



Склады в Украине: процесс обновления

Александр МЫЦ

Состояние отечественного рынка складской недвижимости уже не первый год является объектом пристального внимания специалистов. Долгое время бизнес вынужден был мириться с некачественными объектами, оставленными в наследство социалистической экономикой. Однако в последние годы все чаще появляются сообщения о введении в эксплуатацию современных складских комплексов, более удобных и выгодных для использования предприятиями различных отраслей. Значит ли это, что именно сейчас происходит перелом в этой сфере, и уже в недалеком будущем ситуация радикально изменится к лучшему? Похоже на то.

Вряд ли кого-то удивит, что новые склады в основном строятся в столице и вокруг нее. Причем самая высокая активность отмечается на Житомирской трассе, где в последнее время возникло целое скопление новых объектов. Появляются современные складские помещения и на московском и одесском направлениях, а также в самом Киеве.

В частности, только в 2007 г. были сданы и начали эксплуатироваться складские комплексы компаний «АстрА Украина» (10 тыс. м²), «Українські Вантажні Кур'єри» (20 тыс. м²), East Gate Logistik (42 тыс. м²), «МЛП-Чайка» (30 тыс. м²), L Town Group (15 тыс. м²), GLD-Invest Group (West Gate Logistics, I очередь, 7 222 м²), комплексы «Комодор» (69 тыс. м²), «Омега» (15 тыс. м²), «А-Лог» (19,3 тыс. м²), склады-холодильники «Андакта» (6300 м²) и «Скандинавия» (20 тыс. м²) и др. объекты.

Темпы прироста складских площадей в Киевском регионе за прошлый год достигли 40%. Общая площадь складов категории А и В на конец года, по оценкам специалистов, составила около 500 тыс. м².

В регионах успехи гораздо скромнее. Впрочем, учитывая традиционный дефицит инициативы на местах, можно только порадоваться, что наиболее экономически развитые области не остались в стороне от процессов обновления. Число реализованных или находящихся в стадии реализации проектов пока невелико, а вот перечисление заявленных вселяет оптимизм.

Это касается, в частности, Харькова.

– Предложение качественных складских площадей на рынке Харькова незначительно, – отмечает руководитель аналитической службы компании «Прокопс-Девелопмент» Виктория КАРАТАНОВА. – Склады класса В составляют менее 20% от общего предложения, а складские комплексы класса А построены компаниями для собственных нужд (как, к примеру, склад торговой группы «Антарес»), и в рыночном обороте практически не присутствуют. К наиболее крупным и известным «представителям» класса В можно отнести складские комплексы в Васищево (Харьковский район) площадью 47 тыс. м², «Пирамида» (Алексеевка, Харьков, 7800 м²), «Гонг» (Бавария, Харьков, 11 тыс. м²) и склад торговой сети «Дигма» (пр. 50 лет СССР, 9300 м²).

Наиболее перспективными для складского строительства в Харьковской области являются Киевская и Ростовская трассы, районы населенных пунктов Песочин, Малиновка, Безлюдовка, Васищево, Рогань и др., расположенные в ближайших пригородах и в 10–30-километровой зоне от города. На этих направлениях, согласно планам, в ближайшие годы должны появиться:

- складской комплекс класса А днепропетровской девелоперской компании Alfa Development Group (планируемое время сдачи – конец 2009 г., на сегодняшний день строительные работы не начаты);
- логистический комплекс компании «XXI век Харьков» (115 тыс. м², окончание строительства – 2011 г.);
- логистический центр «Восточный терминал» Ukrainian Construction&Development Company (315 тыс. м², планируемый срок ввода в эксплуатацию – 2009 г., строительство не начато);
- терминал на территории промзоны «Рогань» (10 тыс. м²) для обслуживания корпорации Philip Morris и др.

В целом решениями сессий Харьковского городского совета в течение 2005–2007 гг. под строительство или реконструкцию объектов складского назначения выделено участков общей площадью более 100 га.

– В одесском регионе в 2007–2008 гг. заявлено к началу реализации достаточно большое количество складских комплексов, – констатирует генеральный директор компании GIN Consulting Group Геннадий ХОЛЯВКО. – Но, как показало время, большая часть заявлений оказываются лишь PR некоторых компаний. По состоянию на февраль текущего года к стадии реализации перешли лишь два проекта складских комплексов класса А на трассе Одесса–Киев: компании GLD INVEST/AKRON GROUP (160 тыс. м², 5 км от границы города) и компании GIN Consulting Group (14 тыс. м², 2 км от города).

На Львовщине наиболее интересными новинками стали введенные в эксплуатацию склад-холодильник ЗАО ДМС (16 тыс. м²), расположенный в промзоне областного центра с выездом на трассу Киев–Чоп, низкотемпературный склад компании «Фаворит-Захід» вблизи трассы Львов–Шегини (600 м²) и склад готовой продукции завода по производству минеральных вод «Моршинская» компании ISD Group.

Специалисты отмечают активность и в других городах. Например, в Макеевке Донецкой области в прошлом году был введен в эксплуатацию новый склад компании «Контин» площадью 16 тыс. м². Однако, наибольшее количество проектов связаны с реконструкцией, продажей или сдачей в аренду уже существующих объектов недвижимости. Причем наиболее характерны такие процессы для регионов, где дефицит складских площадей острее всего.

Тем не менее, по оценкам аналитиков, спрос на склады класса А и В в ближайшие годы может быть удовлетворен лишь в малой степени. Даже в Киеве и области, а уж тем более в регионах. Ведь на Харьковщине, к примеру, доля качественных объектов составляет на сегодняшний день лишь 7%, а классу В соответствует только каждый пятый из работающих складов. В Одесском регионе, по мнению Геннадия ХОЛЯВКО, заявленные и находящиеся в реализации проекты смогут покрыть существующий дефицит максимум на 25–40%:

– Розница у нас ежегодно прирастает на 30–35%, транзит – на 35–37%. Поэтому в ближайшие 5–7 лет ввод в эксплуатацию новых складских площадей просто не угонится за этими показателями.

Ситуация вокруг других городов, как правило, значительно хуже.

Болезни роста

Засилье некачественных складов и явное отставание предложения от спроса провоцируют отдельных субъектов рынка на не совсем честную игру. Отнюдь не редкость ситуация, когда владельцы складских помещений искусственно завышают их характеристики, предлагая по цене класса А объекты, которые даже на В по всем параметрам не тянут. Возможно, они надеются, что потенциальные клиенты не заметят разницы, особенно если хотят «выселиться» из старых подвалов или полуразрушенных цехов. Некоторые даже реконструированный класс С пытаются выдать за самый дорогой в продаже и аренде класс А, хотя по высоте потолков, максимально допустимой нагрузке на пол, соблюдению температурных режимов, удобству для подъезда транспорта и прочим основным характеристикам объект не отвечает современным стандартам.



Геннадий ХОЛЯВКО,
директор компании
GIN Consulting Group



Антон ЗАХАРЧЕНКО,
начальник отдела подготовки
тендерных предложений ОАО «Укрстальконструкция»

– Конечно, небольшие складские помещения, которые производственные или торговые компании строят для собственных нужд, чаще всего не относятся к определенному классу, – говорит начальник отдела подготовки тендерных предложений ОАО «Укрстальконструкция» Антон ЗАХАРЧЕНКО. – Иногда используется формулировка «современный складской комплекс». Но все комплексы большой площади, ориентированные для сдачи в аренду, изначально относятся к помещениям класса А.

– Сложно сказать, почему некоторые арендодатели, анонсируя наивысший класс, по сути, предлагают категорию В, – рассуждает менеджер по развитию компании «Иммо-Индустри Групп» Евгений НЕЛЮБИН. – Возможно, в какой-то мере это связано с тем, что размыты сами понятия, определяющие классность склада. Но нужно помнить, что высокое качество предполагает и соответственно высокую цену, которая понравится далеко не каждому арендатору.

Проблемы с определением классности складов специалисты связывают не только с «теоретическим» дефицитом, но и с реальным спросом на рынке. В частности, директор компании L Town Group Максим СИГНАЕВСКИЙ подчеркивает:

– Вопрос на поверку очень непростой. Цифры относительно дефицита, которые приводят различные исследовательские компании, к сожалению, не всегда объективны. Иногда они говорят о том, что спрос превышает предложение в десятки раз. Но, будучи практиком в этой отрасли, могу сказать, что платить рыночную стоимость за хороший продукт как международные, так и локальные компании готовы далеко не всегда. Можно, конечно, на основании каких-то цифр считать, сколько теоретически нужно складов, но тут же надо помнить и о парадоксе, когда все якобы хотят строить класс А, но не все видят разницу между ним и классом В. С другой стороны, никто еще не спрашивал у конечных потребителей, действительно ли им нужен класс А и способны ли они за него платить. Здесь уже возникает проблема отсутствия связи между девелопером, логистом и конечным потребителем.

Но со стремлением отдельных игроков приукрасить качество предлагаемого продукта на рынке, где спрос еще долгое время будет превышать предложение, приходится мириться как с неизбежным злом. И это на сегодня не самая большая проблема. Хуже то, что даже опытным специалистам трудно оценить, как будет выглядеть ситуация в сегменте складской недвижимости в ближайшие годы. И в столице, и в крупных городах заявлено множество привлекательных проектов. Однако, начнется ли их реализация и закончатся ли в срок – это еще вопрос.

БУДІВЛІ КАРКАСНОГО ТИПУ "ПІД КЛЮЧ"

✓ **ЛОГІСТИЧНІ ТА СКЛАДСЬКІ КОМПЛЕКСИ**

✓ **ТОРГОВЕЛЬНІ ОБ'ЄКТИ (ТОРГОВЕЛЬНІ ТА ТОРГОВЕЛЬНО-РОЗВАЖАЛЬНІ ЦЕНТРИ, СУПЕРМАРКЕТИ, АВТОСАЛОНИ ТОЩО)**


✓ **ЦЕХИ ТА КОРПУСИ ПРОМИСЛОВИХ СПОРУД**

✓ **БУДЬ-ЯКІ ІНШІ, В ТОМУ ЧИСЛІ СПОРТИВНІ ТА ВИДОВИЩНІ СПОРУДИ**

ПРОЕКТУВАННЯ
ВИРОБНИЦТВО
МОНТАЖ

WWW.STEELWORK.COM.UA

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



– К основним причинам, которые приводят к появлению приостановленных проектов, можно отнести трудности с оформлением земельных участков, мораторий на продажу земли, проблемы, связанные с получением разрешительной документации, да и в целом политическую нестабильность в стране, – считает руководитель департамента БМЗ инженерно-строительной компании «Азби» Иван БЕЗЛЕПКИН.

– Заявленных проектов много, а реально строится мало, – развивает ту же тему Максим СИГНАЕВСКИЙ. – Часто это связано с экономической и политической ситуацией в стране. Но есть и другая сторона медали. Многие девелоперские компании таким образом просто пиарят себя с единственной целью – привлечь инвестиции. Приводить конкретные примеры с моей стороны было бы не очень корректно. Но для того, чтобы увидеть такое поведение, достаточно посмотреть на проекты компаний «разговорного жанра» и сравнить, на когда были назначены сроки начала и окончания строительства, и что фактически уже сделано. Во многих случаях на земле вы не заметите даже базовых строительных работ, хотя они должны были начаться еще, скажем, год назад.

Win-win build-to-suit

По мнению специалистов, перечисленные выше «проблемы роста» рынка укрепляют крупных инвесторов в желании пользоваться схемой build-to-suit, поскольку, только заказав строительство «под ключ», можно иметь гарантию, что в результате получишь именно то помещение, которое необходимо и наиболее выгодно для конкретного бизнеса, да еще и в оговоренные сроки. Найти достойный аналог, так сказать, в свободном обращении более чем проблематично.

– Заказчики все чаще приходят к выводу, что, имея более качественный склад, в конце концов получают и большую выгоду, – говорит Евгений НЕЛЮБИН. – Поэтому на общем фоне предложенной схема build-to-suit выглядит довольно привлекательной, особенно для крупных компаний, так как возможность произвести необходимые модификации помещения под собственные требования позволяет снизить операционные расходы и повысить эффективность склада. К тому же, стоимость строительства, из-за пока еще недорогой рабочей силы и возможности выполнить ряд оптимизаций, сейчас не настолько высока, насколько может возрасти в будущем.

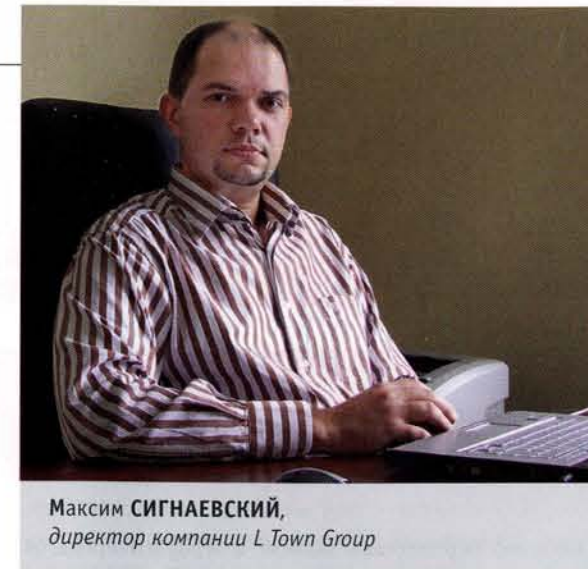
Да и профессиональные девелоперы предпочитают проектировать и строить для конкретного заказчика. Казалось бы, при нынешнем дефиците качественных складов можно, практически не задумываясь, начинать реализацию самых разнообразных проектов – если не сегодня, то завтра на каждый из них должен появиться клиент. Такому подходу в какой-то мере потакают и местные органы власти, которые порой выделяют земельные участки без учета их ценности с точки зрения логистики. Мол, все равно в стране проблемы с отводом земли, а посему каждая площадка должна быть востребована.

Однако, профессионалы категорически против того, что «есть земля – давайте строить!» Если изначально нет понимания, какие компании будут работать в складе, какие условия им нужны и какие деньги они готовы заплатить, реализация проекта может превратиться в некое подобие лотереи, где значительно больше шансов проиграть, чем выиграть.



Станислав ГЕРМАН,
директор департамента компании Knight-Frank

– Сегодня существует достаточное количество предприятий, которым склад очень нужен или понадобится в ближайшем будущем, – констатирует директор департамента компании Knight-Frank Станислав ГЕРМАН. – Но следует понимать, что ни одна серьезная компания не станет искать склад «сегодня на вчера». Переговоры с потенциальным продавцом или арендодателем, когда речь идет о крупной сделке, длятся шесть, а то и двенадцать месяцев. Потом нужно время, чтобы построить объект или перевести существующий в необходимый формат. Весь этот процесс очень трудоемкий и дорогой. Поэтому компании планируют такого рода активность загодя.



Максим СИГНАЕВСКИЙ,
директор компании L Town Group

– Эта тенденция прослеживалась и раньше, но 2008 г., похоже, значительно укрепит в среде отечественного бизнеса понимание, что логистический рынок ориентирован в первую очередь на конечного потребителя, – считает генеральный директор Группы компаний FIM Оксана ЕЛМАНОВА. – Соответственно, более популярными станут схемы build-to-suit. Да и аналитических исследований в отношении игроков рынка логистики – специализированных логистических компаний, торговых и дистрибьюторских сетей и товаропроизводителей – станет больше.

– Где-то в прошлом году появилась еще одна тенденция, – добавляет Максим СИГНАЕВСКИЙ. – Товаропроизводители начали активно развивать собственную логистику, а дистрибьюторы – работать с терминалами, которые позволяют развивать сетевую дистрибуцию. С одной стороны, это свидетельствует о том, что мы входим в более развитый рынок логистики, но с другой, очевидно, что аутсорсинг пока еще не так широко распространен в Украине, как в странах Запада.

Таким образом, получается, что для девелоперов основная проблема – поиск крупных клиентов, в то время как большинство серьезных компаний более склонны к строительству собственных складов. В такой ситуации build-to-suit оказывается обоюдовыгодной схемой. С одной стороны, девелопер, понимая реальные потребности клиента, имеет возможность сэкономить во время строительства и реализовать проект в наиболее короткие сроки. К тому же, имея клиента еще до начала строительства, он сводит до минимума риск, что заявленный проект не будет реализован. С другой стороны, в выигрышной ситуации оказывается и сам клиент, поскольку ему не нужно выбирать среди массы более-менее подходящих вариантов и потом доплачивать за переоборудование помещений под собственные нужды.

Правда, остается еще масса средних и мелких предприятий, которым теоретически можно предложить площади в новых складах. Но здесь жесткую конкуренцию качественным сооружениям составляют старые помещения.

БУДІВЛІ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВАШОГО БІЗНЕСУ!®



Супермаркет «Фуршет», м. Миргород, 4 914 кв. м

• **ГЕНЕРАЛЬНИЙ ПІДРЯД**

• **ПРОЕКТУВАННЯ**

• **БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНІ РОБОТИ**

КАРКАС®
ІНЖЕНЕРНО-БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ

+38 (044) 492 94 94
www.karkas.ua



торгівля



склади



виробництва



спорт



автосалони



сільське господарство

МИ БУДУМО ВАШ БІЗНЕС

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

Ліц. АА № 768011 від 08.04.04

– Вряд ли сегодня кто-то станет строить склады класса С – и старых достаточно, – подчеркивает Евгений НЕЛЮБИН. – Хотя спрос на них довольно высокий. Небольшие предприятия еще долго с удовольствием будут пользоваться ими хотя бы потому, что платить за арендованную площадь приходится намного меньше. А это для компаний, которые с трудом выдерживают конкуренцию, стонут от больших налогов и пр., очень важно.

Рынок диктует необходимость сокращать затраты, поэтому платить за комфортное хранение далеко не каждая фирма согласится. А говорить о полноценном комплексе складских услуг для предприятий с небольшими оборотами в нашей стране пока сложно.

Что в перспективе?

Несмотря на высокие темпы развития, которые наблюдаются в последнее время, аналитики отмечают довольно скромный уровень украинского рынка складской недвижимости. Только сейчас у нас начали говорить об определенных признаках наступающей стабилизации. Однако эта сфера еще может принести немало сюрпризов. По крайней мере, такие опасения будут актуальными до тех пор, пока не удастся достичь хотя бы шаткого равновесия между спросом и предложением. Сейчас же прогнозы, в основном, сводятся к тому, что Украина будет постепенно догонять более развитые страны, возможно, используя их опыт.

Основными направлениями развития этого сегмента остаются строительство наиболее успешными компаниями крупных складских комплексов и логистических центров, постепенное увеличение площадей в регионах, начиная с более развитых, вытеснение низкокачественных объектов современными. Конечно, этот процесс займет не год и не два. Да и пойдет он в полную силу только тогда, когда среди массы заявленных проектов будет поменьше чисто декларативных.

– По прогнозам компании FIM, многие проекты, строительство которых запланировано на 2008 г., так и останутся на бумаге, – рассказывает Оксана ЕЛМАНОВА. – Поэтому дефицит на рынке сохранится. Но даже при условии, что все заявленные проекты будут реализованы, о насыщении рынка можно говорить не раньше 2011 г. Наиболее вероятным в ближайшее время останется спрос на класс А и крупноформатные проекты (от 100 тыс. м²). Не потеряет актуальности развитие логистики на левом берегу в Киеве, особенно в Бориспольско-Броварском направлении. Активизируются регионы, особенно Одесская, Харьковская, Днепропетровская, Львовская области.



Оксана ЕЛМАНОВА,
генеральный директор
Группы компаний FIM

Конечно, перспективы зависят, в первую очередь, от того, какие инвесторы и с какими капиталами будут заходить на украинский рынок. Недавнее вступление в ВТО вселяет оптимизм. Впрочем, умение наших властей создавать проблемы «на ровном месте» может притормозить процесс. Тем более, что здесь многое зависит не только от общей ситуации в стране, но и от органов местного самоуправления.

Высокая активность наблюдается в регионах. Причем спрос на качественные объекты формируется не только в рамках транзитного потенциала и международных транспортных потоков – даже в большей мере новые склады востребованы сферой обслуживания городов. В этом смысле между регионами Украины разницы быть не может – пропускная способность терминалов (области) в определенном количестве товаров. Но большой проблемой остается неопределенность местных властей относительно использования земли. Порой на участках, где расположены старые склады, невозможно построить новые, поскольку в перспективе отсюда планируют убрать предприятия. И вопрос о том, где разместить логистические центры, может решаться годами.

Такая нерасторопность является одной из причин того, что старые склады остаются в эксплуатации и составляют конкуренцию новым. Возможно, кто-то считает, что таким образом можно смягчить дефицит площадей. Но, как утверждают специалисты, использование складов неправильной локацией в конце концов приводит к убыткам и арендодателей, и арендаторов.

Первые вполне могли бы на той же территории построить современные помещения, увеличив одновременно и арендные ставки, и объемы хранения.

Вторые же уменьшили бы убытки от потерь при хранении в сырых помещениях с температурой, не соответствующей необходимым условиям.

– В Киеве достаточно промышленных зон, внутри которых в 2005–2007 гг. было реконструировано более 300 тыс. м² складских помещений. Практически все объекты сданы в аренду и условно успешно эксплуатируются, – комментирует Станислав ГЕРМАН. – Однако, следует учитывать, что перспективы их использования в будущем напрямую зависят от экономической целесообразности реализации на этих территориях других девелоперских проектов. Так, например, в промышленных зонах на Печерске в ближайшее время будут строиться качественные многофункциональные комплексы. А вот по поводу промзон Дарницкого района таких планов пока вроде бы нет – значит, склады там смогут существовать дольше. Кроме того, следует учитывать активность мэрии, направленную на ограничение движения грузового транспорта в городе в рабочее время. Другое дело, если старые промышленные площадки находятся за городом, на территориях, которые не интересны для других сегментов недвижимости – там склады будут продолжать эксплуатироваться, пока на них есть спрос. Хотя многое, конечно, зависит от места расположения этих площадок и возможности организации доступа к ним.

Наличие большого количества эксплуатируемых складов низкого класса оказывает двойное влияние на ценообразование. Тот факт, что предприятия имеют возможность дешево снять помещения, конечно, сдерживает арендные ставки и на современных объектах. Мнения специалистов по поводу дальнейшего роста цен несколько расходятся. Одни утверждают, что они уже стабилизировались, и последние повышения стоимости квадратного метра были связаны с подорожанием стройматериалов и рабочей силы. Другие отмечают, что тенденции на рынке складов идут в общем русле: пока дорожает остальная недвижимость, пропорционально дорожают и склады.

По данным Группы компаний FIM, сейчас ставка аренды в современных складских комплексах в столице составляет в среднем \$11 за 1 м², что можно считать среднеевропейской величиной. Так, в Берлине аренда квадратного метра склада стоит \$5, в Лондоне – \$23 (см. диаграмму на Рис. 1). В ближайшей перспективе, по мнению специалистов компании, ожидается лишь незначительный рост стоимости – до 10%. Естественно, достаточно высокая – выше, чем в большинстве столиц европейских стран – стоимость складских площадей становится

Арендные ставки на складские помещения в странах Европы, 2007 г.

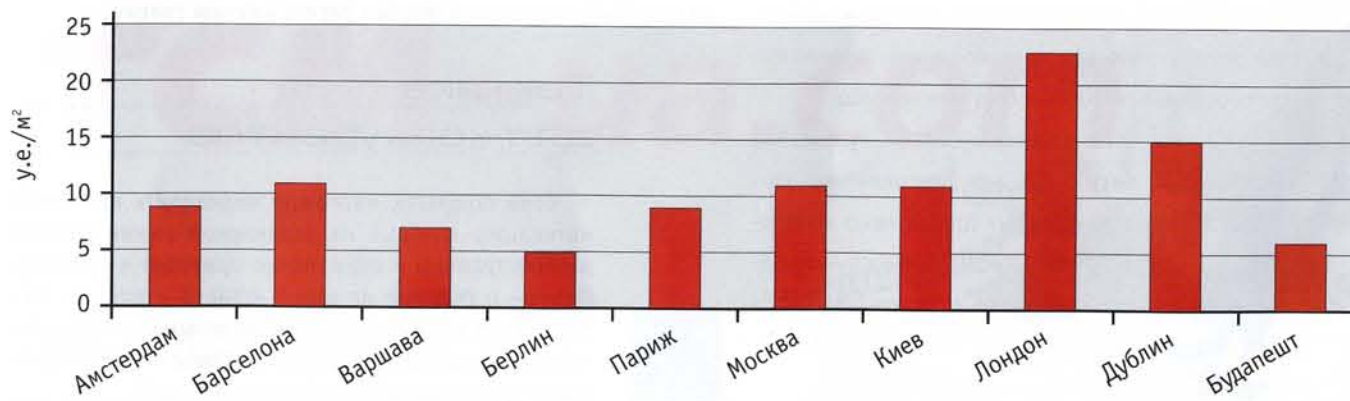


Рис. 1

sea gate
Industrial & Logistics

Компанія реалізує земельну ділянку у районі порту Южний

Ділянка знаходиться між автотрасою та залізницею, у 30 км від Одеси та на відстані 500 м від п. Южний

Є можливість будівництва під'їзної залізничної гілки

Загальна площа ділянки: 24,51 га (продається від 4 до 24,51 га)

Цільове призначення: будівництво та обслуговування промислово-складського комплексу

The Company is selling a land site next to the port Yuzhnyi

The land plot is situated in immediate proximity to the port Yuzhnyi, between automobile and rail road, 30 km from Odessa

There is a possibility to construct an approach rail road

Total site area: 24,51 hectares (selling from 4 up to 24,51 hectares)

Zoning: construction and maintenance of industrial and warehouse complex

GOLDBLAT
Rule perspective

Чорноморського Козацтва, 24
Одеса, 65003, Україна
Тел: + 38 048 777 12 81
Факс: + 38 048 777 12 82
Анастасія Лапова
e-mail: lapova@goldblat.com.ua
www.goldblat.com

Chernomorskogo Kazachestva, 24
Odessa, 65003, Ukraine
tel: + 38 048 777 12 81
fax: + 38 048 777 12 82
Anastasiya Lapova
e-mail: lapova@goldblat.com.ua
www.goldblat.com

дополнительным стимулом для строительства новых комплексов. В том числе и наиболее смелых проектов, до 100 тыс. м², аналогов которым в Украине пока нет.

А вот прогнозов относительно снижения стоимости аренды или продажи пока не слышно. В условиях дефицита единственное, что действительно могло бы привести к некоторому понижению ставок в современных складах, – это появление на рынке достаточного количества объектов новейшего, пока не известного в Украине формата. Под заказ компании и сейчас готовы предложить строительство складов с особыми качествами. Однако такие заказы носят единичный характер, всегда оплачиваются конечным потребителем и практически не влияют на общую ситуацию.