

Экономика региона

Склады потянулись за ритейлом

С начала года на складском рынке Сибири, по данным аналитики Knight Frank, заключено рекордное количество новых сделок за последние 12 лет наблюдения. Общая площадь помещений по уже заключенным контрактам составила 264 тыс. кв. м. При этом выросла доля округа в общем объеме приобретенных и арендованных площадей в России — с 4% в 2015 году до 15% в сентябре 2020-го. В ближайшие два года отрасли прогнозируют стабильный рост при сохранении цены предложения.

— конъюнктура —

Как отмечают эксперты, сделки на рынке складской недвижимости в Сибири растут вслед за увеличением спроса на качественные помещения со стороны представителей розничной и онлайн-торговли, наращивающих свое присутствие в регионах.

Так, по итогам девяти месяцев 2020 года 65% площадей в Сибири было арендовано/куплено представителями розничной торговли. 12% площадей приобрели компании из сферы онлайн-торговли, 9% пришлось на представителей сферы производства, 8% было арендовано/куплено транспортными или логистическими компаниями.

Одной из самых крупных в округе с начала года директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank Константин Фомиченко назвал сделку по продаже имущественного комплекса пивоваренной компании «Балтика» в Красноярске. Покупателем объекта стала группа компаний «Сибверк» из Новосибирска, которая занимается инвестициями и управлением недвижимостью. Как сообщили в «Балтике», на площадке в Красноярске новый владелец разместит собственное непищевое производство, а свободные площади намерен сдавать в аренду. Площадь территории составляет 65 тыс. кв. м.

Еще одной важной сделкой на рынке стала аренда распределительного центра класса А+ в новосибирском ПЛТ «Толмачево» площадью 49,3 тыс. кв. м компанией ООО «Камелот-А» (розничная сеть «Ярче»). Как рассказали в компании, в связи с развитием сети и планами по открытию новых точек появилась потребность в большом складском помещении.

Также в Новосибирске компания Fix Price арендовала 44 тыс. кв. м в логпарке «Сибирский». В пресс-службе компании уточнили, что принятое решение обусловлено последовательным расширением логистической инфраструктуры, в частности складских площадей. На се-



Наличие собственной складской недвижимости позволяет ритейлерам эффективно работать не только с логистикой, но и с местными поставщиками

годняшний день магазины Fix Price представлены в 78 из 85 регионов России, общее количество точек — более 4 тыс. За девять месяцев 2020 года компания открыла 366 новых магазинов в России, и одним из приоритетных направлений развития, по данным руководства сети, является дальнейшая экспансия в Сибирском регионе. На долю округа приходится порядка 10% от общего числа магазинов Fix Price в России. «У компании есть видение развития в данном регионе. Мы прорабатываем планы по дальнейшему расширению сети и по строительству собственных складов, однако на данном этапе озвучивание каких-либо параметров будет преждевременным», — прокомментировали в компании.

Спрос со стороны ритейла стремительно растет, считает руководитель отдела складской недвижимости Nazarov & Partners Евгений Галан. Причем исходит он не только от федеральных, но и от местных сетей — продуктового ритейла и маркетплейсов. «Появился дефицит качественных складских помещений. Если в 2019 году существовала нехватка внутригородских складов, то уже в 2020-м — в целом по рынку. Пандемия внесла свои коррективы, к примеру, курьерские службы из-за резкого роста покупок онлайн начали задыхаться на своих площадках. Летом этот сегмент выгреб все существующие на тот момент объекты, поэтому к осени вакансий осталось

очень мало — все хорошие предложения в рамках соотношения цена/качество можно по пальцам пересчитать», — рассказал эксперт.

По словам аналитика, большинство компаний экономически выгоднее взять в аренду помещение, нежели строить новое. «Чтобы построить, нужны средства, если говорить о качестве, то строительного класса В, например, будет стоить около 30 тыс. за 1 кв. м. Склад площадью 30 тыс. кв. м обойдется владельцам в сумму около 35 млн руб. Не каждая компания может себе позволить такое строительство. При этом если обороты в какой-то момент начнут расти, то и площадь придется увеличивать. В этом смысле аренда удобнее, есть гибкость, своя привлекательность», — прокомментировал Евгений Галан.

Наличие собственной складской недвижимости позволяет ритейлерам эффективно работать не только с логистикой, но и с местными поставщиками, утверждает гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. «В Сибири повысить эффективность можно только лишь за счет собственных логистических площадок. Речь идет и о снижении затрат на доставку, а также об эффективной работе с поставщиками. При этом экспансия федеральных игроков во многом предопределила развитие и региональных компаний, которые сегодня вслед за конкурентами также увеличивают складские площади. Тренды эти ожидаемы и будут усиливаться», — делает вывод аналитик.

В ближайшие годы в Сибири будет активно развиваться онлайн-ритейл, такие маркетплейсы как, «Озон», «Беру» и «Вайлдберриз», продолжат усиливать свои позиции в

округе, считает Михаил Бурмистров. По его данным, в первом полугодии 2020-го в Сибирском регионе объем онлайн-торговли вырос до 50% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

За рост не спросят

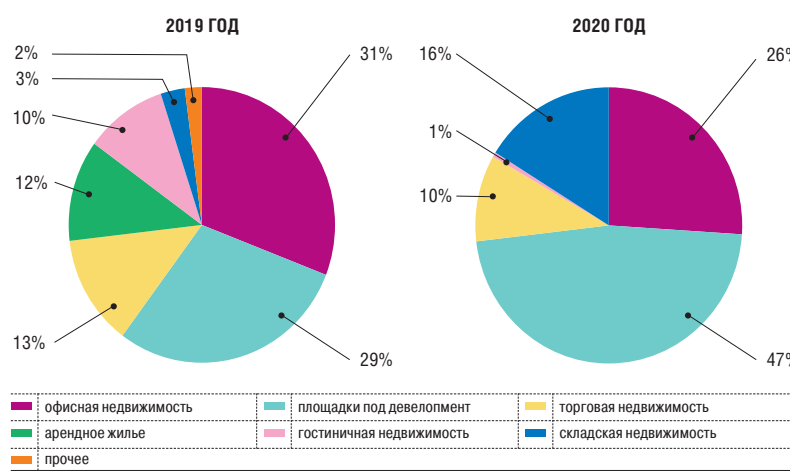
Увеличение спроса на склады подстегнуло рост ставок на аренду и продажу помещений во всех регионах Сибири. В Красноярске сегодня ставка равна 4,2 тыс. руб. за 1 кв. м triple net (арендная ставка без каких-либо дополнительных затрат) в год, сообщили в Knight Frank. Рост составил около 5% в сравнении с прошлым годом. Тенденция объясняется дефицитом готовых качественных проектов в регионе.

В Новосибирске ставки с начала года также продемонстрировали не-

большой рост: по состоянию на сентябрь 2020-го цены предложения по продаже производственно-складских помещений выросли на 2,1% по сравнению с декабрем 2019-го. «Небольшой рост цен предложения связан в большей степени с тем, что те продавцы, которые выставляют свои объекты на продажу, пока не почувствовали в полной мере влияние кризиса, который разворачивается в экономике и создает долгосрочный тренд на рынке коммерческой недвижимости», — считает директор компании RID Analytics Елена Ермолаева. На рынке аренды Новосибирска рост ставок отмечен на 3,7%. «При этом те объекты, которые давно уже предлагаются к аренде, постепенно теряют в цене. Так, по ним только в сентябре 2020 года произошло снижение ставок на 0,6%», — прокомментировала госпожа Ермолаева.

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ ПО СЕКТОРАМ, В I-III КВ.

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK



Если в конце 2019 года средне-взвешенная ставка аренды складского комплекса класса А в Новосибирске составляла 3,70 тыс. руб. за 1 кв. м в год без НДС и ОПЕХ, то в третьем квартале 2020-го ее значение достигло 3,78 руб., сообщили в Knight Frank.

Склады стабильности

По итогам года стоимость аренды складских площадей в Сибири не продемонстрирует большого роста, по мнению Евгения Галана, будет наблюдаться стагнация.

Сегмент производственно-складских помещений аналитики называют самым стабильным сегментом коммерческой недвижимости. «Он не так сильно подвержен кризисам, как офисная или торговая недвижимость, на нем не появляются ценовые „пузыри“, поэтому нет и сильных провалов в плане цен. Скорее всего, и в 2021 году ситуация будет относительно спокойная, а в ценах и ставках аренды — либо стагнация, либо слабый рост в пределах инфляции», — полагает Елена Ермолаева.

В конце 2020 года эксперты ожидают завершения ряда сделок в Новосибирске — в результате общий объем арендованных/купленных складских площадей по итогам года также увеличится. По прогнозам компании Knight Frank, в 2021 году общий объем сделок в регионах России (не включая Московский регион, Санкт-Петербург и область) может достигнуть 1 млн кв. м. При этом благодаря развитому складскому рынку Новосибирска, а также хорошей транспортной доступности региона ожидается, что объем совершенных сделок как в Сибири в целом, так и в Новосибирске в частности будет расти. «На данный момент мы получаем большое количество запросов на складскую недвижимость в Новосибирске, поэтому ожидаем продолжение тренда в четвертом квартале и следующем году», — рассказал Константин Фомиченко.

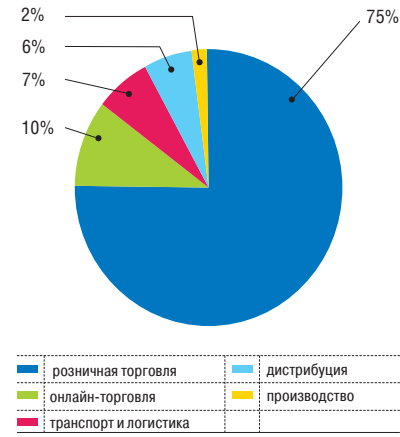
По данным Knight Frank, на территории Сибири в 2020 году ввод качественных складских площадей может достигнуть 213 тыс. кв. м. В 2019 году совокупный ввод качественных складских площадей в округе составил порядка 130 тыс. кв. м, что на 83 тыс. кв. м меньше планируемого совокупного ввода в 2020 году.

В 2020 году введены в эксплуатацию: СК «Сибирский» в Новосибирске (20 тыс. кв. м), РЦ «Почта России» в Новосибирске (45 тыс. кв. м), РЦ «Магнит» в Новосибирске (62 тыс. кв. м), СК «Монолит плюс» в Красноярске (два здания по 10 тыс. кв. м).

Лолита Белова

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СДЕЛОК В РЕГИОНАХ РОССИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА АРЕНДАТОРА ПО ИТОГАМ ВОСЬМИ МЕСЯЦЕВ 2020 Г.

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK



Предприятие «Технодинамики» направило более 65 миллионов рублей на социальные выплаты

АО «Новосибирский механический завод «Искра» холдинга «Технодинамика» госкорпорации Ростех подвело итоги выполнения планов по социальной политике предприятия за девять месяцев текущего года. На реализацию социально значимых выплат предприятие направило более 65 млн руб.



Социальная политика Новосибирского механического завода «Искра» включает в себя программы и мероприятия, направленные на решение наиболее актуальных задач социального развития коллектива, улучшение условий труда, обеспечение социальной защиты работников. Так, за последние девять месяцев 2020 года более 2,4 млн руб. завод выделил сотрудникам, воспитывающим детей. Это социальные выплаты при рождении ребенка, материальная помощь родителям на детей в возрасте до семи лет, а также работникам, дети которых обучаются в вузах и средних специальных учебных заведениях.

Кроме того, предприятие оказывает финансовую поддержку работникам при получении целевого кредита на приобретение или аренду жилья. В этом году сумма

поддержки составила 14,2 млн руб. Свыше 3,1 млн руб. выплачено заводчанам по личным заявлениям в качестве материальной помощи.

Помимо этого, завод оказывает активное содействие в проведении культурно-массовых и физкультурно-оздоровительных мероприятий для работников.

«Главный актив любого предприятия — это сотрудники, создающие качественную конкурентоспособную продукцию. В целях привлечения высокопрофессиональных специалистов и их мотивации на долгосрочный труд на Новосибирском механическом заводе «Искра» действует множество социальных программ, направленных на поддержание и укрепление здоровья работников, пропаганду здорового образа жизни, поощрение достижений и поддержание социального статуса», — отметил

генеральный директор холдинга «Технодинамика», куратор Ульяновского и Пензенского региональных отделений Союза машиностроителей России, член бюро Лиги содействия оборонным предприятиям Игорь Насенков.

АО «Новосибирский механический завод «Искра» — российское предприятие, занимающее лидирующие позиции в сфере производства промышленных средств взрывания для горнорудной и угольной промышленности, геофизической разведки полезных ископаемых, проведения взрывных работ на строительных объектах, обработки металлов взрывом.