



### КАЧЕСТВО VS КОЛИЧЕСТВО

В сегменте качественных складов уровень вакантных площадей достиг минимума в 1,5%. Станет ли этот факт стимулом для очередного строительного бума? Предпочтет ли девелопер строить много и дешево или вынесенные из кризиса уроки раз и навсегда изменили стратегию складского девелопмента? По мнению экспертов, сегодня рынок вернулся к состоянию 2003-2004 года, став в очередной раз рынком арендодателя. Сделка Raven Russia и X5 Retail Group по аренде 75 тыс. кв. м в комплексе «Ногинск -Восточный» стала знаковой для рынка складской недвижимости.

«Мы вернулись к докризисному состоянию: сейчас опять выгодно строить дорого, неэффективно, некачественно – потому, что рынок съест все. Сейчас ситуация не способствует развитию отрасли» - прокомментировал ситуацию **Олег Мамаев**, исполнительный директор «PNK Group». «Только внутренняя стимуляция в компании может заставить делать качественный продукт». Логистические компании, чей бизнес начал набирать обороты в конце 2010 года оценивают эффективность склада, как один из основополагающих критериев при выборе склада. Участники форума подчеркнули, что многие компании не только не отказываются от повышения качества склада, но напротив, делают больший на него упор, повышая тем самым конкурентоспособность. Склад как элемент бизнес цепочки должен учитывать стратегию снижения издержек как арендатора склада, так и клиента арендатора.

**Элена Головач** коммерческий директор Логистического агентства «20А» так прокомментировала ситуацию: «Кризис заставил по-другому управлять складскими запасами, никто не держит огромные товарные запасы на складах, все требуют большей оборачиваемости». Складскому оператору нужны склады обеспечивающие «большую пропускную способность».

«Хороший склад выживет в долгосрочной перспективе, а плохой склад хорош только чтобы построить, сдать и продать» - так прокомментировал инвестиционную привлекательность качественных объектов **Николай Каретников**, директор по управлению активами Fleming Family & Partners.

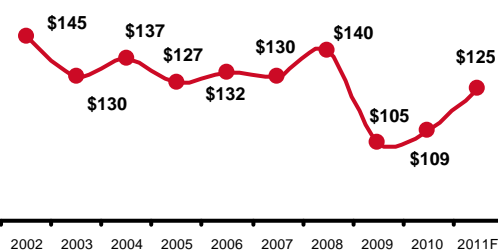
«Участников рынка, которые будут строить плохие склады будет намного меньше, чем раньше» - также считает **Руслан Суворов**, вице-президент Giffels Management Russia: «рынок стал более грамотным и со стороны девелопера и со стороны арендатора». Большинство экспертов сошлись во мнении, что угрозы развития непрофессионального девелопмента пока не возникло.

Неотложные меры по борьбе с кризисом носили оперативный характер и были нацелены на сокращение издержек/убытков арендаторов и девелоперов. В этих условиях многим компаниям пришлось отказаться в краткосрочной перспективе от капиталоемкой региональной экспансии. Тем не менее, сегодня становится понятно, что стратегический выбор как девелоперов, так и арендаторов лежит в сфере расширения географии своей деятельности. И несмотря на то, что строительство качественных складов в регионах пока не вышло на докризисный уровень, упор будет делаться на растущие рынки-города РФ с населением свыше 250 тысяч.

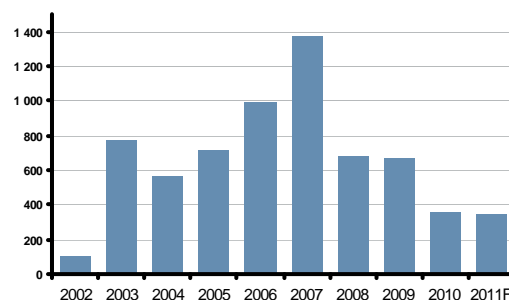
Москва все еще играет столь заметную роль, что вряд ли «новые» рынки в кратко- и среднесрочной перспективе смогут составить ей достойную конкуренцию. Однако, большинство компаний арендаторов (логистов, ритейлеров и др.) все меньше делают различий в значимости московского и региональных рынков. Присутствие в большем количестве «растущих» регионов, в конечном счете, является наиболее очевидным индикатором большей доли рынка.

Общая площадь складов класса А в Москве	4,676,000 кв. м
Новое строительство в 4 кв. 2010, Класс А	160 000 кв. м
Арендные ставки, Класс А	\$122 за кв. м
Ставка доходности, Класс А	10.5%

### СРЕДНЯЯ АРЕНДНАЯ СТАВКА В СКЛАДАХ КЛАССА А, \$ / кв. м / год



### СТРОИТЕЛЬСТВО СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАССА А И В, ТЫС. КВ. М



### ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛИ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В СКЛАДАХ КЛАССА А

