



Директор по маркетингу и аренде Raven Russia Виктор Афанасенко рассказывает порталу "РБК-Недвижимость" о том, как складывается ситуация со спросом на складскую недвижимость в Московской области и регионах России и какие перспективы у проектов built-to-suit ("строительство под заказ") в 2011-2012 годах.

**- Расскажите о ваших планах по развитию новых проектов в 2011 году. В каких городах России вы собираетесь начать новое строительство?**

- На текущий момент в портфеле компании 12 построенных складских комплексов класса "А" в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, их общая площадь составляет 1 млн кв. м.

Большинство наших проектов заполнены международными и российскими компаниями, среди которых X5 Retail Group, Moron, "Дикси", Gradient, Bacardi, Major, FM Logistics, Auchan и др. До конца 2011 года мы намерены сдать в аренду более 200 тыс. кв. м складских площадей в Москве и других регионах России.

Весной этого года началось строительство второй очереди проекта в Климовске (Московский регион), ее площадь составит 54 тыс. кв. м, а ввод в эксплуатацию завершится в конце 2011 года.

**- Как вы оцениваете ситуацию на рынке аренды в Москве и регионах России?**

- Спрос на аренду складов в Московской области начал выравниваться со второй половины 2010 года. Одним из катализаторов роста московского рынка аренды стало бурное развитие розничных сетей (X5 Retail Group, "Дикси", "Эльдорадо", "М.видео"), высокую активность проявляют производственные компании.

В такой ситуации, когда спрос опережает новое предложение, целесообразно развивать новые и завершать ранее начатые проекты.

К региональным рынкам мы относимся более осторожно, так как спрос там восстанавливается не так быстро, как в Москве.

У нас есть площадки для складского девелопмента с разрешением на строительство в Омске, Челябинске, Хабаровске, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Саратове. Однако из-за низкого спроса и уровня арендных ставок на этих рынках мы пока не начинаем строительство. В настоящий момент мы ведем предварительные переговоры с арендаторами, и как только в регионах появится спрос на складские площади класса "А", начнем освоение площадок в этих городах.

**- До кризиса проекты built-to-suit также были востребованы на рынке, или это тенденция послекризисного периода?**

- Проекты built-to-suit появились в России до кризиса. В практике российского рынка, которая сложилась до 2008 года, большинство таких контрактов заключалось на строительство здания с последующей продажей объекта заказчику. Для нашей компании, как для долговременного собственника, более интересен формат строительства под заказчика с последующей долгосрочной арендой. Мы так же активно развиваем формат, близкий по идее к built-to-suit, это так называемая адаптация уже готовых площадей с учетом специфики бизнеса арендаторов.

По запросу X5 Retail Group были, в частности, адаптированы площади в логпарке "Дон" в Ростове-на-Дону. Компании потребовалась установка морозильного оборудования для хранения продуктов питания.

Адаптация готовых площадей позволяет минимизировать риски и затраты, а также сократить время на занятие площадей для тех арендаторов, которые не рассматривают владение недвижимостью как основной бизнес. Например, крупные розничные сети, ряд производственных компаний.

**- Вы хотите сказать, что аренда помещения, адаптированного под заказчика, в ряде случаев предпочтительнее, чем покупка склада "под ключ"?**

- Строительство объекта "под ключ", как правило, требует значительных финансовых ресурсов, но позволяет снизить риски, связанные с возможным переездом в другое здание, либо существуют другие ограничения, чаще всего по безопасности объекта. Аренда готовых помещений с дополнительными улучшениями (например, установка морозильных и холодильных камер или адаптация проекта под легкое сборочное производство) практикуется в целях снижения рисков и экономии финансовых и временных ресурсов заказчика.

В России большинство проектов built-to-suit, если мы говорим о строительстве здания «под ключ», финансируется будущим собственником объекта, а риски российских девелоперов чаще всего ограничены стоимостью договора подряда, сроками и штрафами (так называемый fee-девелопмент).

В ряде случаев девелоперы готовы строить за счет собственных средств, как правило, рассчитывая на более высокую доходность при продаже объекта заказчику.

**- Есть ли перспективы для развития проектов built-to-suit на российском рынке?**

- Сегмент built-to-suit продолжит развиваться в России, однако его доля в общем объеме предложения не будет значительной. Основной проблемой для рынка остается привлечение финансирования в проекты, поэтому российские девелоперы будут отдавать предпочтение built-to-suit с последующей продажей объекта или предлагать заказчикам услуги fee-девелопмента. Активного спроса на российском рынке built-to-suit с последующей арендой на длительный срок мы пока не видим.

Идеальный вариант: девелопер выступает инвестором, сохраняя за собой владение готовым объектом недвижимости с целью получения дохода от аренды в долгосрочной перспективе, одновременно он несет большую часть рисков в процессе строительства объекта, а арендатор получает в долгосрочное пользование здание, полностью отвечающее особенностям технологии бизнеса арендатора.

Однако подобных сделок на российском рынке пока нет, так как арендаторов не устраивают сроки контрактов (минимум 10-15 лет), либо ставки аренды с учетом интересующей девелопера доходности проектов оказываются слишком высоки. Кроме того, остается нерешенной проблема в законодательстве: в России не предусмотрено заключение обязывающих предварительных договоров аренды, что в перспективе может создавать дополнительные риски как для арендатора, так и для собственника.

## **Наша справка**

Компания Raven Russia, один из крупнейших девелоперов складов класса «А» на российском рынке, планирует в 2011 году увеличить портфель своих проектов до 1,5 млн кв. м, как приобретая готовые складские комплексы, так и продолжая строительство ранее начатых объектов в Московском регионе.