

журналист:
Вячеслав Сорокин
.....
фото:
компания «Каркас»,
архив редакции



Складской девелопер

» Украинский рынок складских комплексов и логистических центров находится на этапе становления. Поэтому он интересен как крупным отечественным и иностранным компаниям, так и девелоперам средней руки, решившим «под шумок» диверсифицировать риски своего бизнеса. Пока рынок это терпит. Однако уже намечается тенденция селекции игроков рынка складской недвижимости — разделение их на профильные структуры, которые займут доминирующее положение на рынке или положение «случайных» универсальных девелоперов.

Тенденция

«Профильный бизнес в складской недвижимости означает концентрацию усилий и действий девелопера на одном сегменте рынка, — отмечает Максим Сигнаевский, директор компании L Town Group (управляет складским сегментом HCM Group). — На практике под этим понимают наличие у девелопера опыта по эффективной разработке и внедрению концепций строительства складского комплекса под потребности определенного клиента.

Назовем основные причины участия девелоперской компании в развитии проектов только в одном секторе рынка:

- дифференциация компании;
- возможность компании учитывать самые тонкие нюансы в потребностях клиента;
- построение долгосрочных отношений с клиентами. Специфика сегмента занимаемого рынка и накопленного компанией опыта позволяет не только успешно реализовывать с клиентом

совместные проекты, но и предоставлять дополнительно консалтинговые услуги (перспективы, анализ рынка, тенденции).

На украинском рынке складской недвижимости можно назвать несколько профильных девелоперов: Multinational Logistics Partnership (Россия–Украина), Alacog (Украина), «Евразия Логистик» (Казахстан), Giffels Management Ukraine (Канада), «Балтик Девелопмент» (Украина–Финляндия), «Андакта» (Украина). Профильные компании — основное звено активного развития рынка качественной недвижимости.

В течение последнего десятилетия в торговом мире произошла дистрибуционная революция в распределении товаров. Производители стремятся снизить издержки, которые возникают при доставке продукции потребителю. Это достигается путем оптимизации логистической цепи либо путем переноса производства в страны с более дешевой рабочей силой (Китай, Восточная Европа, Индия).

Этим тенденциям способствуют несколько ключевых факторов:

- бурный рост контейнерных перевозок, которые позволяют эффективно осуществлять перевозку товаров и сырья. Данный фактор позволил девелоперам развивать новый формат логистических объектов — контейнерные склады;
- устойчивая тенденция к свободной торговле в соответствии с международным договором;
- развитие телекоммуникационных технологий и Интернета, которые позволили соединить логистическую цепь в единую систему с помощью специального программного обеспечения.

Сегодня приходит новое понимание важности и ценности логистической цепи. Ушла в прошлое прямая доставка продукции от фабрики к потребителю. Современная логистическая цепь, в которую вовлечены группы продавцов и деловых партнеров, — структурная, сложная, протяженностью в тысячи километров.

Производители, дистрибьюторы и продавцы стремятся снизить стоимость и издержки логистической цепи. Транспортировка и логистика — главные источники расходов для компаний, впрочем, как и ключевые детерминанты успеха в обслуживании их клиентов. Для данных компаний удачное месторасположение складского объекта является стратегически важным, поскольку позволяет отладить логистику компании во всех ее проявлениях:

- без особых задержек доставить товар потребителю или через распределительный узел склада изменить транзит груза, например с судна на рельсы, с рельс на колеса;
- подвергать груз разнообразной обработке (сборка, маркировка, специальная упаковка) перед перемещением его на следующий этап цепи и затем на полки магазина;
- предупредить форс-мажоры. Учитывая продолжительность и структурность



чем больше охват цепи и ее структура, тем логистика должна быть более гибкой (flexibility). Компания не должна замыкать на себе все логистические процессы, что экономически неэффективно. Нужно понимать, что использование логистики при правильной ее организации направлено на снижение издержек и увеличение экономической прибыли. Для этого необходимы качественный складской объект с профессиональным управлением и эффективный аутсорсинг. Данные меры позволят достичь гибкости и высвободить достаточное количество средств для дальнейшей оптимизации всего логистического бизнеса компании.

отличался от подхода конкурентов, которые были нацелены сугубо на продажу площадей, не заботясь о качестве объекта и его обслуживании. Как показало время, ProLogis выбрала верный путь развития и победила, став верным и незаменимым помощником и партнером для своих клиентов.

В 1994 году после IPO на New York Stock Exchange компания вошла в активную стадию роста. К концу 1995 года под управлением ProLogis уже находилось около 6 млн. кв. м складской недвижимости. 1998-й для компании стал годом M&A: слияние с Kingspark Group Holdings, девелопером на рынке складской недвижимости Великобритании;



Максим Сигнаевский,
 директор компании L Town Group

«При правильной расстановке задач и приоритетов «профильность» может принести серьезные конкурентные преимущества и стабильность».

Специфика профиля

По мнению генерального директора компании Giffels Management Ukraine Ирины Ищенко, видение и понимание складского комплекса как базовой составляющей всей логистической цепи позволяют создать качественный объект. По мере накопления опыта девелопер все ярче и отчетливее понимает, что такое качественный склад. Не важно, на какой стадии находится рынок, важно, понимает ли девелопер процессы логистики и правильно ли интегрирует их посредством девелоперского процесса в складской проект. Видение и понимание складского девелопмента — философия, которую невозможно постичь теоретическим путем. Только практическая реализация качественных проектов открывает компании врата в мир профильного девелопмента. Данный путь труден и требует от компании времени, терпения и методической реализации выбранной стратегии. Даже иностранные компании стараются идти по пути диверсификации своей деятельности, минуя профильный статус. Исключительный пример — развитие компании в рамках определенного сектора рынка недвижимости и достижения статуса профильного девелопера — продемонстрировала компания ProLogis (США). Сегодня это крупнейший в мире собственник, девелопер, управляющий складскими комплексами и распределительными центрами. Общий объем созданной компанией складской недвижимости составляет 44,9 млн. кв. м на рынках 105 государств мира. Подробнее остановимся на истории формирования профильной складской харизмы ProLogis, чтобы затем на ее фоне показать ситуацию развития отечественного складского девелопмента.

Компания ProLogis была основана в 1991 году. Стратегия развития ProLogis изначально заключалась в создании качественного продукта компаниям, которые предоставляли логистические услуги для своих клиентов. Подход ProLogis к созданию объектов коренным образом

слияние с Meridian Industrial Trust, девелопером складской недвижимости США, покупка крупнейшего французского девелопера складской недвижимости Garopnor S.A. с полным пакетом активов логистических объектов, расположенных возле аэропорта Шарля де Голля в Париже.

В 1999 году компания продолжила свое успешное шествие по рынку складской

недвижимости и посвятила себя не только созданию объектов, но и организации инвестиционных подразделений (фондов) совместно с крупнейшими инвестиционными компаниями мира. Во второй половине 1999 года был создан первый фонд — ProLogis California Fund, инвестиционная емкость которого составила \$556 млн. Ключевым инвестором выступил New York

логистической цепи, существует риск срыва поставок. Это может произойти как по причине ошибки продавца или делового партнера, так и вследствие социальных или стихийных бедствий. В арсенале современного складского объекта должен быть максимум средств, которые способны предотвратить любые форс-мажоры и восстановить слабые звенья логистической цепи на определенном отрезке поставки товара;

- складские объекты (хабы) служат распределительными системными узлами для рынков экономически не стабильных стран. Логистические хабы в таких системах позволяют стране повысить свой экономический потенциал на мировом рынке торговли.

В силу этих причин девелопмент складской недвижимости исключителен и философичен как для компании по развитию проектов, так и для тех, кто пользуется этими объектами.

Однако в сложной логистической цепи складской объект — только одна из основных частей глобального логистического бизнеса компании. В процессе ее развития логистическая система постоянно развивается, пополняется и оптимизируется. В свою очередь от девелопера складской недвижимости требуется профессиональный подход к управлению объектом, на который внедряется столь структурная и сложная система.

Структурность логистики не означает жестких рамок и рационализма. Напротив,

Реклама

БУДІВЛІ КАРКАСНОГО ТИПУ "ПІД КЛЮЧ"

СТЕЛВОРК
 УКРАЇНА
 КОНСТРУКЦІЯ

ПРОЕКТУВАННЯ
 ВИРОБНИЦТВО
 МОНТАЖ

- ✓ ЛОГІСТИЧНІ ТА СКЛАДСЬКІ КОМПЛЕКСИ
- ✓ ТОРГІВЕЛЬНІ ОБ'ЄКТИ (ТОРГІВЕЛЬНІ ТА ТОРГІВЕЛЬНО-РОЗВАЖАЛЬНІ ЦЕНТРИ, СУПЕРМАРКЕТИ, АВТОСАЛОНИ ТОЩО)
- ✓ ЦЕХИ ТА КОРПУСИ ПРОМИСЛОВИХ СПОРУД
- ✓ БУДЬ-ЯКІ ІНШІ, В ТОМУ ЧИСЛІ СПОРТИВНІ ТА ВИДОВИЩНІ СПОРУДИ

WWW.STEELWORK.COM.UA

ліцензія АБ №205798 від 4 жовтня 2005 р., видана ДКУБА, наказ №36-л



Ирина Ищенко,
генеральный директор
компании Giffels Management Ukraine

State Common Retirement Fund (пенсионный фонд). Операционный характер фонда был ориентирован сугубо на проекты рынка США, не затрагивая европейские страны. Под проекты, расположенные в Европе, компанией был создан специальный фонд ProLogis European Properties Fund.

Портфель объектов компании существенно расширился, и к концу 2000 года в управлении ProLogis находились 10,9 млн. кв. м. В 2001 году компания анонсирует выход на рынок недвижимости Японии, что позволяет назвать ProLogis настоящим международным девелопером складской недвижимости. В процессе развития японских проектов в 2002 году компания организует инвестиционный фонд совместно с имущественной организацией правительства Сингапура. В этом же году ProLogis создает отдельную компанию Macquarie ProLogis Trust в связи с выходом

North American Property Fund V на Australian Stock Exchange. В 2004-м компания активно развивается на рынке складской недвижимости Китая и создает первое в своей истории совместное предприятие с китайской компанией Suzhou Logistics Center Co. Ltd. В то же время ProLogis завершила сделку по слиянию с Keystone Property Trust, девелопером индустриальной недвижимости США за \$1,6 млрд. В 2005 году компания укрупняется за счет завершения процесса по поглощению Catellus, североамериканского девелопера складской недвижимости. Общая сумма сделки оценивается в \$5,3 млрд. Компания активно развивается на европейских рынках и в 2006 году завершает процесс IPO на Euronext (Амстердамской фондовой бирже). К концу года общий объем управляемых складских площадей ProLogis достиг 39,2 млн. кв. м.

Приведенные факты красноречиво свидетельствуют, за счет каких методов и средств девелоперу удалось достичь столь впечатляющих показателей. Глобальная профильная стратегия, публичный статус компании, M&A, investor relations (IR), квалифицированный менеджмент — все это позволило ProLogis стать лучшим девелопером мировой складской недвижимости.

На украинском рынке недвижимости развитие компании «XXI Век» по своей стратегии напоминает путь американского гиганта. Публичная компания, региональная программа M&A, качественный IR и квалифицированный менеджмент. В отличие от ProLogis, «XXI Век» придерживается стратегии диверсификации своей деятельности, поэтому сегодня отечественный девелопер задействован в реализации проектов в различных секторах рынка недвижимости. Однако если «XXI Век» является сторонницей американского подхода в развитии бизнеса, то вскоре стоит ожидать процесса профилизации компании. Для этого девелопер

вынужден будет реструктурировать всю организацию и создать ряд компаний для секторов, в которых они займут профильный статус. Данный этап будет возможен только после реализации нынешней программы девелопмента и выполнения взятых обязательств перед международными инвесторами. Это только один из сценариев перехода девелопера от многопрофильности к реализации проектов в отдельно взятом секторе рынка.

«Данный переход может означать отказ девелопера от «второстепенного» бизнеса и концентрацию усилий на главном (core-business), — говорит Максим Сигнаевский. Это может повлечь за собой либо реструктуризацию (полную/частичную) компании, либо изменение стратегии развития на рынке. Существуют две концепции подобной трансформации.

Первая — быстрая и радикальная — форма «краш-тест»: смена направления движения компании и главной сферы деятельности.

Вторая — поэтапный процесс адаптации всей организации к проводимым изменениям и постепенный отказ от «второстепенного» бизнеса. Требуется четкое понимание и анализ опыта компании за все время существования с целью определения основной направленности. В противном случае возможен вариант выбора сферы деятельности, в которой компания недостаточно опытна, чтобы противопоставить свои силы конкурентам на рынке. При правильной расстановке задач и приоритетов «профильность» может принести серьезные конкурентные преимущества и стабильность».

Пример с компанией «XXI Век» — исключение из правил. Украинские девелоперы, впрочем, как и иностранные, избегают профильной стези в девелопменте, предпочитая вести сразу несколько проектов в различных секторах рынка. В настоящий момент для них это способ минимизации

риска или удачный, часто неожиданный, земельный оферт. Например, компания GLD Invest Group, выходя на рынок Украины, была заинтересована офисным сегментом. Однако в процессе анализа рынка компания вышла на логиста FIEGE, владевшего крупным земельным активом. Данный актив был зарегистрирован на специально созданную компанию, которую GLD благополучно купила. Таким образом, появился первый складской проект компании — East Gate Logistic.

«Не только удачная оферта явилась причиной выхода компании на рынок складской недвижимости, — отмечает Клеменс Лер, управляющий директор компании GLD Invest Group. Сегодня рынок гибок и податлив для девелопера. В связи с дефицитом качественных складских проектов и простотой получения разрешительной документации складской девелопмент быстрее и легче, чем строительство гостиниц и бизнес-центров, а значит — и менее рискованный».

Неудивительно, что в последнее время складской сегмент оказался в центре внимания иностранных и отечественных девелоперов. Дает ли это повод утверждать, что это начало эры профильных компаний складской недвижимости?

«Наступление этого периода возможно при условии стабилизации и структурирования рынка, — резонно замечает господин Сигнаевский. — Основной критерий данных процессов — насыщенность рынка качественным предложением. Спрос на рынке огромен и постоянно растет. Даже сложно представить его динамику, учитывая количество логистических компаний, планирующих выход на украинский рынок. Причем бизнес большинства из них требует складских площадей с нестандартными специальными решениями. В связи с этим складской сегмент находится на стадии высокого потенциала для профильных девелоперов».



По мнению Клеменса Лера, киевский рынок складской недвижимости, в отличие от регионов, находится на той стадии, когда его можно назвать рынком профильных девелоперов. Об этом свидетельствует доминирующее положение на рынке ряда профильных структур Multinational Logistics Partnership: специализируется на девелоперской деятельности и управлении складскими комплексами класса А. Основная задача, которую ставит перед собой MLP, — помочь своим клиентам оптимизировать их дистрибуторскую/логистическую деятельность путем создания и управления сетью логистических парков класса А общей площадью до 1,3 млн. кв. м в России и Украине.

Giffels Management Ukraine — инженерное подразделение компании, является крупнейшим проектировщиком автомобильных заводов в Северной Америке. Строительное подразделение Giffels — крупнейший проектировщик и строитель легких промышленных зданий в Канаде. Компания Giffels Management Ukraine управляет проектами недвижимости в стране, число которых неуклонно растет.

«Евразия Логистик» — крупнейший российский девелопер складской недвижимости. В ближайшие четыре года (до 2011-го) компания планирует создать сеть из 16 логистических центров класса А, которая объединит важнейшие торговые узлы России и СНГ в систему распределительных центров. Данный проект позволит «Евразии Логистик» стать крупнейшим девелопером коммерческой недвижимости не только в России, но и в Европе, так как общая складская площадь построенной недвижимости будет равняться 5 млн. кв. м.

«Балтик Девелопмент»: компания была создана специально для развития проектов складской недвижимости. Учредителями в равных долях являются финская компания Vicus Capital и отечественная «Еврокон Украина».

Девелопмент и технологии

Существует несколько базовых схем, широко используемых в профильном девелопменте логистических объектов.

■ **Speculative development:** девелопер вкладывает в проект собственные средства или их часть, выстраивая финансовую схему проекта самостоятельно.

Схема спекулятивного девелопмента — одна из распространенных на украинском рынке складской недвижимости. Популярность SD объясняется сравнительной свободой девелопера в реализации проекта. Девелопер создает коммерческую недвижимость, выступая в качестве единственного организатора. В данном случае он берет на себя все функции по управлению проектом, включая построение его финансовой схемы и вложение в проект собственных средств. Финансовая схема обычно представляет собой сложную комбинацию собственных средств девелопера, привлеченных инвестиций, банковских кредитов, платежей будущих арендаторов. Девелопер имеет долю в будущем доходном здании.

При вложении на раннем этапе порядка 10% от стоимости проекта, девелопер претендует на получение в будущем до 50% от построенной недвижимости.

По данной схеме работает MLP на проектах «МЛП-Чайка» (114 тыс. кв. м) и «МЛП-Нестеровка» (100 тыс. кв. м), «Евразия Логистик», Giffels Management Ukraine на проекте Komodor Logistics Park (70 тыс. кв. м), «Балтик Девелопмент».

■ **Build-to-suit:** девелопер создает объект под конкретного клиента в соответствии с его требованиями. Процесс BTS — это активное сотрудничество между девелопером и его клиентом. Проектировщики объекта работают в тесном взаимодействии с клиентом для определения активных функциональных зон и особенностей объекта.

По этой схеме работает девелопер «Андакта» на одноименном объекте (5 300 кв. м). Prologis активно развивает проекты складской недвижимости по схеме build-to-suit. За последнее десятилетие по BTS компанией было создано около 5,5 млн. кв. м в США, Европе и Азии для таких брендов, как Coca-Cola, Honda, NYK, Ricoh и General Motors.

■ **Fee development:** девелопер не несет финансовых рисков и за свою работу получает фиксированный гонорар или процент от продажи, разработки проекта, сдачи в аренду. Схема: инвестор нанимает девелопера для строительства здания «под ключ» на выбранном земельном участке (иногда поручает также заполнение его арендаторами). Выбор девелопера происходит посредством проведения тендера. Максимальный гонорар в этом случае составляет порядка 8% от стоимости проекта.

По такой схеме сотрудничает «Евразия Логистик» с компанией Giffels по проекту «Северное Домодедово» (Московская область).

■ **Double build-to-suit:** девелопер создает объект под конкретного заказчика, например логиста, который готовит техническое задание на основе требований своего будущего клиента.

По такому принципу создаются объекты для логистической компании Schenker (Германия), корпоративным клиентом которой является METRO Group, или FM Logistic (Франция), клиент которой Auchan.

В зависимости от региона специфика складского девелопмента подвергается существенной корректировке. Например, в Prologis отказались от этого правила и стандартизировали создание объекта независимо от региона и пристрастий клиента. Это позволило создавать высококачественные объекты во всем мире. Процесс создания объекта многоплановый и сосредоточен между различными отделами компании. Эксперты определяют эффективность участка, управляют и контролируют строительство объекта.

Финансирование

Средства на реализацию складского комплекса профильный девелопер может получить несколькими способами.

1. Кредитование девелопера отечественным или иностранным банком:

- Multinational Logistics Partnership получила кредит в размере \$82 млн. от Hypo Real Estate Bank International (Германия). Кредит предоставлен на 10 лет. Данные средства будут направлены на строительство и последующее рефинансирование складского комплекса «МЛП-Чайка».
- Группа компаний FIM в 2007 году привлекла синдицированный кредит Bank Austria Creditanstalt AG и АКБ «ХФБ Банк Украина» (Киев), входящих в UniCredit Group. Сумма кредита составила \$21,5 млн. Кредит привлечен на пять лет с возможностью пролонгации. Средства будут направлены на рефинансирование собственного капитала FIM Group, инвестированного в строительство и реконструкцию двух объектов, введенных в эксплуатацию и находящихся в собственности группы компаний FIM — логистического комплекса класса А в районе Петропавловской Борщаговки и офисного центра класса В по ул. Линеийной.
- «Евразия Логистик»: компания подписала договор с Eurohypo AG (Германия) на сумму кредитования до \$747 млн. на финансирование проекта «Северное Домодедово». Изначальный срок кредитования составляет 5 лет с возможностью продления до 10 лет.
- Giffels Management Ukraine по проекту складского комплекса класса А Komodor Logistics Park, сотрудничает с инвести-

ционными фондами Cube Capital, PPF Investment (Чехия) и Vicus Limited (Финляндия).

- «Балтик Девелопмент»: учредителями компании в равных долях являются финский инвестиционный фонд Vicus Capital и украинская компания «Еврокон Украина».
- 2. Организация собственных фондов совместно с инвестиционными компаниями: Prologis управляет 17 инвестиционными фондами, которые объединяют собственность на более чем \$18 млрд. — высококачественные складские площади во всем мире. Основные инвесторы: пенсионные фонды, страховые компании и другие крупные институциональные инвесторы.

Сложности и проблемы в процессе финансирования могут возникнуть по причинам непрозрачности украинского рынка недвижимости, сложности получения разрешительной документации и получения правоустанавливающих документов на землю.

Строительство

Сотрудничество с генеральным подрядчиком — основной вопрос будущего качества складского проекта. Анализ рынка генподрядных компаний показывает, что надежных организаций, предоставляющих необходимые технологии для создания качественного объекта, мало. Это необходимо учитывать, и проводить тендер на выбор генподрядчика, а после выбора подробно и скрупулезно прописать в договоре обязанности сторон.

Реклама

A3B1
 БУДІВЕЛЬНИК МАЙБУТНЬОГО



торгівля



склади



виробництва



спорт



автосалони



сільське господарство

МИ БУДУЄМО ВАШ БІЗНЕС

8 044 537 35 01
 www.azbi.com.ua

«Сегодня многие локальные строительные организации демонстрируют высокую производительность и технологичность, однако для создания объектов международного уровня рынок требует применения европейских стандартов качества, — комментирует Клеменс Лер. — Достижение данных норм требует с нашей стороны жесткого контроля работ генподрядчика. Для этого наша компания организовала собственную группу технадзора по регулярному ежедневному осуществлению контроля качества выполняемых генподрядчиком работ на стройплощадке. В группе работают высококвалифицированные инженеры с опытом работы не только в Украине, но и на Западе».

«Таким образом, сотрудничество девелопера и генподрядчика можно сравнить с замужеством или женитьбой минимум на

способов, которые могут смягчить воздействие девелопмента на экологию:

- использование переработанных строительных материалов позволяет компании уменьшить расходы по рециркуляции мусора;
- использование панорамных окон позволяет уменьшить потребление электричества на объекте;
- использование флуоресцентных систем освещения помогает существенно экономить энергопотребление;
- использование мембранных крыш высокого коэффициента отражения. Традиционно складские крыши покрывают черными резиновыми мембранными кровлями, которые активно поглощают солнечный свет и нагревают поверхность склада. Существует альтернативный белый термопластический полиолефин (ТРО). Данный материал

- ProLogis Park Chanteloup (Париж, Франция) — площадь 250 тыс. кв. м, использование фотогальванических солнечных групп;
- ProLogis Parc Amagasaki (Осака, Япония) — площадь 135 тыс. кв. м, использование двух ветровых турбин генерирующих электроэнергию, система рециркуляции дождевой воды.

Управление объектами

После введения объекта в эксплуатацию управлением здания занимается либо сторонняя управляющая структура, либо подразделение девелопера. Учитывая, что рынок управляющих компаний представлен двумя-тремя компаниями, девелопер предпочитает осуществлять управление собственными силами. Например, ProLogis не отдает на аутсорсинг property management, а осуществляет его силами

К примеру, Multinational Logistics Partnership для управления объектом «МЛП-Чайка» привлекла M+W Zander, специализированную property management компанию. Giffels Management Ukraine заинтересованы в привлечении качественных управляющих структур для своих объектов, однако при отсутствии таковых будут осуществлять property management самостоятельно.

В случае покупки объекта инвестиционным институтом все дальнейшие управленческие вопросы решаются новым собственником, который может одновременно осуществлять управление объектом.

Больше чем девелопер

Изначально мы говорили о том, что профильный девелопмент требует от компании больших усилий и времени. Усилий на развитие технологий и ноу-хау и времени на формирование положительного имиджа и бренда. В данном случае взятые социальные обязательства компании могут стать весомым подспорьем. Например ProLogis как многонациональная структура вовлечена в развитие и поддержание различных социальных инициатив. В Денвере генеральный офис компании поддерживает социальные программы, направленные на развитие способностей у проблемных детей. В Чикаго компания совместно с Greater Chicago Food Depository помогает обездоленным и бездомным. В Китае финансирует строительство школ. В Нидерландах ProLogis ведет патронат Emma Children's Hospital и оказывает поддержку детям, больным раком. Кроме того, компания оказывает поддержку университетской программе образования бедной молодежи. В 2001 году компанией создана ProLogis Foundation — благотворительная организация, которая финансирует социальные инициативы и развитие образовательных программ. CReUA

На украинском рынке недвижимости развитие компании «XXI Век» по своей стратегии напоминает путь американского гиганта. Публичная компания, региональная программа M&A, качественный IR и квалифицированный менеджмент.

срок проектных работ, — отмечает Максим Сигнаевский. — Уровень компетентности сторон напрямую отражается на качестве и скорости исполнения строительных работ».

Финансирующие банки также осуществляют контроль качества выполнения работ, соблюдения сроков, безопасности. Все это обеспечивает тройной уровень контроля, а также позволяет вовремя выявить допущенные ошибки и исправить их на ранней стадии.

В процессе строительства складского объекта девелопер должен проявлять интерес не только к качеству будущего здания, но и к уровню его экологичности и влиянию на окружающую природу. Существует масса

заменяет резиновое покрытие и уменьшает поглощение света, снижая нагрузку на системы охлаждения объекта;

- использование солнечной и ветряной энергии. Альтернативные источники энергии, которые могут получить активное распространение при создании склада посредством фотогальванических солнечных пластин (ячейки) и турбин ветра. Среди объектов ProLogis с внедренными экологическими новшествами следует назвать:
- Склад Anixter International (Чикаго, Иллинойс) — площадь 42 тыс. кв. м, использование переработанных строительных материалов, большие панорамные окна на крыше;

штатных профессионалов. Это весомое преимущество ProLogis по сравнению с конкурентами. У компании существует интегрированная программа управления недвижимостью (property management), которая включает в себя следующие элементы:

- квалифицированных управленцев, которые поддерживают регулярный контакт с клиентами на объекте. Это позволяет ликвидировать возникающие проблемы по мере их обнаружения;
- технический персонал регулярно осматривает конструкцию объекта и все инженерные системы на предмет выявления неполадок. В случае обнаружения таковых мгновенно их устраняет.

