

# Обзор рынка складской, промышленной недвижимости и земли Московской области. 2009 год.



| Основные показатели рынка складской недвижимости, 2009      |         |         |
|-------------------------------------------------------------|---------|---------|
| Общий объем предложения по всем классам, млн м <sup>2</sup> | 10,16   |         |
|                                                             | Класс А | Класс В |
| Общий объем качественного предложения, млн м <sup>2</sup>   | 3,92    | 1,81    |
| Общий объем качественного предложения, млн м <sup>2</sup>   | 5,73    |         |
| Введено в эксплуатацию в 2009 г., тыс. м <sup>2</sup>       | 763     | 7,4     |
| Проекты, планируемые к вводу в 2010 г., тыс. м <sup>2</sup> | 550     |         |
| Поглощение в 2009 г., тыс. м <sup>2</sup>                   | 700     |         |
| Среднегодовой уровень вакантных площадей, %                 | 12%     | 9%      |
| Заявляемые арендные ставки, \$/м <sup>2</sup> /год*         | 100-110 | 70-90   |
| Заявляемые ставки субаренды, \$/м <sup>2</sup> /год*        | 120-140 | -       |
| Операционные расходы, \$/м <sup>2</sup> /год                | 30-41   | 22-35   |

\* без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

Источник: Knight Frank Research, 2010

- ♦ Доля свободных площадей класса А возросла в течение года с 4% до 12%, класса В – с 4,5% до 9%.
- ♦ Ставки аренды в первой половине 2009 г. снизились на 15-20% и стабилизировались на значениях \$100-110 за м<sup>2</sup> в год для А класса и \$70-90 за м<sup>2</sup> в год для класса В.

## Ключевые события

- ♦ В начале 2009 г. практически все потенциальные арендаторы, не имея возможности долгосрочного планирования в новых условиях, заморозили процесс переговоров по аренде новых площадей.
- ♦ Арендаторы складских комплексов стали инициировать переговоры с владельцами по снижению арендной платы и сокращению занимаемых площадей.
- ♦ Компании, желавшие приобрести объект недвижимости или земельный участок, в ожидании снижения цен и пересмотрели инвестиционные бюджеты в сторону уменьшения. В тоже время владельцы заняли выжидательную позицию и длительное время держали цены на докризисном уровне, в результате сделок с промышленной землей размером от 5 га и объектами промышленной недвижимости в течение года практически не совершалось.
- ♦ В июле 2009 г на рассмотрение в Госдуму поступил законопроект об увеличении ставок земельного налога на неиспользуемые земли сельскохозяйственного назначения. Ставка может быть увеличена в 10 раз, если земля не используется для сельскохозяйственного производства в течение одного налогового периода.
- ♦ Кредитные организации существенно повысили процентные ставки по займам на строительство объектов недвижимости, а в большинстве случаев заморозили проектное финансирование.
- ♦ В связи со снижением объемов хранения и обработки товаров 3PL операторы столкнулись с избытком складских площадей. Логистические операторы стали основным источником освобождающихся помещений для вторичного рынка аренды. Привлечение клиентов путем существенного снижения стоимости оказываемых услуг привело во II квартале к падению расценок почти на 50%. Стоимость услуг начала расти в III квартале, но докризисных показателей не достигла, оставаясь на 20-25% ниже цен августа 2008 г. На рынке логистических услуг произошел передел – ряд операторов были вынуждены свернуть бизнес, не выдержав конкуренции с крупными компаниями с длительным опытом работы, известным на рынке брендом, репутацией, подтверждающей качество оказываемых услуг.
- ♦ В третьем квартале ситуация на рынке аренды складских площадей начала стабилизироваться – вернулся отложенный спрос, результатом стал рост числа заключаемых сделок. Эти сделки планировались в течение 6-10 месяцев, но со стабилизацией в III квартале общеэкономического фона и ставок аренды подписание договоров стало происходить ускоренными темпами.

# Обзор рынка складской, индустриальной недвижимости и земли Московской области. 2009 год.



## Предложение

В 2009 г на рынке складской индустриальной недвижимости Московского региона переломилась многолетняя тенденция, когда за счет строительства новых объектов предложение площадей появлялось преимущественно на первичном рынке. При этом существенная часть этого предложения находила арендаторов еще до ввода объектов в эксплуатацию.

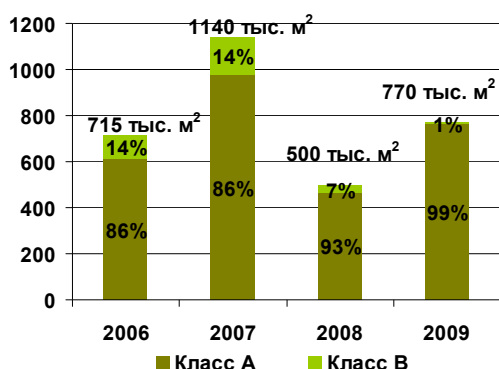
В I квартале 2009 г. в связи со снижением потребностей арендаторов складских комплексов, рынок существенно расширился за счет вторичного предложения (прямая аренда), а также предложений по субаренде площадей.

В итоге, в начале 2009 г. наблюдался резкий рост объемов свободных площадей на рынке складских помещений. Доля вторичного предложения (а также предложений по субаренде) в общем объеме свободных помещений превысила аналогичный показатель годовой давности (I квартал 2008 г.) почти в 10 раз и составила 20%.

Было завершено начатое в 2008 г. строительство высококачественных складских объектов в Московском регионе: в течение 2009 г. было введено в эксплуатацию 785 тыс. м<sup>2</sup> складских комплексов. Этот показатель оказался выше пессимистичного прогноза – 550 тыс. м<sup>2</sup>, который был сделан в начале года с учетом усугубляющейся экономической ситуации и высокой вероятности переноса сроков ввода некоторых строящихся объектов на более поздние периоды.

Новое предложение 2009 г. на 99% состоит из складских площадей класса А, только один объект площадью 7400 м<sup>2</sup> относится к В классу. Доминирование объектов А класса в новом строительстве наблюдалось на протяжении нескольких последних лет, однако в 2009 г. преобладание стало абсолютным, что может быть обусловлено тем, что разница в себестоимости строительства складских комплексов класса А и В незначительная (при разнице в ставках аренды около 20%).

Доля складских площадей класса А в новом строительстве стабильно возрастает, тыс. м<sup>2</sup>.



Источник: Knight Frank Research, 2010

В начале 2009 г. почти во всех крупных комплексах класса А появилась опция как прямой аренды, так и субаренды. Потенциальные арендаторы предпочитали прямую аренду субаренде ввиду большей надежности контракта с собственником объекта, таким образом, во второй половине года рынок субаренды значительно сократился.

В итоге, к середине 2009 г. предложение по субаренде стало составлять незначительную долю в объеме свободных площадей (около 10%).

Владельцы складов, в которых арендаторы, испытывающие финансовые трудности, были вынуждены предлагать свои помещения в субаренду, принимали такие площади обратно и самостоятельно выводили на вторичный рынок по ставке аренды, соответствующей текущим условиям. Такие дальновидные решения помогли сохранить существующих арендаторов (хотя и на меньших площадях) и привлечь новых, таким образом, стабилизировав доход от объектов.

Политика девелоперов в 2009 г. претерпела изменения в сравнении с предыдущими периодами. Подавляющее большинство застройщиков свернули планы по девелопменту спекулятивных объектов. В качестве альтернативы для развития существующих площадок собственники стали предлагать услуги строительства под конкретного заказчика (build-to-suit).

## 3PL операторы

Снижение товарооборота потребителей услуг логистических привели к избытку складских помещений, занимаемых 3PL операторами. В начале года 3PL операторы стали основным источником появления на рынке предлагаемых в субаренду помещений, а в середине года большая часть этих площадей была возвращена обратно арендодателям.

## Рынок земли

Значительно изменилась структура земельного рынка в 2009 г. Существенно вырос объем предложения, произошло четкое сегментирование ликвидных и низколиквидных земель. К первой группе можно отнести участки земель промышленного назначения площадью 1-3 га без обременений, с подведенными коммуникациями, хорошей транспортной доступностью, предлагаемые в собственность. Сельскохозяйственные земли потеряли свою привлекательность, в то время как на рынок были выброшены тысячи га такой земли. Инвестиции в перевод земли в другие категории, подведение коммуникаций, межевание выглядят неоправданными в ближайшее время, и это практически полностью остановило спрос на сельхоз участки.

Ряд земельных площадок, ранее предлагаемых на рынке, поменяли название на «индустриальные парки», что, однако, не привело к росту продаж участков в них.

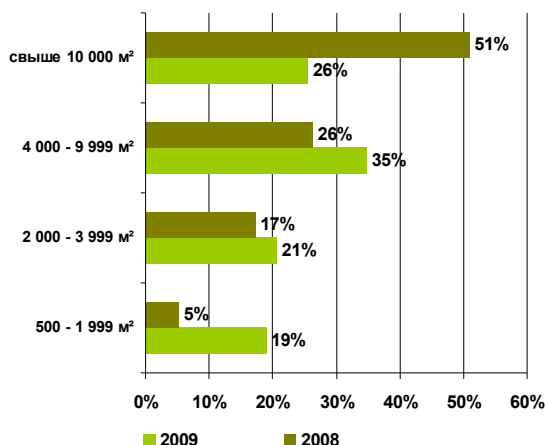
# Обзор рынка складской, индустриальной недвижимости и земли Московской области. 2009 год.



## Спрос

Общий объем спроса на аренду складских площадей в 2009 г. составил около 1,7 млн м<sup>2</sup> что в 1,5-2 раза меньше чем в предыдущие 2 года.

Изменение структуры спроса в 2009 г. заключалось в уменьшении среднего размера заявки, м<sup>2</sup>



Источник: Knight Frank Research, 2010

Характер спроса в начале 2009 г. значительно изменился: основным параметром при выборе складского помещения стала стоимость аренды. Требования к классу объекта и расположению отошли на второй план, что соответствовало стратегии снижения расходов, принятой рядом компаний (особенно из сферы торговли товарами не первой необходимости).

Например: 84% потенциальных арендаторов при выборе расположения складского комплекса не указывали какое-либо конкретное направление или шоссе. Среди 16% указавших направление, наиболее популярными оказались Ленинградское шоссе (40%), а также Симферопольское и Новорижское (по 20%), Калужское и Каширское шоссе (по 10%).

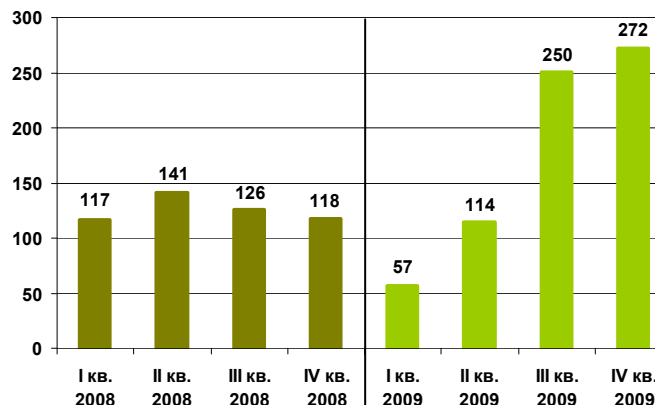
Активность арендаторов, интересующихся арендой складских площадей, в течение года была стабильной, однако в сделки этот интерес стал перерастать только во второй половине года.

В конце года были заключены несколько крупных сделок, ставших результатом стабилизации экономической ситуации в России. Необходимо отметить сделки по аренде «Холдинга ПРВ» (29 000 м<sup>2</sup>), «М.Видео» (46 000 м<sup>2</sup>), «Эльдорадо» (67 000 м<sup>2</sup>), которые совпали по времени с возвращением на рынок отложенного спроса, сформировавшегося в начале кризисных явлений в экономике.

Наметившаяся стабильность, хоть и не гарантированная на длительном временном отрезке, позволила ряду компаний принять бюджеты на развитие в 2010 г., частью которых стали

согласованные акционерами планы по аренде и приобретению в собственность качественных складских помещений, необходимых для расширения бизнеса.

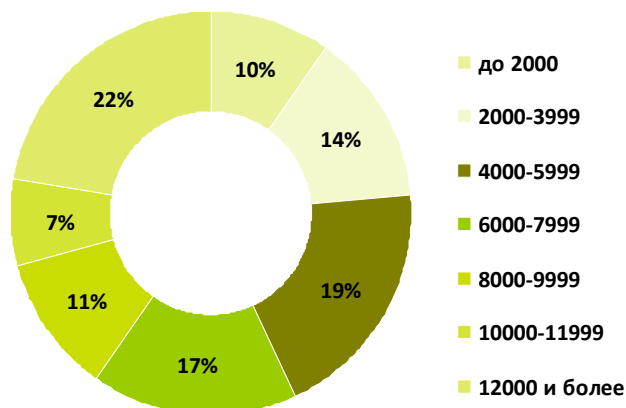
В III и IV кварталах 2009 г. объем поквартального поглощения складских площадей значительно вырос в сравнении с началом 2009 г., тыс. м<sup>2</sup>.



Источник: Knight Frank Research, 2010

Объем поглощения на рынке складской недвижимости Московского региона в 2009 г. составил не менее 700 тыс. м<sup>2</sup>. Средний размер арендованного блока сократился с 13 тыс. м<sup>2</sup> (до начала активной фазы кризиса) до 8 тыс. Наиболее распространенный размер арендованных площадей – от 4 до 6 тыс. м<sup>2</sup>.

Почти 60% всех арендованных складских блоков в 2009 г. по площади менее 8 тыс. м<sup>2</sup>



Источник: Knight Frank Research, 2010

## 3PL услуги

В 2009 г. было отмечено оживление спроса на услуги ответственного хранения, что обусловлено как осознанием преимуществ услуг, предоставляемых 3PL операторами, так и использованием возможности гибко реагировать на нестабильную ситуацию на рынке, не арендуя собственных складских площадей.

# Обзор рынка складской, индустриальной недвижимости и земли Московской области. 2009 год.



При этом сохраняется ситуация, когда потенциальный потребитель не осознает преимуществ услуг ответственного хранения и изначально рассматривает для себя аренду помещения как основное (хотя и не оптимальное) решение поставленных бизнесом задач. Так, в процессе подбора складского помещения, компания «Бондюэль», по итогам проведенных консультаций с экспертами компании Knight Frank, изменила приоритеты и вместо аренды предпочла передать грузы (9 000 паллето-мест) на ответственное хранение логистическому оператору «Бецема Логистик».

## Рынок земли

Существенно изменилась структура спроса на земельные участки. Если весной-летом 2008 г. основной спрос приходился на участки размером 5-10 га, то в 2009 г. наиболее востребованы были площадки 1-3 га (почти 70% заявок), реже – до 5 га под реализацию собственных проектов. Спросом пользовались только участки промышленного назначения или с разрешенным использованием под строительство промышленных объектов, а также с полностью подведенными коммуникациями, предлагаемые в собственность без обременений.

При этом необходимо отметить, что покупатели активизировались лишь в конце года, благодаря чему в четвертом квартале было закрыто несколько сделок, в то время как на протяжении первых трех кварталов на земельном рынке наблюдался мониторинг предложений и коммерческих условий потенциальными приобретателями.

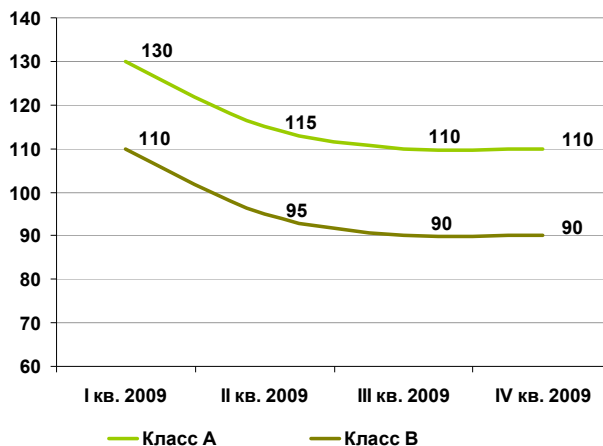
Приняв бюджеты на 2010 год, ряд компаний начали серьезный анализ предложений с целью приобретения земельных активов в 2010-11 гг.

## Коммерческие условия

Испытывая резкое снижение спроса на складские площади в начале 2009 г., владельцы постепенно снижали ставки аренды. Под давлением рынка, не ожидая выгодных предложений по покупке своих объектов, часть девелоперов прибегла к практике заключения краткосрочных (1-2 года) договоров со ставкой аренды, зафиксированной в рублях, в ряде случаев смягчились штрафные санкции для арендаторов. Также существенно был снижен размер запрашиваемых депозитов.

За первую половину 2009 г. снижение предлагаемых ставок аренды составило около 30% к докризисным значениям и стабилизировалось к III кварталу на уровне \$100-110 за м<sup>2</sup> в год для класса А и \$70-90 за м<sup>2</sup> в год для класса В (чистая арендная ставка – triple net).

Ставки аренды в качественных складских объектах стабилизировались в III квартале 2009 г., \$ за м<sup>2</sup> в год.



Источник: Knight Frank Research, 2010

## 3PL услуги

Рынок провайдеров 3PL услуг претерпел значительные изменения в течение года. В первой половине 2009 г. логисты испытывали существенное сокращение спроса. Отказавшись от политики агрессивного расширения площадей, операторы перешли к консервативной политике заполнения арендованных помещений, изменили схему работы с клиентами. В ряде случаев логисты снизили расценки на услуги и изменили иные коммерческие условия, например, соглашаясь на работу без обязательной резервации паллетомест под хранение товаров и т.д. В 2009 году 3PL операторы вступили в жесткую конкурентную борьбу на своем рынке.

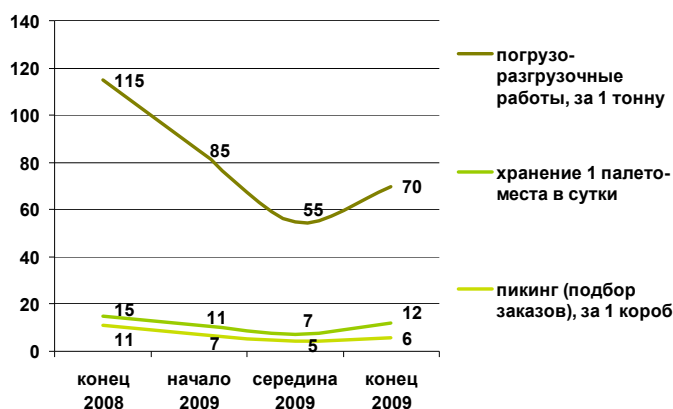
К середине 2009 г. расценки на услуги упали вдвое по сравнению с концом 2008 г. Ряд компаний прекратил свою деятельность, на рынке продолжили успешно работать лишь сильнейшие игроки. С осени 2009 г. спрос на внешнюю логистику за счет отложенного спроса и сезонного фактора начал возрастать и стоимость услуг операторов выросла.

К IV кварталу 2009 г. размер средней заявки на 3PL услуги вырос в 2 раза (до 2565 м<sup>2</sup>) по сравнению с IV кварталом 2008 г. Это связывается как с ростом популярности логистического аутсорсинга, так и временным отказом некоторых компаний от собственных складов в пользу ответственного хранения на период экономической нестабильности.

# Обзор рынка складской, индустриальной недвижимости и земли Московской области. 2009 год.



Стоимость услуг 3PL операторов значительно снизилась к середине 2009 г. и начала восстанавливаться в IV квартале, руб.



Источник: Knight Frank Research, 2010

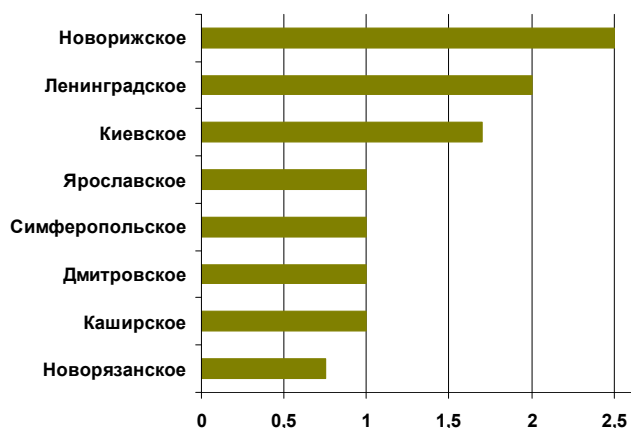
## Рынок земли

Избыток предложения и сокращение спроса привели к существенному снижению цен на рынке земли. Из-за различного качества земельных участков выросла ценовая дифференциация. Так, цены на неликвидные участки снизились в 5-10 раз.

Сельхозугодья, приобретавшиеся ранее с целью перевода под жилищное строительство или промышленное назначение, перестали быть востребованными.

Вместе с тем, на ликвидные участки (1-5 га промышленного назначения с подведенными коммуникациями) максимальный размер скидок не превышает 20%, а чаще собственники занимают выжидательную позицию, снимая участки с рынка. При этом уровень цен на подобные земельные участки колеблется в Московском регионе от нескольких миллионов долларов США за гектар рядом с МКАД до уровня в \$300-400 тыс. за один гектар земли в районе Малого Бетонного Кольца (трассы А-107).

Новорижское и Ленинградское направления лидируют по предельным показателям стоимости предложения земельных участков, \$ млн за га.



Источник: Knight Frank Research, 2010

## Прогнозы

В 2010 г. продолжится аккуратная политика девелоперов относительно строительства спекулятивных складов, и так как ни повышения доступности заемного финансирования, ни возвращения уровня спроса на докризисный уровень не ожидается, то часть из заявленных ранее объектов будут строиться только под конкретного заказчика.

Тем не менее около 550 тыс. м<sup>2</sup> новых складских площадей будут достроены и выйдут на рынок прямой аренды в 2010 г. Такой объем при сохранении спроса на уровне 2009 г. позволит рынку стабилизироваться и удерживать заявляемые ставки аренды на текущих значениях – \$100-110 (triple net), их мягкий рост возможен с конца 2010 – начала 2011 гг., когда начнет ощущаться «провал» в строительстве высококачественных складских площадей, вызванный отсутствием проектного финансирования в 2009-2010 гг., и уровень вакантных помещений начнет снижаться.

Рассматривая структуру спроса и текущие тенденции, можно сделать вывод о том, что спрос на услуги ответственного хранения продолжит расти в 2010 г. по мере того, как все большее количество компаний начнет осознавать преимущества логистического аутсорсинга. В итоге это может привести к стабилизации стоимости основных видов услуг 3PL операторов и их дальнейшей положительной коррекции. При этом появление на логистическом рынке новых игроков будет затруднено высокой стоимостью входа (аренда, затраты на оборудование, развитие бренда и т.д.), более того, возможен и дальнейший выход из бизнеса ряда небольших операторов, потерявших ключевых клиентов в 2009 г.

В 2010 г. логистические операторы будут проявлять осторожность при аренде складских площадей, столкнувшись в 2008-2009 гг. с избытками снятых «на перспективу» складов. 3PL операторы будут расширять площади при фактическом (под конкретного клиента) увеличении объемов хранения.

Ситуация на рынке земли во многом напрямую зависит от общей экономической ситуации в РФ. При стабилизации и улучшении макроэкономических показателей в стране уже к концу 2010 – началу 2011 гг. возможен активный выход на рынок спроса, как первичного, так и отложенного, это может привести к стабилизации и дальнейшей положительной коррекции цен на землю. Вместе с тем, сегодня складывается благоприятная ситуация для компаний, готовых покупать площадки под развитие собственных проектов, поскольку стоимость земельных участков достигла минимальных значений, и на рынке появились высоколиквидные участки.