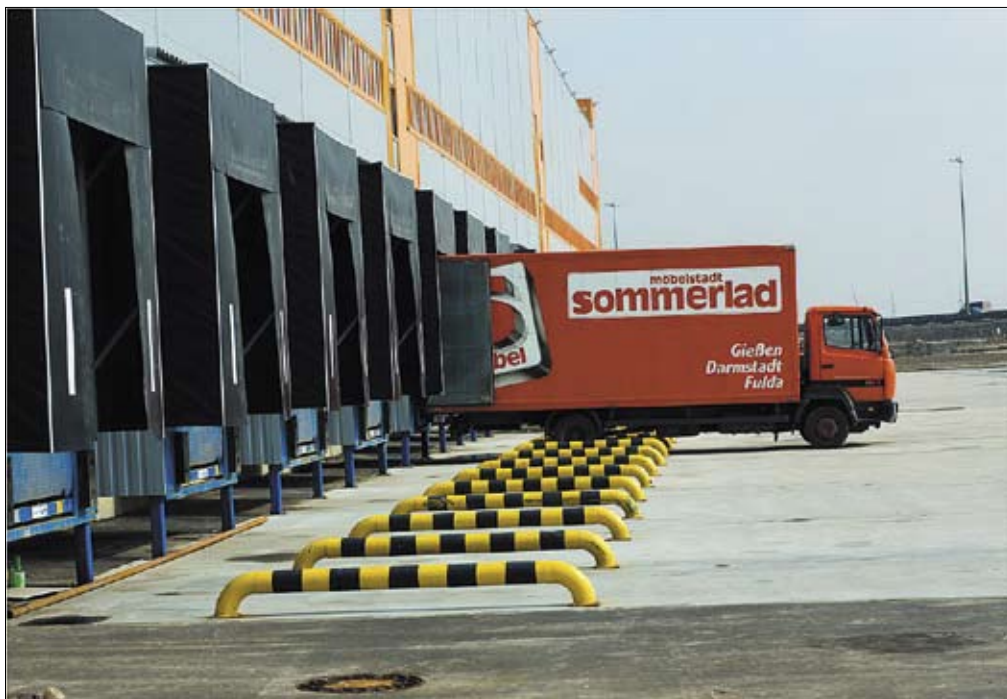


ЭВОЛЮЦИЯ СКЛАДА: от «коробки» до технологий

• ТЕКСТ | Андрей ДУРАНИН, директор по развитию компании Relogix

На рынке складской логистики условия диктуют уже не девелоперы, а арендаторы. Рынок освободился от случайных игроков, не способных предложить достойный сервис и гибкий подход к клиенту. Впрочем, в Петербурге нестабильность все еще проявляется — в случаях, когда оператору нечего предложить потенциальному арендатору, кроме цены.



Полумеры не подойдут

Рынок складской недвижимости, как и рынок логистики, в 2009 году сильно пострадал в результате финансового кризиса. Основные потребители рынка значительно сократили свои стоки, часть из них ушла. Единственный сегмент, который показал рост — это ритейл, в основном, продуктовый.

Рынок из рынка девелоперов превратился

в рынок арендаторов. Последние стали диктовать условия, на которых они хотели бы взять те или иные площади в аренду. Безусловно, для арендаторов это позитивная тенденция. Ранее склад сдавался с большим количеством недоделок, оговорок, на грабительских коммерческих условиях. Нормальной практикой были огромные депозитарные платежи. Напри-

мер, в период расцвета рынка девелоперы размеры платежей могли составлять до полугодичной арендной платы!

Ранее на складе, по общим характеристикам соответствующему классу А, могло не быть зарядных помещений (для заряда техники, без чего арендатору не обойтись). Девелопер чаще всего предлагал строить зарядные помещения за свой счет. Для

арендатора это означало финансовые вложения, которые потом невозможно «вытащить» из проекта. Есть, конечно, альтернативные решения, такие как техника с гелевыми аккумуляторами, но они стоят в полтора раза дороже, а ресурс у них намного меньше. Таким образом, арендатору приходилось «подстраиваться» под объект.

Сейчас клиенту нужен склад, где можно работать сразу. Если ранее подготовка склада к запуску занимала от трех до шести месяцев, то сегодня полумеры не подойдут. Все должно быть готово к запуску: электроэнергия, достаточное освещение, зарядные помещения, системы безопасности. Кроме качества и эффективной планировки здания, клиенту иногда нужны стеллажи, дополнительное оборудование, не связанное напрямую с девелоперским бизнесом. Девелоперу важно сформировать гибкое предложение. Гибкость — главное условие адаптации к рынку. Девелопер должен проявить готовность дооборудовать объект и предложить интересные коммерческие условия.

Сегодня, к примеру, если клиенту необходим мезонин особой плани-

ровки, девелопер не скажет «Нет». Он подсчитает, каких дополнительных затрат это потребует. И стороны договорятся, как выгоднее: разделить затраты пополам или включить их в арендную ставку.

В целом, если разграничить складскую недвижимость по классам, класс А, безусловно «просел» в кризис больше. Класс В — это хорошее по качеству здание, но в нем есть недочеты, снижающие эффективность работы: меньше погрузочных ворот, менее эффективная рабочая высота (8 м и менее), отсутствие рампы и другие тонкости, которые влияют на скорость и эффективность операций.

Поскольку ставки на такие склады ниже, в кризис они стали пользоваться популярностью. Сокращение бюджета многие игроки рынка оценили гораздо выше, чем качество операций и помещения. Образовался отток клиентов в связи с переездом на склады классов В и С.

Логистика уходит от спекулятивности

Для рынка складской логистики и недвижимости Санкт-Петербурга 2009 год оказался очень трудным. Резко освободилось большое количество занятых площадей. Клиенты операторов, ранее приносившие прибыль, требовали снизить ставки ниже порога рентабельности. В связи с этим с рынка ответственного хранения в Санкт-Петербурге ушли несколько операторов. Некоторые сократили площади или избавились от дополнительных площадок, сконцентрировав всех клиентов на одной. Немногим удалось сдать

в субаренду оборудованные пустующие площади. Тяжелый 2009 год многие операторы закрыли с от-

табельности, ни реальной стоимости услуг, если мы говорим о качественном сервисе.

- **Сейчас клиенту нужен склад, где можно работать сразу. Все должно быть готово к запуску: электроэнергия, достаточное освещение, зарядные помещения, системы безопасности. Кроме качества и эффективной планировки здания, клиенту иногда нужны стеллажи, дополнительное оборудование, не связанное напрямую с девелоперским бизнесом. Девелоперу важно сформировать гибкое предложение**

рицательными величинами в отчетах о прибылях и убытках. Есть случаи акционерного дотирования с целью показать положительную отчетность провайдера.

Доля вакантных площадей в складских комплексах класса А по данным на начало 2009 года составляла около 50%. Сейчас эта цифра меньше: примерно 35–40%. И по ощущениям, положительная динамика будет прослеживаться и далее. Рынок преодолел отметку рентабельности. Ставки упали даже ниже. Но мы ожидаем, что в заполненных проектах снижения больше не будет.

Нестабильная ситуация в отрасли в некоторых случаях сохраняется. Это связано с невозможностью для некоторых комплексов привлечь клиента ничем, кроме цены. Их операторы стремятся декларировать низкие ставки на рынке. Сегодня средняя стоимость хранения одного паллета составляет около 8 рублей без НДС. Данный показатель во второй половине 2008 года составлял 13 рублей. Нынешняя цена не соответствует ни минимальному уровню рен-

табельности, ни реальной стоимости услуг, если мы говорим о качественном сервисе. У клиентов изменились система планирования и длительность прогнозов. Доля объемов хранения значительно сократилась, в связи с чем объемы обработки в приведении к 1 кв. м у некоторых клиентов выросли. Если раньше клиент мог дать стабильный прогноз на период до полугодия, то сейчас только на месяц. Пиковые нагрузки в обработке товаров выразились более ярко по сравнению с 2008 годом, временной промежуток между пиками сократился, как минимум, в четыре раза. Планировать площади и персонал в таких условиях сложнее, а это сказывается на качестве сервиса.

Чтобы качество не снизилось, профессиональный

логистический провайдер должен обладать мощной IT-инфраструктурой, эффективными технологиями. Немаловажный фактор — система управления и мотивации персонала. Только благодаря всем этим условиям оператор может позволить себе большую гибкость при изменении объемов хранения и обработки грузов и избавиться, таким образом, клиента от головной боли, связанной с привлечением дополнительного персонала для покрытия пиковых нагрузок.

Безусловно, кризис в какой-то мере стал фильтром, который показал, кто из логистических операторов может предложить клиенту не только «бюджет по карману», а качество и гибкость, оставаясь при этом надежным партнером. В регионе сейчас пустует более 300 тыс. кв. м складских площадей. Немногие компании смогли заполнить пустующие площади.

В целом можно говорить, что к окончанию кризиса логистика станет менее спекулятивной, перестанет зависеть лишь от технических характеристик зданий. Логистика станет технологичной рыночной единицей. ■

**Ваш Страховой
Выбор Брокер**
www.brokervv.ru

ООО «Страховой Брокер «Ваш Выбор»

Специализируется на страховании и консультировании корпоративных клиентов и физических лиц, осуществляет все виды страхования.

**Санкт-Петербург, пр. Стачек, 47, офис 303
Тел. (812) 448-45-29**

Лицензия СБ-Ю № 419378 от 13 января 2010 года.

реклама