

Конференция

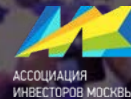
Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



АИП
АССОЦИАЦИЯ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ
ПАРКОВ РОССИИ



Пресс-релиз

Склады растут вверх

26 апреля 2019 г состоялась третья практическая конференция «Light industrial 3.0», участники которой обсудили стратегии реализации комплексного устойчивого развития территорий, роль складской недвижимости в развитии КУРТ, привлекательность инвестиций в многоэтажные городские склады, форматы промышленных парков, наиболее востребованные у арендаторов.

Девелоперы наиболее успешных проектов Light Industrial из разных стран поделились своим опытом реализации складов с мелкой «нарезкой». Организаторами конференции выступили Ассоциация промышленных парков России, компания Skladman USG и Ассоциация инвесторов Москвы. В работе форума приняло участие более 250 специалистов.

Территория особого девелопмента

На сегодняшний день в Москве выделено 47 зон КУРТ, 57% территорий которых будет отведено под промышленную застройку, 27% - под общественную и 16 % - под смешанную (в том числе и под жилую). Правительством Москвы принято решение о развития КУРТ по трем территориям: Бирюлево, Братцево и Коровино.

Одна из территорий КУРТ, Бирюлево, предполагает развитие производственно-складского направления. На площади 21 га. планируется разместить как производственные и складские здания (185,6 тыс. кв. м), так и промышленные технопарки (50 тыс. кв. м). «Этот проект интересен еще и тем, что подразумевает как реализацию инвестиционного проекта, так и создание транспортно-инженерной инфраструктуры, - отметил **Вадим Финашин, первый заместитель руководителя ГБУ «Агентство промышленного развития города Москвы»**. - Для города очень важно, чтобы проекты, реализуемые в рамках КУРТ, создавали новые рабочие места для специалистов с высокой квалификацией. Также важно, чтобы все проекты КУРТ в Москве были не только эффективными, но и промышленно-креативными».

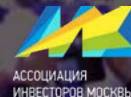
Как рассказал участникам конференции Вадим Финашин, для реализации КУРТ Москва использует два механизма: развитие территории по инициативе правообладателя и по инициативе Правительства Москвы.

Конференция

Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



Среди преимуществ реализации КУРТ в Москве спикер отметил следующие:

- установление предельных параметров строительства и реконструкции объектов капитального строительства;
- решение о разработке документации по планировке территории принимается правообладателем самостоятельно;
- утверждение проекта планировки проходит без проведения публичных слушаний;
- заключение договора по КОТ по инициативе правообладателей без проведения аукциона на право заключения договора.

Одной из сложных проблем КУРТ является соблюдение баланса интересов правообладателей. В качестве примера положительного опыта сочетания интересов частных лиц и города **Александр Котенков, руководитель архитектурно-планировочного объединения территориального развития Института Генплана Москвы**, привел Саларьево - место, которое за сравнительно небольшой срок из депрессивной территории превратилось в яркую точку притяжения Новой Москвы. Опыт Саларьево наглядно показывает, что конструктивный диалог и сбалансированные действия многих правообладателей возможны.

Марина Мохначева, заместитель генерального директора по реконструкции АО МДМ, рассказывая о законодательных аспектах зоны КУРТ, выделила круг лиц, которые могут заниматься развитием территории. В первую очередь, это собственники земельных участков, попавших в зону КУРТ, во вторую – собственники объектов недвижимости, правообладатели земельных участков, предоставленных им в безвозмездное пользование. С арендаторами ситуация сложнее. На момент заключения договора о комплексном развитии территории срок аренды должен составлять не менее пяти лет. Если вы арендовали земельный участок на 5 лет, вам до окончания срока остался один год, а вы ничего не построили на земле, вы не можете выступать инициатором проекта разработки территории.

«Город активно поддерживает КУРТ не только в плане промышленного развития, но и транспортной инфраструктурой, - отметил **Антон Татарчук, директор ТПУ, дирекция по строительству транспортно-пересадочных узлов АО «Мосинжпроект»**.

– Примером может служить КУРТ в Бирюлево. Пока локомотив в виде промзоны Бирюлево трудился над проектом планировки, мы разработали проект транспортной инфраструктуры: подвели автомобильную дорогу, железнодорожную эстакаду, трамвайное сообщение через ул. Россошанская. Через

Конференция

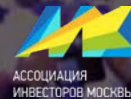
Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



АИП
АССОЦИАЦИЯ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ
ПАРКОВ РОССИИ



«Красный строитель» пройдет и МЦД-2. После того, как коллеги проведут промышленную реновацию, сюда подтянутся все инфраструктурные транспортные решения».

Ирина Дегтярева, начальник управления земельно-имущественных отношений и методического сопровождения ГБУ «Агентство промышленного развития города Москвы» подчеркнула, что правообладателю (если развитие территории идет по инициативе правообладателя) или победителю аукциона (если инициатором проекта выступает город) не нужно разрабатывать техническое задание, это значительно упрощает процедуру.

Павел Брызгалов директор по развитию продукта, ГК ФСК, отметил, что важнейшую роль при комплексном развитии территорий играет транспортная инфраструктура. «В одном из наших проектов мы взяли на себя строительство дорог, и внешних в том числе», - отметил спикер.

Сергей Нотин, директор по инвестициям, девелоперская группа «СИТИ-XXI ВЕК», подчеркнул, что главная проблема КУРТ – разное видение развития территории у правообладателей. Разработка КУРТ требует системного взаимодействия правообладателя и города. «Нужно четко понимать, какие функции будут у зоны КУРТ, как они будут связаны друг с другом, - отметил спикер. - Механизм комплексного устойчивого развития территорий разработан не так давно, возможно, что после реализации первых проектов на практике потребуются внесение дополнений в законодательство, упрощение некоторых процедур».

Любовь Цветкова, председатель правления Ассоциации инвесторов Москвы, заметила, что, о возможных дополнениях к законодательству уместно будет говорить после накопления определенного опыта по комплексному устойчивому развитию территорий, выявления возможных проблем. Пока большая часть проектов КУРТ находятся в разработке.

Алексей Дыков, директор по организационному развитию московского территориального управления группы «ЭТАЛОН», отметил, что основная проблема, тормозящая развитие промзон, состояла как раз в большом наличии собственников, которые никак не могли договориться между собой, в каком направлении должно двигаться освоение территории. КУРТ призван решить эту проблему, первые опыты в Москве показывают, что этот механизм работает.

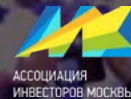
«В последнее время много говорится о том, что Москве нужны производственные помещения, - обозначил проблему **Евгений Нумеров, управляющий директор, партнер Skladman USG.** - В Турции на земле коммерческого назначения на 1 га можно построить 5 тыс. кв.м площадей, а если речь идет о производственных помещениях, то 15 тыс. кв.м. А вот Москву сегодня с точки зрения оснащенности современными складами можно сравнить с квартирой, в которой нет ни кладовых, ни шкафов, а все хранится на даче».

Конференция

Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



«Москве нужны современные автоматизированные склады, но не как отдельно стоящие объекты, без развития инфраструктуры рядом, - обозначил позицию города **Вадим Финашин, первый заместитель руководителя ГБУ «Агентство промышленного развития г. Москвы»**. - Складская функция может быть реализована в структуре КУРТ, но не как основополагающая».

Многоэтажные склады

Бурный рост объемов онлайн-торговли, увеличение числа заказов интернет-магазинов, ясно показали, что существующей складской инфраструктуры в мегаполисах явно недостаточно. И это актуально как для Москвы, так и для всех крупнейших городов мира. «Количество площадок под застройку в мегаполисах стремительно уменьшается, стоимость земли растет. Поэтому появление складов, состоящих из нескольких уровней, стало требованием времени», - озвучил тему второй сессии **Александр Хомич, генеральный директор, партнер Skladman USG**.

Зия Альп Гюлан, владелец группы компаний Gülan Otomotiv (Турция), поделился опытом строительства многоэтажного склада с мелкой нарезкой. Склад расположен всего в 8 км. от делового центра Стамбула. «Земля здесь очень дорогая, и это главная причина, по которой мы решили, что наш склад будет состоять из четырех уровней, - рассказал г-н Гюлан. - Общая площадь проекта 130 тыс. кв.м, в настоящее время построено 74 тыс.кв.м. Наши арендаторы занимаются продажей автомобилей и запчастей к ним, ремонтом машин. Складское помещение включает в себя 324 блока формата «склад-магазин» с офисным помещением внутри. В складском комплексе предлагаются блоки на продажу и в аренду площадью от 100 кв.м. В инфраструктуру проекта входят: кафе, ресторан, супермаркет, фитнес-центр, детская зона и гостиница. В выходные у нас почти столько же посетителей, сколько в ТРЦ». Срок окупаемости проекта составляет около 10 лет.

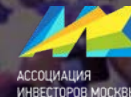
Ристо Абел, владелец компании Hammerhead OÜ (г.Таллин), вышел на рынок light industrial одним из первых в Эстонии. «После развала СССР стал появляться частный бизнес, которому для развития нужны склады небольшой площади. До этого такого формата, как light industrial, не существовало в принципе, все складские комплексы строились под крупные производства, - рассказал Ристо Абел. - В наших складских комплексах одна треть помещений отводится под шоу-румы и офисы, и две трети непосредственно под склады. Построено 13 тыс. кв.м складов, запланировано строительство еще 4 тыс. кв.м. Мы придерживаемся практики заблаговременного поиска арендаторов, чтобы к моменту ввода помещения в эксплуатацию вакантных площадей уже не оставалось». Минимальный срок аренды в проектах - 5 лет. Это необходимо для того, чтобы после продать складской комплекс как готовый бизнес. Считается, что главное в коммерческой недвижимости «локация, локация и еще раз локация».

Конференция

Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



Однако г-н Абел вспоминает случаи, когда представители компаний, которым не подходило местоположение склада, они приезжали «просто посмотреть», оставались здесь на долгие годы. Поводом для этого служила продуманность проекта, сочетание в нем помещений разного назначения (склады, офисы, шоу-румы). А у компаний нередко офис располагался в одной части города, шоу-рум – в другой, а склад – за городом. Это создает неудобства в управлении и увеличивало затраты на логистику. При подсчете оказывалось, что в сумме эти затраты намного превышали ставку аренды. Основную часть арендаторов складов, по словам Ристо Абела, составляют дистрибьюторские компании и интернет-магазины. Средняя арендуемая площадь – от 200 до 300 кв.м.

«Если 10-15 лет назад складская отрасль России догоняла развитые рынки, сейчас есть возможность развиваться параллельно, осваивая новые форматы складов, – отметил **Ярослав Дарусенков, руководитель отдела консалтинга Skladman USG**. – Бизнес, который пользуется складами, не только легализуется, но и масштабируется. Уходят в историю маленькие полулегальные ИП, конкуренция заставляет предпринимателей развиваться: кто сделает лучше, доставит быстрее, а главное, продаст дешевле, тот и победит. Старые склады не позволяют оптимизировать стоимость аренды. Light industrial востребован и, что интересно, регионы в этом смысле не отстают от столицы. За последние полтора года мы провели исследование в ряде городов и обнаружили, что идет массовое строительство новых складов. Объекты возводятся разрозненно, склады строят частные небольшие инвесторы и собственники земли. Например, ГК «Комплект Айс» в Новосибирске построила офисно-складской комплекс площадью 3200 кв.м, он находится непосредственно в городе. Компания строила склад под себя и для сдачи в аренду, и еще на этапе строительства около 1000 кв.м были арендованы».

Алексей Пинигин, собственник проекта Smart Blocks, отметил, что в складском комплексе, строительство которого ведется в черте города Воронежа, будут предлагаться в аренду складские и производственные блоки по 200 - 300 - 400 кв.м. Помимо складских помещений в проект входят торговые и офисные блоки.

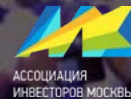
Александр Подусков, директор департамента девелопмента компании KR Properties, рассказал о проекте городского технопарка «Pererva». «Наш технопарк состоит из 11 корпусов. Разрабатывая концепцию проекта, мы изначально придумали «конструктор», который позволяет брать как три уровня «в одни руки», так и первый, второй или третий по отдельности, – рассказал спикер. – Сегодня на 2,2 га у нас 32,5 тыс. кв.м, проект разбит на две очереди. Готовность первой очереди составляет 70%, планируется сдать ее в эксплуатацию в сентябре этого года. Начинается строительство второй очереди. Спросом пользуются и средние, и малые блоки, и здания». Большая часть арендаторов технопарка – производственные компании. Якорным арендатором является компания «Сити – Бокс», что является дополнительным бонусом для резидентов технопарка: им не нужно тратить дополнительных средств на покупку склада.

Конференция

Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



Даниел Мартину, заместитель генерального директора TGC-Trilogy, рассказал о проекте Light Industrial в Нижнем Новгороде. Данный проект входит в состав торгово-логистического парка, где ритейл представлен гипермаркетом «Леруа Мерлен». Складской комплекс будет поделен на блоки размером по 200 – 300 кв.м, разделенные гибкими перегородками. «Проектов, объединяющих ритейл и логистику, в России пока не так много, и они расположены в основном в столице, - отметил г-н Мартину. - Однако через некоторое время такие комплексы обязательно придут и в регионы».

Николай Паличев, партнер Up Group USG, рассказал о том, как Федеральный закон от 03.08.2018 № 342-ФЗ изменил правила игры по формированию исходно-разрешительной документации, изменивший подход девелопера к формированию документов на земельный участок. Закон ввел понятие «зона с особым использованием территории», есть 28 разновидностей таких зон (от зоны затопления до зоны культурного наследия). Если объект попал в такую зону, он должен проходить только государственную экспертизу. Это значит, что на прохождение экспертизы необходимо закладывать больше времени.

Эльман Халилов, коммерческий директор сети складских комплексов категории Fresh&Frost Green Store рассказал об опыте инвестирования в многоуровневые склады на примере СК Green Store. Исследования, проведенные компанией, показали, что московскому региону не хватает качественных мультитемпературных складов. В 2014г был приобретен первый участок 10 га на западе Москвы. На этом месте находились старые склады, которые решили реконструировать. Через некоторое время компания вышла на строительство нового мультитемпературного склада площадью 37000 кв.м. Одним из арендаторов СК является «Азбука вкуса»: зайдя в проект на площадь 1,5 тыс.кв.м, компания занимает сегодня около 15 тыс. кв.м.

По словам **Евгения Нумерова, управляющего партнера Skladman USG**, в России скорость доставки является вторым по важности критерием работы оператора, а в Европе этот фактор уже на первом месте. Появились многоуровневые склады в Азии, где количество этажей в СК варьируется от 2 до 17, рабочая высота этажа – от 5,5 до 9,7 м. В 2008 г в Китае насчитывалось 536 млн кв. м складов, из которых многоуровневых было 20%, в 2018г. – 940 млн. кв.м, из которых на многоэтажные склады пришлось 80%.

«Если стоимость земли составляет более 50% от общей стоимости строительства, имеет смысл строить многоуровневые склады, - отметил г-н Нумеров. - Чтобы оставаться конкурентоспособными, интернет-магазинам необходимо иметь склады в городских районах. Многоуровневые склады должны стать следующим шагом развития рынка, и в первую очередь это касается Москвы».

Конференция

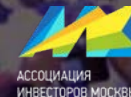
Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



АИП
АССОЦИАЦИЯ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ
ПАРКОВ РОССИИ



Маленькие резиденты больших проектов

Работа второй сессии конференции «Light Industrial» была посвящена развитию индустриальных парков, организатором выступила Ассоциация индустриальных парков России. Сегодня в России насчитывается 227 индустриальных парков. Наблюдается и увеличение количества резидентов парков: если по итогам 2017 г. было 2100 компаний, то сегодня их число выросло до 2800.

«Большинство наших резидентов – это малые производственные компании, занимающие от 2 до 5 тыс. кв.м, где работают от 50 до 100 человек, - рассказал **Ренат Мустафаев, управляющий директор по стратегии ОЭЗ «Технополис «Москва»**, - В Москве практически нет земельных участков, где можно было бы строить новые производственные площадки. Особенность нашего проекта в том, что мы занимаемся модернизацией старых промышленных площадей. Думаю, что историческое прошлое нашего проекта помогает привлечению арендаторов в технополис. Конечно, важным преимуществом является локация проекта».

По мнению **Сопредседателя Правления Ассоциации индустриальных парков России Максима Паздникова**, наметился явный тренд увеличения спроса на небольшие готовые производственные помещения и, судя по динамике, он будет возрастать в ближайшие годы. «В Ассоциацию поступает все больше запросов на размещение производства от малого бизнеса, и именно индустриальные парки способны удовлетворить этот спрос» - отметил Максим Паздников.

Одной из первых особых экономических зон, созданных в России, была «Алабуга». Как рассказал **Евгений Трушин, заместитель генерального директора по привлечению инвестиций, АО «ОЭЗ «Алабуга»**, на сегодняшний день здесь 57 компаний-резидентов, работает 30 производств, создано 6,5 тыс. рабочих мест. «Нас выбирают компании, которым нужно много земли, электричества, - рассказал г-н Трушин. - Среди наших резидентов крупнейшие международные бренды, такие, как FordSollers, Rockwool, Armstrong building production и др. Когда эти компании выходили на российский рынок, им требовались понятные правила игры и отсутствие рисков по инфраструктуре. Мы могли это гарантировать. Сегодня ситуация изменилась, и наши крупнейшие инвесторы – это государственные корпорации, компании, являющиеся лидерами в своих сегментах. Например, «Росатом» построил у нас завод по производству природного волокна».

Сергей Андреев, генеральный директор ОЭЗ «Тольятти» в своем выступлении обратил внимание на то, что в Тольятти земля стоит 138 тыс. руб. за гектар, существует огромный пакет льгот для резидентов, однако западные компании не готовы инвестировать в строительство. «Объем автомобильного рынка в 2013 г составлял 4 млн авто, в 2017г – 1,4 млн., - отметил спикер. - У тех, кто построил у нас заводы, сегодня реально есть проблемы. Поэтому большинство компаний предпочитает аренду».

Конференция

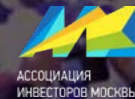
Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



АИП
АССОЦИАЦИЯ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ
ПАРКОВ РОССИИ



Как показывает практика, во время реализации новых проектов в регионах, могут возникнуть самые неожиданные ситуации. «Во Владивостоке перед нами была задача: размещение на территории опережающего развития с развитой инфраструктурой индустриального парка с построенными «под ключ» 25 тыс. кв.м. производственных площадей, - рассказывает **Валерий Силин, директор индустриального парка «Приморье»**. - Подобных проектов во Владивостоке не было. Чтобы привлечь клиентов, мы предоставляли большие льготы и, похоже, это стало нашей ошибкой: местные предприниматели, прекрасно понимающие, что в этой жизни ничего не бывает даром, испугались. Постепенно нам удалось их убедить, что бояться нечего, и парк стал заполняться арендаторами. Один из наших резидентов в конце мая уже приступит к выпуску металлоконструкций на нашем предприятии».

Ольга Романец, генеральный директор агентства инфраструктурного развития Тюменской области, поделилась опытом создании площадок для стартапов в формате Greenfield. В 2016г был запущен первый проект. Меньше, чем за два года площадка была заполнена, появилось 12 резидентов. Через некоторое время была открыта еще одна площадка, но уже для среднего и крупного бизнеса. Спроса не было. Тогда было решено разместить здесь промышленный бизнес-инкубатор с нарезкой 250 – 500 кв.м. Этот формат оказался востребованным. «Мы помогаем нашим резидентам запускать проекты, даем беспроцентные займы, помогаем искать рынки сбыта, устанавливаем контакты», - отметила г-жа Романец.

Как рассказала **Оксана Сергеева, руководитель управления по работе с резидентами ОЭЗ «Титановая долина»**, есть еще один способ привлечения резидентов: масштабировать деятельность управляющей компании, выходя за пределы ОЭЗ. УК особых экономических зон накопили ряд компетенций, соответствующих функциям территориального оператора, могут решать вопросы комплексного освоения территории. «Так, например, наша компания занимается развитием не только своих площадок, но и территорий вокруг: продвигаем строительство железнодорожной инфраструктуры, реконструкции городской системы водоснабжения, а также строительство объездной трассы, - рассказала спикер. - Исполняя роль территориального оператора, УК ОЭЗ может консолидировать инициативы собственников земель, бизнеса, который хочет размещаться на этих землях и привлекать дополнительное финансирование для развития проектов резидентов».

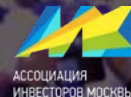
скачать [отчет «Многоэтажные склады»](#)

Конференция

Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



Партнеры

Специальный партнер



Партнер



Партнер



Партнер



Партнер

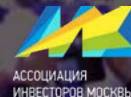


Конференция

Light Industrial 3.0

Склады растут вверх

www.lightindustrial.ru



Инфопартнеры

Генеральный интернет-партнер



Деловой партнер



Федеральный отраслевой партнер



Федеральный информационный партнер



Отраслевой партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



АССОЦИАЦИЯ
ИНВЕТОРОВ МОСКВЫ