

ЛОГИСТИКА

Грузовой фронт

инфраструктура

На рынке складских площадей оживление. Количество сделок по аренде увеличилось почти вчетверо по сравнению с первым полугодием 2009 года. Большинство крупных игроков по-прежнему заявляет, что новых проектов в 2010 году почти не будет, за исключением формата built-to-suit (BTS). И лишь некоторые готовят несколько площадок под свежую спекулятивную застройку, но пока держат в секрете свои планы.



Большинство заявленных на 2010 год складских комплексов будут открыты до конца года ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА, ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Достваиваем

В первом квартале рынок складской недвижимости должен был прибавить 300 тыс. кв. м новых площадей, отмечает управляющий директор PwC International Onco International Михаил Гец. Впрочем, по его данным, за это время было сдано только два объекта общей площадью 35 тыс. кв. м по северному и южному направлениям от МКАД. «Завершение строительства некоторых объектов было перенесено на более поздние даты, но тем не менее большинство заявленных на 2010 год проектов будут завершены до конца периода», — уверен эксперт.

Поводом для такой уверенности послужили результаты 2009 года. В отличие от 2008-го, когда было построено только 60% от запланированного ввода площадей, минувший год не обманул ожиданий — 700 тыс. кв. м новых площадей класса А, по данным Colliers International. Владислав Рябов, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Colliers International, отметил, что результаты, показанные девелоперами в 2009 году, превысили его прогноз. По нашим подсчетам, на рынок по итогам 2009 года должно было выйти не более 600 тыс. кв. м. При планировании мы учитывали финансовое состояние девелопера, наличие договоров аренды и так далее», — пояснил он.

Среди наиболее активных игроков рынка — «Эспро Девелопмент», PNC Group, Raven Russia, Giffels. Крупнейшими объектами, введенными в эксплуатацию в 2009 году, являются первая фаза в ПНК-Чехов (140 тыс. кв. м, PNC Group), «Трилоджи» (более 100 тыс. кв. м, «Инвестиционный траст»), «Южные врата» (75 тыс. кв. м, Giffels), пятиэтажный комплекс «Артотерминал» (55 тыс. кв. м, Accent Real Estate), совместный проект Raven Russia и EG Logistics на Рогачевском шоссе (55 тыс. кв. м). Все они сконцентрированы в Москве и Московской области.

Новыми площадками в прошлом году не порадовала «Евразия Логистик», заморозив третью очередь ПЛК «Северное Домодедово» (270 тыс. кв. м). По словам коммерческого директора компании Сергея Верещатина, «в 2010 году мы не планируем вводить в эксплуатацию площади». Вместе с тем «Евразия» сконцентрировалась на привлечении арендаторов в сданные ранее объекты: ПЛК «Северное Домодедово» (550 тыс. кв. м в Подмосковье), логотарк «Пышма» (195 тыс. кв. м, Екатеринбург), находящийся на финальной стадии строительства логотарк «Блек Тау» (160 тыс. кв. м, Татария).

По информации консультантов и игроков о крупных закрытых или замороженных объектах, британский Parkridge Holdings совсем отказался от реализации своего амбициозного проекта дистрибуционного центра «Parkridge Шереметьево» на 175 тыс. кв. м. Директор по строительству российского представительства Parkridge Holdings Илья Москвин не смог ни подтвердить, ни опровергнуть эту информацию. Также аналитики говорят о заморозке второй фазы «MLP-Подольск» (сдано более 114 тыс. кв. м, общая площадь по проекту — 204 тыс. кв. м). Что касается логотарка «Дмитров» бельгийской компании Ghelamco, то сдана его первой фазы — 61,5 тыс. кв. м (общая площадь — 220 тыс. кв. м) —

перенесена на 2010 год. По информации Николая Девятилова, коммерческого директора по складской и офисной недвижимости «Росвродевелопмента», к третьему кварталу 2010 года должны быть достроены еще 25 тыс. кв. м в логотарке «Крекшино». «Если говорить о 2010 году, то по нашим ожиданиям будет сдано около 400 тыс. кв. м», — уточняет Владислав Рябов. Но здесь нужно подчеркнуть, что речь идет о площадях, проектирование и строительство которых было начато еще в докризисные времена и в большинстве случаев на основании старых кредитов. Новых проектов сейчас практически нет. Значительную часть предложения составят последующие фазы хорошо известных рынку проектов, таких как «ПНК-Чехов», индустриальный парк «Истра», логистический парк «Крекшино», а также за счет освобождающихся площадей от арендаторов, которые ранее арендовали площади «про запас».

BTS: за и против

О новых спекулятивных проектах категорически не заявляет большинство крупных игроков. «Учитывая изменившуюся ситуацию, новые проекты могут быть интересны потенциальным арендаторам лишь в том случае, если они будут удовлетворять его специфическим требованиям», — пояснил Виталий Антонов, генеральный директор компании «Эспро Девелопмент». «Эти могут быть склады — холодильники или склады, в которых будет предусмотрена возможность создания производственных линий. Поэтому если сегодня говорить о новых проектах, то рентабельности для девелопера и интересности арендатору будут проекты, реализованные по схеме built-to-suit». По его мнению, арендатор получает склад, максимально удовлетворяющий его требованиям, не переплачивая за ненужные ему технические характеристики спекулятивного склада, а девелопер строит проект, не сомневаясь в наполняемости площадий.

Виталий Антонов подчеркнул, что по этим причинам компания приняла решение свои новые проекты в Саратове, Новосибирске, а также вторую очередь офисно-складского комплекса «Кулон Югрос» в Минеральных Водах, вторую очередь индустриального парка «Восточный», новый объект в Петербурге рядом с уже построенным офисно-складским комплексом «Кулон-Пулково» реализовывать по схеме built-to-suit. «Кроме того, летом прошлого года к нам обратился Корпорация развития Калужской области совместно с концерном Volkswagen с предложением о создании парка поставщиков производителей автомобильных компонентов в Калуге. Так в нашем портфеле появился новый BTS-проект индустриального «А-парка», — рассказал он.

Иностранцы девелоперы придерживаются того же мнения. Кристофер Ван Рит, управляющий директор компании Giffels Management Russia, заявил, что сейчас на рынке отмечается новая тенденция к нежеланию реализовывать новые спекулятивные проекты, поскольку арендные ставки слишком низкие и не оправдывают затраченных средств. «Мы планируем к застройке около 52 тыс. кв. м в течение девяти месяцев после заключения соглашения с определенным клиентом», — пояснил он, до-

бавив, что в спекулятивный проект стоит входить только после того, как ставки достигнут \$120/кв. м.

По словам управляющего директора Raven Russia Эдриана Бейкера, британский девелопер считает свою программу по строительству выполненной. «Компания Raven Russia располагает 1 млн кв. м складских площадей класса А в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Новосибирске, из которых 60% уже сданы в аренду. Примерно 400 тыс. кв. м свободны для сдачи в аренду в этих трех регионах. Теоретически маловероятно, что мы в настоящий момент начнем строить новые площадки, хотя мы и активно предлагаем возможности BTS нашим потенциальным арендаторам», — резюмировал он.

Бывший партнер Raven Russia по проекту Megalox группа «Авалон», напротив, активно планирует новое строительство. По словам председателя совета директоров ГК «Авалон» Александра Мостакоса, Avalon всего лишь продала стратегическому инвестору Raven Russia складские комплексы, построенные для него в рамках проекта Megalox, что было в интересах обеих сторон. «В то же время мы сохранили права на торговую марку Megalox и намерены продолжать развивать проект в региональном формате с новым составом инвесторов и партнеров. Параметры проекта будут зависеть от многих факторов, в том числе потребности строительства built-to-suit», — пояснил он.

Впрочем, пока такие проекты в России носят единичный характер. Олег Мамаев, исполнительный директор PNC Group, уверен, что, несмотря на кризис, спрос есть и на спекулятивные проекты. И что эти форматы могут удачно дополнять друг друга. «Сейчас для арендатора важнейшее значение приобрела репутация девелопера. Одним из главных индикаторов профессионализма стало то, как девелопер выполнял свои обязательства в период активной фазы кризиса, в 2009 году», — подчеркнул господин Мамаев, добавив, что минувший год ознаменовался для PNC крупными сделками как по аренде спекулятивных площадей, так и в формате BTS. И в дальнейшем компания намерена реализовывать как те, так и другие проекты.

Подобными планами поделился и Николай Девятилов из «Росвродевелопмента». «Складское направление мы собираемся развивать и дальше, есть идеи как по поводу спекулятивных проектов, так и по реализации проектов BTS», — пояснил он, добавив, что компания уже успешно реализовала проекты «на заказ» для автоконцерна BMW и логистической компании NLK. Однако, по словам Владислава Рябова, BTS-проекты довольно рискованны. «Если вы строите здание изначально с учетом спецификаций клиента, то в случае расторжения договора с арендатором вам будет очень сложно реализовать эти площади. Дороже, но куда менее рискованно реконструировать уже готовый объект под нужды клиента. Еще одна сложность с этим форматом возникает на ранних стадиях строительства. Клиенты и девелоперы с трудом договариваются об арендной ставке на будущий объект», — пояснил эксперт.

Ольга Александрова

Отложенный спад

Тенденция

Основные потребители рынка логистических услуг значительно сократили арендуемые площади и уменьшили свои стоки, часть компаний ушла с рынка аренды складских площадей и обработки грузов. Участники рынка заняты поисками путей оптимизации издержек на логистику.

Теории Дарвина

На сегодняшний день все оставшиеся на рынке логистические операторы признают, что проблемы с пустыми площадями есть у каждого из них. Некоторым приходится отказываться от лишней пустующей площади, выплачивая высокие неустойки по контрактам арендодателям. Другие работают на собственных складских комплексах и являются единственным пользователем этих площадей, как, к примеру, провайдер FM Logistic. «Даже если появляются вакантные площади, мы от них не отказываемся и никому в субаренду не передаем. В любом случае это временное явление», — оптимистично надеется Алла Лаоз, PR-директор компании FM Logistic.

«Если говорить про рынок в целом», — рассказывает Наталия Макрова, коммерческий директор компании Global Logistic Projects, — то наличие у логистических операторов пустующих площадей ведет к ухудшению финансовых показателей компании. В связи с этим многие крупные логистические операторы, имеющие существенную долю свободных площадей, готовы предлагать тарифы на складское обслуживание ниже себестоимости, покрывая хотя бы частично свои затраты на содержание «пустого» клиента (свободных площадей), или сдавать пустующие площади в субаренду, тем самым отказываясь от своей основной деятельности по предоставлению логистических услуг.

Пустующие площади для логистических операторов — это прежде всего снижение объема операций и выручки. И компании делают все, чтобы их минимизировать. Работа по ставкам и тарифам ниже рыночных (по сути, ниже себестоимости), в данной ситуации не выход. Действуя таким образом, компания работает в минус с надеждой сохранить клиента и заработать на нем, когда начнется новый экономический рост.

Единственным способом борьбы с пустыми площадями становится поиск выгодных условий работы для клиентов. Арендаторы сейчас как никогда капризны и ценят профессионализм логистического оператора и совместный поиск современных эффективных и высокотехнологичных решений, снижающих затраты. Кроме того, они ждут, что логистический оператор будет готов инвестировать в проект — если клиенту необходимо дополнительное оборудование или новые технологии. Сегодня клиент может рассчитывать, что эти дополнительные затраты лягут на оператора, который делит их с ним (по крайней мере частично). Близкие коммерческие условия также стали стандартной практикой работы на рынке.

Теория видов

Основная тенденция рынка заключается в том, что логистика



Пустующие площади для логистических операторов — это снижение объема операций и выручки

перестала быть «спекулятивным» видом бизнеса, как это было до 2008 года, когда операторы зачастую пользовались занятыми площадями для оказания услуг по высоким тарифам в условиях высокого спроса. Кризис не только обозначил проблемы, но и выявил новые возможности. Сложившаяся ситуация дала возможность развитию новых программ по оптимизации и даже появлению новых форматов сотрудничества.

К примеру, четырехстороннее сотрудничество крупных игроков рынка привело к старту нового крупного логистического проекта на рынке ритейла — дало возможность клиенту получить профессиональный логистический продукт, исключить из бюджета маржу оператора на аренду, выгодно структурировать контракты аренды и управления складом. Для перехода на новый формат логистики, как правило, необходимо пересмотреть бизнес-процессы — перестроить юридические аспекты деятельности, внести или исключить новые статьи бюджета и т. д. И чем крупнее компания, тем сложнее это сделать. В 2009 году на этот инновационный шаг решился один из крупнейших ритейлеров рынка бытовой техники и электроники — компания «М.Видео».

Такие решения разрабатываются клиентами совместно с провайдерами. Так, компания Nestle активно работала над оптимизацией складской логистики в 2009 году совместно со специалистами — логистическим провайдером Relogix. На первом этапе реализации проекта были проанализированы складские операции. «Мы описали процессы и представили их для наших коллег в виде таблиц, графиков, схем. Совместно определили узкие места в текущих операциях, препятствующих повышению эффективности. На протяжении 12 недель мы разрабатывали пошаговую стратегию по оптимизации», — поясняет Вера Горбачева, директор по продажам и маркетингу Relogix. — Значительно оптимизировано время разгрузки ТС, время размещения товара на складе, сокращена зона хранения подобранных заказов. На складе сейчас закреплено определенное количество ворот на приемку и отгрузку, что позволяет равномерно использовать их в двух направлениях одновременно. Все сотрудники прошли дополнительное обучение. Контроль внедрения программы велся

совместно с представителями европейского офиса компании Nestle. Подобные комплексные программы в таких крупных компаниях, как Nestle, от разработки пилотного проекта до полномасштабной его реализации занимают в среднем от одного до трех лет. Внедрение пилотного проекта Nestle длилось 25 недель. Сегодня компания рассматривает возможность внедрить реализованную на базе Relogix программу на всех своих складах в России.

Клиентоориентированность — девиз, актуальный сегодня как никогда и для других компаний. «За каждым клиентом закреплен менеджер, который оперативно реагирует на все его пожелания», — рассказывает Наталия Макрова. — Периодически мы проводим исследования удовлетворенности клиентов и, безусловно, подведем итоги, проводим работу над ошибками».

«Очень важен, — говорит Вера Горбачева, — уровень доверия клиента, прозрачность бюджета. Для того чтобы разработать действительно эффективное решение, нужно быть готовым к открытому диалогу с партнером, вплоть до полного понимания».

Новые технологические решения требуют дополнительных трудовых затрат и времени, но впоследствии оказываются своевременным механизмом повышения эффективности. Например, Relogix совместно с компанией Maratex (дистрибутор брендов одежды Esprit, Peacocks, Palmers, Aldo и др.) разработал и внедрил технологию применения мобильных стикерочных принтеров для обработки крупных объемов товара. С ее помощью провайдер увеличил скорость приемки и размещения товара на складах, сократил время стикерочника (на основании информации на товаре: цена, состав материала, адрес магазина). «Новые технологии, разработанные и внедренные провайдером на нашем РЦ, позволили сохранить оптимальное количество персонала на проекте и выйти на хороший бюджет», — говорит руководитель отдела логистики и IT Maratex Евгений Липатов.

Для РЦ «М.Видео», которым управляет Relogix на площадях логистического парка «ПНК-Чехов», принадлежавшего PNC Group, провайдер разработал такую схему склада, которая позволит выйти на рекордный показатель утилизации складской площади. Закупил новое оборудование и внедрил технологию обработки крупногабаритного товара с помощью техники с боковым захватом

(кламперы). Это, по словам оператора, значительно ускоряет обработку «белой техники».

«Очень важен, — говорит Вера Горбачева, — уровень доверия клиента, прозрачность бюджета, вплоть до полного понимания, из чего состоит ФОТ: сколько человек работает на проекте, как они замативированы работать хорошо именно на этом участке».

Вероятность осадков высокая

Что касается прогнозов и планов на будущее, мнения участников рынка разделились. «Ситуация налаживается: все больше компаний проявляет интерес к аутсорсингу логистики. На российский рынок приходят новые торговые компании и производители. В то же время притока новых складских помещений практически нет. Это внушает надежду, что через шесть месяцев доля вакантных площадей значительно сократится», — говорит Алла Лаоз.

А вот по мнению Наталии Макровой, ситуация в ближайшем полугоде — восемь месяцев серьезно не изменится. Ставки останутся на прежнем уровне. «Рынок ритейла по оценкам экспертов начнет расти со второй половины 2011 года. Поскольку крупные производители и ритейлеры планируют продажи и логистику на полгода-год вперед, мы ожидаем оживления рынка логистики к концу 2011 года», — объясняет эксперт.

О состоянии рынка логистики можно судить и по ситуации в складской недвижимости. В Москве процент вакантных площадей на уже работающих объектах А-класса сейчас составляет от 15 до 30%. Сермент склада класса А пострадал больше. Образовался отток клиентов в связи с переездом на склады классов В и С. Ставки здесь ниже, в кризис они стали пользоваться популярностью.

Однако есть и успешные проекты среди новых объектов. Компания PNC Group, к примеру, за вторую половину 2009 года заполнила первую фазу нового логистического комплекса А-класса в Чехове площадью 140 тыс. кв. м и сейчас активно строит еще около 150 тыс. кв. м, которые будут представлены рынку в текущем году. Состав арендаторов заслуживает особого внимания: компании удалось привлечь в проект двух крупнейших ритейлеров рынка торговли бытовой техникой и электроникой, а также X5 Retail Group. «Наши арендаторы — «М.Видео» и «Эльдорадо», по разным оценкам, это до 50% всего рынка электронного ритейла. Сегодня проектом «ПНК-Чехов» заинтересовались крупнейшие БТЭ-производители, ведь присутствие в рамках нашего комплекса — это возможность организовать бизнес-процессы с минимальными расходами на транспортную и складскую логистику для двух крупнейших каналов сбыта. Проект ориентирован на крупных федеральных операторов — мы не снижаем темпы строительства и продолжаем успешную реализацию проекта», — говорит Олег Мамаев, исполнительный директор PNC Group.

Федор Мельников

ZEST-EXPRESS
Экспресс-доставка и логистика
since 1996

доставка корреспонденции и грузов по Москве и области

организация доставки корреспонденции и грузов любыми видами транспорта по РФ и зарубежью

логистические услуги, в том числе сортировка, маркировка и упаковка

ответственное хранение, перевезды

собственный логистический склад в Москве

логистический аутсорсинг, услуги call-центра

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТАВКИ

13 лет
вместе

г. Москва, ул. Введенского, д. 8
+ 7 495 921 41 39

e-mail: info@zest.ru
www.zest.ru