. Стабильно высок спрос на пищевые производства. Главной сложностью в развитии спекулятивных производственных объектов является то, что различные производственные технологии задают разные требования к архитектуре и оснащению помещений. Большая часть производственных компаний по-прежнему размещается в цехах советской (и дореволюционной постройки) и платит невысокие ставки аренды. Стоимость строительства новых производственных зданий при адекватной окупаемости вложенных средств диктует платежи свыше 600 руб./кв.м

в месяц, арендаторы к такому значению просто не готовы. Поэтому инвесторы активнее вкладываются в унифицированные складские здания. Активно развиваются промзоны «Горелово», «Шушары», «Уткина Заводь». Земли здесь наиболее доступны при адекватной логистической составляющей. На рынке минимальный объём новых объектов, заточенных под то или иное производство. Зачастую они больше похожи на склады с полом на нулевой отметке и некоторым запасом электроэнергии. Производственным компаниям приходится немало дорабатывать такие площади перед запуском.

Минимальное предложение цехов в городской черте приводит к удорожанию аренды и выселению неплатёжеспособных арендаторов на периферию. Высокий спрос арендаторов в сочетании с ростом себестоимости строительства промышленных зданий уже повлияли на ставки аренды при заключении контрактов built-to-suit, а также при формировании ставок на строящиеся склады и цеха. В старых комплексах арендные платежи растут в рамках ежегодной индексации. Местами она отстаёт, а местами — опережает рыночный рост.

Мы наблюдаем активную миграцию производств на пригородные территории под давлением редевелопмента.

та. Кто-то откладывает переезд до последнего момента, другие приобретают заблаговременно участки, проектируют и строят производственно-складские объекты, понимая неизбежность переселения. Кратное подорожание строительных материалов в первом полугодии 2021-го сдерживает ряд проектов; инвесторам приходится пересчитывать экономическую модель, увеличивать ставки аренды и ждать, как рынок отреагирует на новую планку. Стабильный рост арендных ставок на 5-6% ежегодно мы наблюдаем уже последние 5 лет, но, чтобы перекрыть повышение затрат на строительство (+25% в 2021 году), нужен существенный скачок платежей.

**Николай ЧЕКЕЛЬ**

коммерческий директор ИСГ «Таймс»:

«В нашем регионе не было изначально спроектированной производственной недвижимости для нужд современного бизнеса. В основном это модернизированные заводы или адаптированные коммерческие помещения, предназначенные для других нужд. В редких случаях мы имеем построенные по индивидуальному проекту для конкретного заказчика производственные площади.

В городе отсутствуют общие производственные зоны в хороших локациях, позволяющие упростить логистику и для производителя, и для потребителя. Старый фонд не может предоставить определённый набор условий для современного производства, а также гарантировать стабильность. Сегодня собственники хотят сдавать в аренду квадратные метры, а завтра им выгоднее разом продать всё под жилую застройку. А что делать производителям, которые вложились в организацию рабочих процессов на этом месте?

У клиентов есть запрос на качественную инфраструктуру как внутри помещения, так и вне его. Регламентированные везды на территории, удобный путь к помещению, благоустроенные места общего пользования, офис рядом с производством. В своём проекте мы учитываем эти запросы. Если нужно больше офисного пространства, можно модернизировать складскую часть под офис. Для этого всё предусмотрено. К вам приезжают клиенты? У нас есть для них парковка и удобный регламент везды на территории. Вы используете еврофуры при разгрузке? Пожалуйста, помещения с пандусом. Если вы планируете разместить производственный цикл в линию, можно объединить помещения.

Запросы от производителей поступают разные, систематизировать их довольно сложно. Среди потенциальных клиентов есть и производства электро-монтажного оборудования, и промежуточные склады, есть желающие использовать склад под современный офис с шоу-румом, есть и сборочный тип производства, мебельщики и инвесторы. В данный момент мы активно общаемся со всеми и пытаемся удовлетворить запросы каждого, сохраняя общий комфорт.

Рост стоимости материалов, конечно, сказался на рынке. В данный момент мы пересчитываем себестоимость строительства, в связи с чем изменится и стоимость реализации. Бесследно такое не проходит.

В ближайшие годы в так называемом старом фонде предложение будет постепенно сокращаться из-за редевелопмента. По мере роста запросов на light industrial и реализации продуктов такого формата будут появляться новые стандарты развития. Уже сейчас мы этим занимаемся, создаём и формируем новое предложение для тех, кто хотел бы закрепиться на долгое время в собственном удобном помещении или арендовать на длительный срок специализированные площади без потенциальной угрозы внезапно оказаться на улице. Плюс что бы было возможно приезжать в офис не в резких сапогах и не пробираться по лужам к производству, а при необходимости за пару минут дойти из офисной до рабочей или складской зоны, не выходя на улицу или по благоустроенной территории.