



LIGHT INDUSTRIAL. РОЖДЕНИЕ ЛЕГЕНДЫ

Несмотря на то, что с 2017 г. о Light Industrial появляется большое количество информации в СМИ, а на конференциях он активно обсуждается, четкого определения формата не существует. Определить, что имеется в виду, когда речь заходит о Light Industrial, можно примерно следующим образом.

Light Industrial – это многофункциональные помещения малой площади (до 1000 м²), предназначенные для складирования и легкого производства (не требующего больших объемов электроэнергии и организации санитарной зоны), а также позволяющие размещение офиса, шоу-рума или пункта выдачи заказов.

Такое определение является очень широким, под него попадает огромное количество производственных помещений и объектов, строившихся по индивидуальному заказу.

«Light Industrial – это не новый формат, потребитель с ним давно знаком», – отмечает директор департамента складской и индустриальной недвижимости ILM Александр Перфильев. – Таких объектов много на рынке. Это здания, построенные под свои операционные нужды и так называемый

“вторичный рынок”. Новый он только для профессиональных девелоперов, которые раньше не обращали внимание на небольших заказчиков и не строили малые форматы».

Сейчас, когда речь заходит о Light Industrial, подразумеваются качественные современные объекты, которые должны заменить потребителю старый фонд. Здесь существуют определенные нормативы по качеству пола, отделки, обеспеченности грузовыми лифтами.

«Формат Light Industrial подразумевает не только более мелкую нарезку производственно-складских помещений, чем в традиционных складских блоках и производственных комплексах, но и возможность размещения производства, сборочного цеха и при необходимости офиса, лаборатории или шоу-рума в одной локации. Такой застройки в Москве практически нет», – говорит директор по девелопменту KR Properties Александр Подушков.

Качественное предложение

За 2 года, прошедших с начала активного продвижения формата, к реа-

лизации были заявлены несколько проектов Light Industrial. Часть из них строится спекулятивно, часть – заявлены как проекты под заказ на продажу.

Отметим, что PNK Group в итоге отказалась от проекта строительства помещений мелкой нарезки. В комплексах «PNK парк Валищево» и Dockland (PNK Group выступает в качестве генподрядчика) сейчас предлагаются помещения площадью от 1700 м².

Первым полностью введенным спекулятивным проектом стал Industrial City компании «Строительный Альянс», получивший разрешение на ввод в июле 2019 г. До конца года к вводу заявлены «Городской технопарк Pererva» и первый корпус формата Light Industrial в ЛК «Придорожный». Самарский проект будет реализован очередями. Всего запланировано 3 корпуса площадью 20 700, 21 000 и 15 500 м². Компания «СамараТранс-Авто-2000» готовится к вводу первой очереди в третьем квартале 2019 г., а в 2018 г. было начато строительство второго корпуса. Проекты в Воронеже и Калуге запланированы к вводу в 2020 г.

Таким образом, к концу 2019 г. общий объем современного качествен-

Проект	Девелопер	Площадь	Локация
«Industrial City Сынково»	«Строительный Альянс»	25 000	Подмосковье
«Городской технопарк Pererva»	KR Properties	32 880	Москва
«PNK парк Валищево»	PNK Group	по запросу	Подмосковье
Dockland	Dockland	по запросу	Тула
«Логопарк Кольцовский»	«Атлас Девелопмент»	по запросу	Екатеринбург
Smart Blocks	ГК «Портал»	13 000	Воронеж
ЛК «Придорожный»	«СамараТрансАвто-2000»	57 000	Самара
«Freight Village Ворсино»	Freight Village RU	15 000	Калуга

Проект	Предложение	Год ввода	Минимальная площадь, м²
«Industrial City Сынково»	Продажа	2019	400
«Городской технопарк Pererva»	Продажа	2019	57
«Логопарк Кольцовский»	Аренда	по запросу	100
Smart Blocks	Аренда / продажа	2020	300
ЛК «Придорожный»	Аренда	2019*	500
«Freight Village Ворсино»	Аренда / продажа	2020	1000

* В 2019 г. ожидается ввод первой очереди – около 20 000 м².

ного Light Industrial должен составить порядка 80 тыс. м², а в 2020 г. – достигнуть 130 тыс. м².

В течение 2018–2019 гг. появлялись сообщения о заключенных сделках продажи помещений в проектах «Строительного Альянса» и KR Properties. Согласно публичной информации, состоялось около 10 сделок продажи помещений совокупной площадью более 4000 м². То есть рынок находится «на низком старте» и пока не воспринимается бизнесом как естественная опция. Среди сдерживающих рост факторов можно отметить фактически полное отсутствие

опции аренды помещений и высокую стоимость продажи.

В проектах, расположенных внутри Москвы, ставки аренды значительно выше, чем в проектах за чертой города. Если в Подмосковье средняя ставка аренды качественного складского помещения составляет 3850–4000 руб. в зависимости от направления, то внутри МКАД стоимость аренды в среднем рассчитывается по 7000–7500 руб. за 1 м². В городских проектах Light Industrial стоимость 1 м² может составлять около 100 тыс. руб., а ставка аренды начинается от 10 тыс. руб. за 1 м² в год.

Light Industrial в широком смысле

Если рассматривать сегмент шире, как склады мелкой нарезки, то показатели рынка выглядят более весомо. По данным единственного в сегменте складской недвижимости полноценного маркетплейса Skladium.ru, более 80% запросов – это поиск помещения до 3000 м².

Александр Перфильев оценивает ежегодное поглощение в этом сегменте примерно в 30% от общего объема поглощения на рынке складской недвижимости. Если в прошлом году объем сделок со складской недвижимостью составлял 1,7 млн м², то совокупная площадь сделок в сегменте мелкой нарезки могла составить около 500 тыс. м².

Перспективы

Малые площадки внутри Москвы востребованы интернет-магазинами и логистическими компаниями. Для производственных компаний расположение внутри МКАД не так критично, но для них зачастую не требуются и крупные объекты класса А. В структуре спроса по итогам первой половины 2019 г. доля логистических компаний и e-commerce составляла 30 и 5% соответственно. Доля производственных компаний – порядка 19%, то есть более 50% в структуре спроса являются непосредственной целевой аудиторией для Light Industrial.

Кроме того, малые склады «последней мили» требуются ритейлерам и дистрибуторам. Но здесь речь идет не о долгосрочном хранении, этот формат подразумевает обработку в основном товаров с высокой оборачиваемостью. Соответственно для этих целей редко нужны специальные условия хранения или высокое качество помещения. Также ритейлеры предпочитают чаще арендовать городские помещения, чем покупать их, что обусловлено десятилетней средней окупаемостью торгового помещения при горизонте планирования бизнеса не более 3–5 лет. От смены локаций, расширения или сокращения в отдельных районах будет зависеть приоритетная локация для склада. Требования к помещению в одной локации также могут сильно измениться в зависимости от городских проектов развития территории, поэтому покупка склада внутри МКАД не всегда оправдана в от-

личие от распределительных центров в Подмоскowie.

Импульс развитию Light Industrial может дать реализация московского проекта реорганизации промзон, в результате которого сильно сократится предложение складов класса С и производственных помещений внутри МКАД. По данным Skladium.ru, всего внутри Москвы порядка 6 млн м² складских помещений, большинство которых находится как раз в промзонах. Основным конкурентом Light Industrial в этом случае станет предложение складских и производственных помещений в ближнем Подмоскowie.

Выводы

Малое количество проектов, нечеткое определение формата и неоднородность предложения сегодня позволяют отнести Light Industrial скорее к области мифов и легенд, чем к сегменту складской и производственной недвижимости. Тем не менее с выходом новых проектов понимание формата постепенно должно появиться, а требования к нему – прийти к общему знаменателю.

«В настоящий момент Light Industrial – это скорее маркетинговый ход, чем формат», – говорит Александр Перфильев. – Этот рынок в России

не является системным. Тем не менее Light Industrial можно рассматривать в качестве варианта диверсификации портфеля для девелопера. С точки зрения спроса большие перспективы есть у внутригородских складов».

По предложению внутри МКАД, чтобы стать приоритетным для клиента, формат Light Industrial должен помимо локации располагать еще предложениями по аренде и тарифами, близкими к среднерыночным. Стоимость строительства и земли в Москве не позволяют предлагать помещения по ставкам, сравнимым с подмосковными, но спрос здесь очень высок. Если девелоперам удастся найти баланс между оптимальным для клиента предложением и собственными ожиданиями от экономики проекта, то формат может занять определенную нишу и стать понятной частью складского рынка. Компенсировать высокую ставку в проектах Light Industrial частично может статус технопарков, позволяющий резидентам рассчитывать на льготное налогообложение.

«Мы уверены, что городской технопарк Pererva станет катализатором для запуска целой серии городских технопарков в городах-миллионниках», – заявляет Александр Подусков. – Резиденты технопарков и технополисов получают налоговые льготы,

а владельцы и арендаторы помещений – пониженную ставку налога на прибыль – 15,5 вместо обычных 20%, ставка аренды земли составляет 0,01%, а налог на имущество отменен».

Если рассматривать предложение Light Industrial за МКАД, то ставки здесь не сильно отличаются от ставок на склады класса А. Предложение в регионах также располагается за чертой городов и также анонсировано в границах средней региональной ставки. Но расположение за городом сильно сокращает целевую аудиторию, фактически делая ставку только на производственные компании. Стоит отметить, что производство является стабильным потребителем складских помещений, но все же емкость рынка Light Industrial исключительно для производства невелика.

Те проекты, которые выходят на рынок сейчас, являются пионерами в этой области, а быть первым – всегда задача непростая. Отношение клиентов и инвесторов к формату Light Industrial будет зависеть от того, насколько быстро девелоперам удастся реализовать площади. Ранее в KR Properties говорили, что держат в резерве несколько площадок под развитие сети технопарков в Москве. Запуск этих проектов будет зависеть от успеха пилотного технопарка. ■



Городской технопарк Pererva