



# Содружество независимых складов

Текст: Максим Барабаш  
Фото: Архив CRE

Эксперты ожидают бума складов и логистических проектов на территории СНГ и в бывших республиках СССР: санкционное давление усиливается, границы закрываются, логистика трансформируется, а финансовые операции усложняются. Склады в этих регионах могут стать как хабами для России, так и новым рынком на фоне массовой релокации бизнесов и россиян.

**С**мена основных направлений логистики дает странам Средней Азии и Закавказья возможность не только воспользоваться своим транзитным потенциалом, но и сформировать собственный рынок качественных складов, которые будут актуальными, в том числе, для зарубежных компаний, считает **Константин Фомиченко**, партнер, региональный директор департамента индустриальной

и складской недвижимости NF Group (ex. Knight Frank Russia).

Однако в государствах Средней Азии и Закавказья, например, рынки качественной складской недвижимости только начинают развиваться, а в отдельных из них – не успели сформироваться. В итоге в ближайшем будущем там возможно появление новых игроков, крупных

складских проектов и логистических хабов. Для этого, по словам г-на Фомиченко, необходимо реализовывать проекты более высокого класса А, особенно на тех рынках, где объекты класса В занимают подавляющую долю в общем предложении.

Пока наиболее перспективными территориями с точки зрения новых объектов являются Узбекистан, Казахстан и Республика Беларусь – эти страны выделяются на фоне остальных по объему строящихся складских площадей. Общий объем качественного предложения складской недвижимости в регионах Центральной Азии, Закавказья и Республике Беларусь суммарно составляет 3,3 млн кв. м. «Для сравнения, только в Московском регионе объем складских площадей в 6 раз больше, не говоря об общем значении по России, – поясняет Константин Фомиченко. – Кроме того, преобладают склады класса В – в большинстве стран их доля от общего предложения составляет более 50%, а в каждой второй (не считая Беларуси) – более 80%. Так что складскому рынку в регионах СНГ точно есть куда расти – как в объемах рынка, так и в качестве продукта».

Во всех странах хорошо заметна концентрация качественных складских площадей вокруг крупных городов и агломераций, где девелоперы ожидают более высокого спроса по сравнению с регионами. Средневзвешенная ставка на склады класса В в исследованных регионах – в диапазоне 51–72 \$/кв. м/год. В Узбекистане и Беларуси стоимость аренды складов класса А составляет 84 и 126 \$/кв. м/год соответственно. «Объем сегмента складской недвижимости в странах СНГ, конечно, не такой, как в России, но это и может стать стимулом для участников рынка выходить на новые рубежи, – соглашается **Степан Щедров, старший консультант, департамент складской и индустриальной недвижимости, Union Brokers.** – Важный факт, который следует учитывать, оценивая перспективы экономических связей в рамках СНГ, – некогда мы были единой страной, с глубоко интегрированными межреспубликанскими производственными и логистическими цепочками. И даже более чем через 30 лет после распада СССР сохраняется то инфраструктурное наследие, которое позволяет быть основой для совместного



**Константин Фомиченко**

NF Group (ex. Knight Frank Russia)



**Степан Щедров**

Union Brokers

## Вакантность и ставки аренды

	Ставка аренды*, руб. / кв. м / год, класс А, III квартал 2022 года	Изменение к декабрю 2021 года	Доля свободных площадей, %, классы А и В III квартал 2022 года	Изменение к декабрю 2021 года
Екатеринбург	5 435	▼	3,1%	▲
Новосибирск	5 440	▼	6,7%	▲
Самара	5 200	▲	5,2%	▲
Краснодар	5 400	▲	3,3%	▼
Ростов-на-Дону	5 500	—	4,7%	▲
Казань	5 788	▲	1,4%	▲

\* Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на существующие сухие объекты без операционных расходов, НДС и коммунальных платежей.

Источник: IBC Real Estate

## Кстати

Турция стала новым хабом для компаний из России, который продолжает работать с иностранными поставщиками. Также российский бизнес проявляет активность в Дубае. Причины все те же – изменение цепочек поставок, параллельный импорт, минимизация рисков в период санкций, возможность закупки технологического оборудования, наличие сырья, расширение бизнеса и поиск новых точек развития. Можно отметить, что и внутри страны наблюдается изменение географии спроса. Ряд белгородских компаний разместили запросы на релокацию складов в Московскую область и прилегающие регионы. Размер таких запросов от 5 000 кв. м и выше.

Источник: Nikoliers

развития и выстраивания новых партнерских конструкций. База, объединяющая системы и рынки, хотя и со своими недостатками, существует. Почему бы не воспользоваться наработками, оптимизировав их к текущим реалиям? Бизнес измеряет эти возможности прагматично – если есть опции к снижению издержек, создать хаб в соседней стране, где все понимают русский язык, и при этом еще получить потенциал охвата местного рынка и каналы для экспорта – двойной профит».

## Идем на Восток

Для возможного создания хабов и новых складских направлений интересны несколько регионов, делятся в NF Group. К странам Средней Азии в первую очередь эксперты относят Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан. Странами Закавказья считают Азербайджан, Армению и Грузию. Беларусь же располагается в Восточной Европе. В компании уточняют, что все страны двух регионов



### Вячеслав Холопов,

директор по аренде и маркетингу Raven Russia:



*– Сейчас еще ничего не понятно с нашим сегодняшним кризисом. То наши партнеры принимают карту МИР, то уже нет; то товаропоток идет через страны бывшего СССР, то его притормаживают, ограничивая поставки из Европы. Ничего еще не устоялось для формирования долгосрочных новых цепочек поставок через СНГ и «дружественные» страны. Таким образом, сейчас говорить о формировании логистических центров в таких странах для работы на Россию слишком рано. Как только сформируется новая реальность, можно будет обсуждать и новые точки на картах. Напомню, склады нужны ближе к потребителю, то есть при поставках в Россию современная логистическая инфраструктура в нашей стране вполне может на себя взять переработку товаров: главное, чтобы они были, эти товары.*

*И я не считаю, что новые логистические комплексы необходимы бывшим странам СНГ именно для осуществления поставок в Россию – они нужны прежде всего этим самим странам для более качественной обработки товаров, ускорения поставок, безопасного хранения. Они могут быть интересны и российским операторам электронной торговли, для которых выход на новые рынки наверняка будет выгоден. Но прежде всего современные складские терминалы будут помогать локальному сетевому ретейлу в оптимизации товарных запасов. И, как я считаю, в будущем перспективы роста у этих новых рынков неплохие, хотя любому российскому девелоперу придется погружаться в местные реалии и учиться работать с иной ментальностью, законодательством, запросами арендаторов и клиентов.*

и Республика Беларусь признаны Правительством Российской Федерации дружественными.

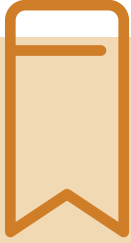
Среди указанных регионов самыми быстрорастущими экономиками в 2015–2019 годах стали Таджикистан, Узбекистан, Грузия и Армения. После пандемического 2020-го года эти страны также продемонстрировали наиболее быстрые темпы восстановления. Несмотря на то что, по прогнозам МВФ, средние темпы роста среди стран региона ССА по итогам 2022 года снизятся до 2,6%, в конце 2023 года аналогичный показатель составит уже 4,2% и будет выше среднего значения по всей группе стран Ближнего Востока и Центральной Азии. С другой стороны, при рассмотрении макро-региона Центральной Азии и Закавказья как перспективного рынка для новых складских проектов необходимо учитывать свойственный ему высокий уровень инфляции, который влияет на стоимость строительства. Среднегодовые значения данного показателя по странам ССА растут с 2019 года и могут обновить максимум по итогам текущего, достигнув 10,7%.

Определяющим фактором развития регионов Средней Азии и Закавказья является их транспортно-логистическая взаимосвязь как между собой, так и с прилегающими к ним странами – Россией, Китаем, Турцией и Ираном, перечисляют в NF Group. У большинства стран рассматриваемых регионов отсутствует прямой выход к Мировому океану, поэтому имеющиеся международные автомобильные магистрали (в рамках Международной азиатской сети) и железнодорожные пути служат основными каналами поставок товаров на их территорию. Помимо роста внутренней торговли, страны также стремятся повысить свой экспортный потенциал и стать частью новых транзитных коридоров для Европы, Ближнего Востока и Центральной Азии.

## Ключевые показатели рынков качественной складской недвижимости

Страна	Предложение в классах А и В, тыс. кв. м	Доля вакантных площадей, %	Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды, \$/кв. м/год	Обеспеченность качественной складской недвижимостью на человека, кв. м/чел.
Беларусь	1 502	5%	Класс А – 84 Класс В – 72	0,143
Казахстан	1 131	0%	Класс А – 100 Класс В – 51	0,059
Азербайджан	267	15%	Класс В – 51	0,024
Узбекистан	207	14%	Класс А – 126 Класс В – 43	0,006
Грузия	83	7%	Класс В – 60	0,022
Армения	70	0%	-	0,024
Кыргызстан	31	1%	Класс В – 60	0,005
Таджикистан	10	0%	-	0,001

Источник: Knight Frank Research, 2022; национальные статистические данные.



## Кстати

До конца года общий объем ввода по России может обновить исторический максимум и увеличиться до 3,5 млн кв. м. Среди регионов России наибольшую долю в структуре ввода занимают спекулятивные проекты – на их долю пришлось 49% общего ввода. Доля вакантных площадей с учетом субаренды в складах классов А и В снизилась до 3,3%. Средний диапазон стоимости аренды складских площадей на первичном рынке практически не изменился и составляет 5500–7200 руб./кв. м/год без НДС и ОПЕХ. Диапазон ставок аренды на вторичном рынке несколько ниже – 5000–6500 руб./кв. м/год triple net.

Источник: NF Group (ex. Knight Frank Russia)

Например, Армения участвует в ряде трансграничных транспортных проектов с Грузией и Ираном. Продолжаются попытки восстановить работоспособность Нахичеванского транспортного коридора, который проходит вдоль границы с Ираном до западной части Азербайджана. Выступая в качестве кратчайшего маршрута из Европы в Азию, коридор может стать основным направлением при транспортировке товаров из Китая в Турцию и Россию.

О своих интересах диверсифицировать экспортные маршруты и повысить транзитный потенциал неоднократно заявлялось и со стороны Узбекистана. Страна уже успела восстановить автодороги, железнодорожные пути и авиасообщение со своими ближайшими соседями – Таджикистаном, Туркменистаном и Казахстаном. Перспективным проектом официальные лица страны также считают строительство железнодорожной магистрали «Китай – Кыргызстан – Узбекистан».

Казахстан, в свою очередь, реализует ряд инфраструктурных проектов до 2025 года, два из которых – «Достык – Мойынты» и «Дарбаза – Мактаарал» – направлены на увеличение объемов транзитных перевозок между КНР и Европой, а также создание новых связей с Узбекистаном и другими странами Средней Азии.

С учетом того, что существующая транспортная инфраструктура используется странами данных регионов не в полной мере, перечисленные инициативы могут способствовать перестройке прежних логистических цепочек и повышению привлекательности новых трансграничных маршрутов для грузовых перевозок. Ускорить этот процесс может, в том числе, развитие складской инфраструктуры.

## Березовым соком

По данным NF Group, Беларусь остается лидером по общему объему предложения качественных складских площадей среди рассматриваемых стран – в 2022 году на рынке насчитывается порядка 1502 тыс. кв. м действующих объектов классов А и В. До конца года ожидается ввод в эксплуатацию еще не менее 105 тыс. кв. м, из которых порядка 65% придется на спекулятивные объекты (IQ Property Group, 2021). По показателю складской обеспеченности на человека страна также занимает первое место (0,14 кв. м/чел.), однако практически все качественные склады расположены в Минском регионе и его агломерации. Эта особенность рынка объяснима тем, что город является крупным потребительским центром – в нем проживает более 20% населения страны, и розничный товарооборот в разы превышает показатели остальных городов.

Правда, с 2021 года в стране наблюдается падение спроса и инвестиций на складском рынке, что осложняет его и без того сдержанное развитие в предыдущие годы. Особенно отмечается падение спроса на складские помещения площадью до 3000–4000 кв. м, что связано с сокращением малого и среднего бизнеса в стране. С учетом высвобождающихся площадей такого формата и запланированного ввода до конца года строящихся объектов, вакансия на рынке по итогам 2022 года составит не более 5,5%. В отличие от стоимости



**Евгений Макаров,**

исполнительный вице-президент Noytech Supply Chain Solutions по складской логистике:

– *Некоторые международные компании всерьез рассматривают работу в странах СНГ как возможность для продолжения бизнеса с Россией. Уже заметен возросший спрос на склады и транспорт в этих странах, но пока этот сегмент рынка там не столь развит, а имеющиеся мощности не могут обработать предполагаемый объем грузопотоков. Однако это достаточно перспективное направление, и мы уже начинаем реализацию нескольких проектов для поставок товаров в Россию и наращивания наших возможностей в странах СНГ и других дружественных государствах.*

*Но все меняется слишком быстро. Сегодня это одни страны, а завтра – другие. Впрочем, стоит отдельно отметить Грузию, которая не исчерпала свои возможности как по транзиту грузов, так и перспективам для развития бизнеса.*

*Сложности же в первую очередь связаны с особенностями законодательства конкретной страны и зависят от направления деятельности компании. Прежде, чем начинать серьезные проекты, необходимо досконально изучить вопрос, так как даже незначительные на первый взгляд моменты могут полностью разрушить проект или принести существенные убытки. Однозначно, впереди нас ждут трансформация и развитие – сейчас сложно серьезно планировать логистику далее чем на 2–3 года, но мы все надеемся на лучшее.*

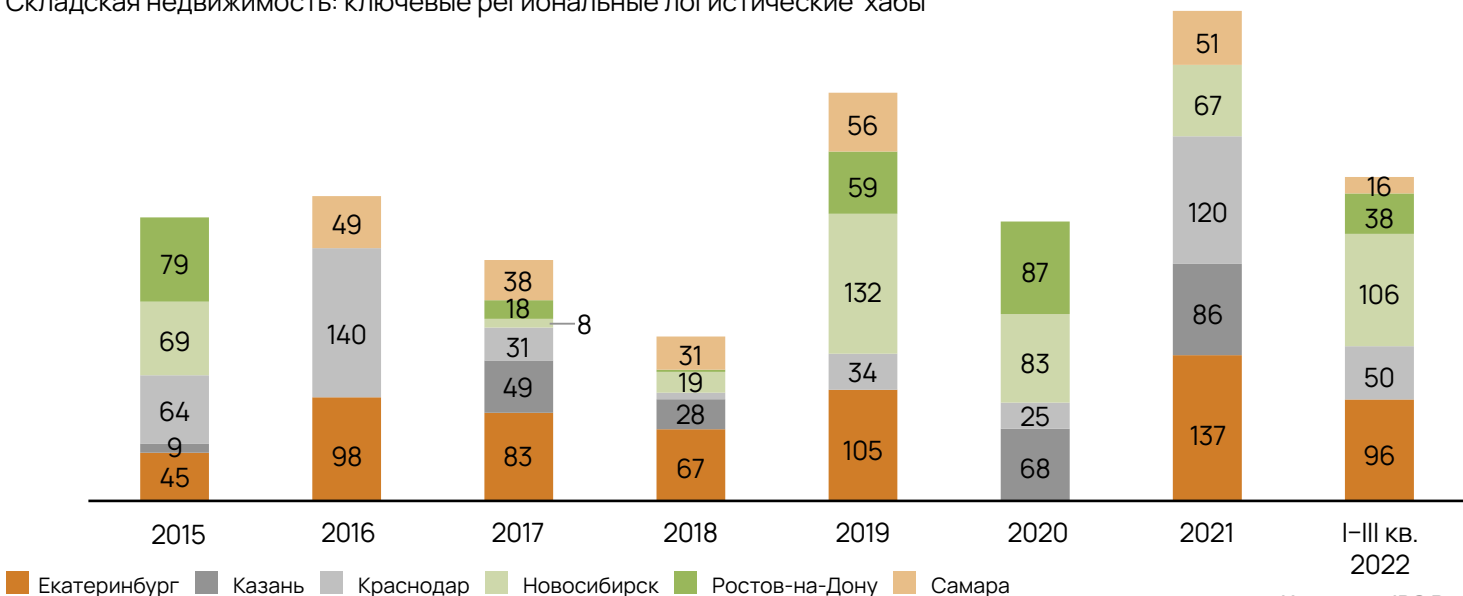
строительства, средневзвешенные арендные ставки в регионе остаются стабильными и составляют около 84 \$/кв. м/год на класс А и 72 \$/кв. м/год на класс В.

Казахстан, в свою очередь, является крупнейшей среди рассматриваемых экономик – ее номинальный ВВП в разы превосходит аналогичный показатель любой из других стран. Кроме того, в Казахстане проживают

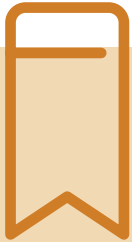
19,4 млн человек с более высокими доходами на душу населения в сравнении с Беларусью и государствами Центральной Азии и Закавказья. Учитывая выгодное географическое положение между Китаем, Россией и южными соседями (Узбекистаном и Кыргызстаном), а также морское

**Новое строительство, классы А и В, тыс. кв.м**

Складская недвижимость: ключевые региональные логистические хабы



Источник: IBC Real Estate



## Кстати

Автомобильная протяженностью в 745 км, соединяющая границы России и Китая через западные регионы Монголии (провинции Ховд и Баян-Улгий), открылась для движения.

сообщение со странами Ближнего Востока через Каспийское море, Казахстан выступает в качестве крупного потребительского рынка между Восточной Азией и Европой. Наличие платежеспособного спроса делает страну перспективным направлением для развития крупных розничных сетей и онлайн-ритейлеров.

Сейчас в Казахстане расположено порядка 1131 тыс. кв. м качественных складских площадей. Несмотря на то что страна занимает второе место после



### Игорь Кротенков,

член совета директоров, директор по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate:

*– В странах СНГ рынок складских комплексов класса А развит слабо, на их фоне складская инфраструктура в России на несколько порядков более качественная и современная. Про объем площадей можно сказать то же самое.*

*На наш взгляд, для российских дистрибьюторов склады в СНГ пока не представляют особого интереса. Определенный спрос сформировался в Казахстане, но в большей степени он нацелен на удовлетворение внутреннего спроса.*

*Консолидировать же товары, предназначенные для российского потребления, на складах стран СНГ нет никакого смысла.*

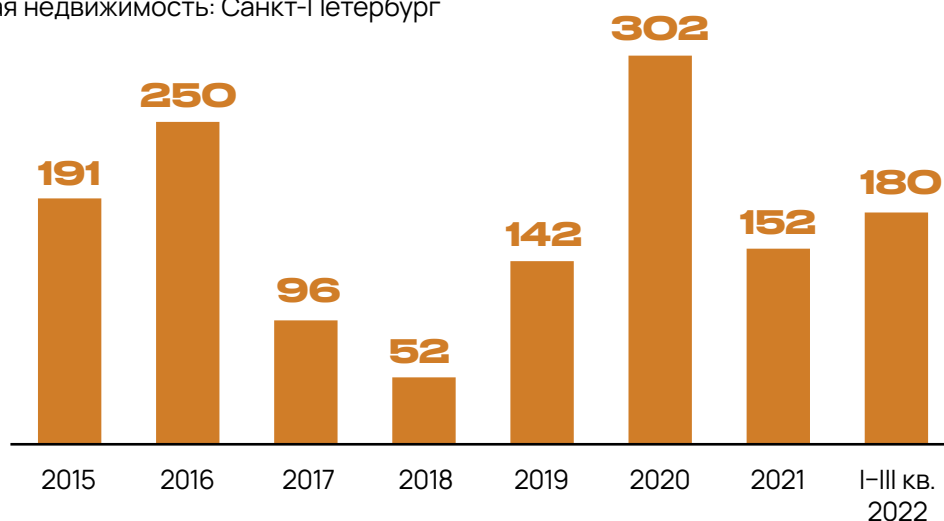
Республики Беларусь по объему предложения не ниже класса В, из которого 76% приходится на спекулятивные объекты и площади под 3PL-операторов, предложения для сдачи в аренду нет. Есть лишь отдельные предложения свободных палетомест у 3PL-операторов. С одной стороны, это говорит о популярности качественных складов и текущем насыщении рынка, с другой – демонстрирует сдержанные темпы ввода в эксплуатацию новых объектов и их концентрацию преимущественно в крупнейших регионах страны. Так, после 2010 года действующие площади класса А были введены в основном в 2013 и 2016 годах в Алматы, Астане и Актобе. В отличие от объектов класса А в Казахстане активно строятся склады класса В: за 2011–2019 годы общее предложение площадей данного формата выросло в 2,5 раза. Крупные складские проекты класса В, помимо Алматы, в этот период также появлялись в Астане, Шымкенте и Атырау. Стоимость аренды в них в среднем составляет 51 \$/кв. м/год.

Азербайджан – еще одна страна, которая имеет прямой выход к Каспийскому морю для торговли с Казахстаном и Узбекистаном. С 2012 года в стране ведется активная работа по внедрению транспортно-логистических проектов для осуществления внутриконтинентальных перевозок. Среди основных транспортных коридоров, проходящих через территорию страны, эксперты выделяют Транскаспийский международный транспортный маршрут (Европа – Кавказ – Азия), коридоры «Север-Юг», «Восток-Запад», «Юг-Запад». Кроме того, планируется создание Зангезурского коридора, который будет проходить через сопредельные страны – Иран, Армению и Турцию.

Для обеспечения внутренней логистики и реализации транзитного потенциала на территории Азербайджана уже имеется качественная складская инфраструктура, указывают в NF Group. Площади классов А и В суммарно составляют 267 тыс. кв. м, и все они расположены в Баку или его пригородах. Не менее 90% данного предложения формируют спекулятивные объекты, в том числе для услуг 3PL-операторов. Доля свободных площадей от общего предложения – 15%, что создает условия для совершения сделок с уже готовыми объектами, подчеркивают эксперты. Склады класса В занимают подавляющую часть рынка – на них приходится до 85% всех спекулятивных площадей. Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на склады класса В – 51 \$/кв. м/год.

## Новое строительство, классы А и В, тыс. кв. м

Складская недвижимость: Санкт-Петербург



Источник: IBC Real Estate

### Бизнес с акцентом

А вот в Узбекистане, по меркам развивающихся стран Азии и Европы, показатель складской обеспеченности на человека достаточно низкий – 0,006 кв. м/чел. Это является следствием относительно большого населения страны (35 млн чел.) по сравнению с другими экономиками в регионе и ограниченного числа качественных складских комплексов.

Основу складского рынка Узбекистана сформировали преимущественно старые промышленные объекты на территориях бывших промышленных зон. Лишь после 2018 года на территории страны стали появляться единичные проекты класса А. Общий объем качественного складского предложения на рынке составляет 207 тыс. кв. м, из которых 14% свободны и готовы к въезду потенциального арендатора. На данный момент около 75% всех складских площадей не ниже класса В находятся в границах Ташкента и Ташкентского района.

Грузия же занимает особое место в регионе Закавказья. Страна имеет прямой выход к Черному морю, и по ее территории проходит ряд ключевых транспортных маршрутов – коридор Лапис-Лазули, пути в рамках региональных проектов «Один – пояс один путь» и ТРАСЕКА. В ближайшем будущем ожидается открытие нового транзитного коридора «Персидский залив – Черное море». Сопредельными для Грузии странами являются Азербайджан, Армения, Турция

и Россия. Для роста международных перевозок правительство Грузии планирует развивать не только новые железнодорожные и автомобильные пути, но и логистические центры. Пока же общий объем складского предложения в стране не превышает 83 тыс. кв. м, из которого более 90% относится к агломерации Тбилиси. Доля вакантных площадей в 7% от общего предложения пока позволяет заключать сделки аренды на рынке в уже готовых помещениях. До 78% всех качественных площадей классифицируются как класс В; средневзвешенная ставка аренды – 60 \$/кв. м/год. Практически все качественные объекты классов А и В были введены в эксплуатацию до 2015 года. В ближайшее время на рынке складской недвижимости планируется строительство первого объекта формата light industrial общей площадью порядка 17 тыс. кв. м.

Армения же, несмотря на небольшую территорию и численность населения, имеет подушевой доход, сопоставимый с более крупной экономикой Азербайджана, и конкурирует с ней по показателю складской обеспеченности на человека. Качественные складские



## Ключевые экономические показатели регионов

Страна	Население 2022, млн чел.	Номинальный ВВП 2021, \$USD млрд	Среднегодовая инфляция 2022, % (оценка IMF)	Среднегодовые темпы роста оборота розничной торговли <sup>1</sup> 2015–2021, %
Беларусь	9,3	59,4	12,6	+ 8%
Казахстан	19,4	193,6	8,5	+ 11%
Азербайджан	10,2	73,4	12,3	+ 8%
Узбекистан	35,3	73,1	11,8	+ 19%
Грузия	3,7	20,9	9,9	+ 10% <sup>2</sup>
Армения	3,0	14,0	7,6	+ 2%
Кыргызстан	6,8	9,0	13,2	+ 6%
Таджикистан	9,8	7,8	10,0	+ 12%

<sup>1</sup> На основе оборота розничной торговли в единицах национальной валюты.

<sup>2</sup> Для Грузии – без учета розничной торговли автомобилями и мотоциклами.

Источник: IMF, World Economic Outlook, April 2022; национальные статистические данные.

объекты начали строиться в стране после 2014 года, и сейчас общий объем предложения складских площадей классов А и В составляет 70 тыс. кв. м, из которого более 90% находится в Ереване. На рынке Армении практически нет свободных площадей под аренду, а новые складские объекты появляются редко. Например, с 2015-го отсутствует новое строительство складских комплексов класса А, за исключением распределительного центра компании Wildberries, появившегося на рынке в мае 2022 года. Площади В-класса вводятся в эксплуатацию ограниченными объемами – за последние 8 лет было построено порядка 40 тыс. кв. м складов данного класса. Во многом такие скромные темпы ввода объясняются отсутствием спроса, поскольку большинство компаний, работающих в Армении, обходятся складами на территории России.

Если рассматривать Кыргызстан, то размер экономики там невелик –

по номинальному ВВП (\$9 млрд) страна опережает среди исследуемых стран только Таджикистан. На территории страны сейчас реализуется ряд проектов по модернизации и созданию новой транспортной инфраструктуры, сообщают в NF Group. Почти все они связаны с автодорогами для регионального сообщения и международных маршрутов. Одними из ключевых являются альтернативные дороги «Север-Юг», транспортные коридоры ЦАРЭС 1 и ЦАРЭС 3, а также проект «Улучшение магистральных дорог международного значения». Работы на четырех из этих автодорог идут для улучшения сообщения с Узбекистаном и Казахстаном. Относительно низкий показатель обеспеченности складской недвижимостью на человека при населении в 6,8 млн человек свидетельствует об ограниченном количестве качественных складских объектов в стране. Общий объем предложения складских площадей классов А и В в Кыргызстане составляет всего 31 тыс. кв. м, при этом доля свободных в аренду площадей не превышает 1%. Спекулятивные площади класса В в основном принадлежат компании RosLogist, которая вышла на рынок в 2013 году, и формируют 35% общего объема складского предложения. Средневзвешенная ставка аренды на склады классов В в Кыргызстане составляет 60 \$/кв. м/год. Если рассматривать

только площади класса А, то общее предложение ограничивается несколькими объектами компании Smart Logistic на 13 тыс. кв. м, часть из которых должна вестись в эксплуатацию до конца года. Подавляющее большинство качественных складов Кыргызстана расположено в Бишкеке и его пригородных территориях.

Экономика же Таджикистана относительно мала при сравнении с другими странами регионов Средней Азии и Закавказья. Это касается как размера экономики и подушевых доходов населения, так и размера складского рынка. Из-за отсутствия спроса и строительства новых качественных складских объектов страна занимает последнюю строчку по показателю складской обеспеченности на человека – всего 0,001 кв. м/чел.

Что касается Таджикистана, то там рынок качественных складов пока вообще не сформирован. Общее предложение составляет порядка 10 тыс. кв. м, при этом свободных площадей для аренды на рынке нет. Все коммерческие склады класса В находятся в эксплуатации уже более 5 лет, и большинство – используются собственниками для хранения продовольственных товаров и таможенных грузов.

## Денег за спрос

В относительных значениях спрос на размещение в СНГ вырос на 25–30%, подсчитывает Константин Фомиченко. При этом Казахстан и Беларусь остаются наиболее приоритетными территориями для российских компаний. Постепенно начинает появляться потребность в складах, расположенных в Узбекистане. К остальным странам спрос со стороны российского бизнеса гораздо ниже, однако возможность воспользоваться ситуацией с переориентацией логистики и сформировать основу собственного складского рынка у этих регионов все же есть. Размещение в странах СНГ может рассматриваться в качестве обеспечения импортозамещения ассортимента, консолидации местной продукции для отправки российским потребителям, а также для работы на новых рынках.

**Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate**, соглашается: из-за переориентирования на азиатский рынок территория Казахстана и некоторых других стран бывшего СССР становится довольно привлекательной для размещения новых хабов – особенно с условием того, что рынки там практически не развиты с точки



**Антон  
Алябьев**  
CORE.XP



**Валерий  
Трушин**  
IPG.Estate



**Алексей  
Смердов,**

инвестиционный директор PARUS Asset Management:

*– Можно констатировать, что рынки стран СНГ (в первую очередь речь о Средней Азии) обладают потенциалом в части ввода новых площадей. Сейчас качественное предложение представлено единичными проектами.*

*Для e-commerce операторов страны СНГ являются логичным шагом дальнейшего развития, масштабирования их бизнес-модели. При этом в запросах на аренду или bts от потенциальных арендаторов в целом фигурируют площади 5–10 тыс. кв. м. Игроки сталкиваются с нехваткой предложения и незрелостью рынка.*

*Однако оценка долгосрочных перспектив сегодняшнего импульса и развития бизнеса арендаторов видится сложной. Основные коммерческие показатели (ставки аренды, вакансия, стоимость строительства и т.д.), скорее, будут волатильны в ближайшие 2–3 года.*



**Егор  
Дорофеев**  
Commonwealth  
Partnership (CMWP)

зрения складской недвижимости. Это – отличная возможность для девелоперов создать заведомо востребованный продукт, а для игроков из сферы поставок – выстроить новые логистические цепочки, подчеркивает он. Однако реализация девелоперского проекта в сегменте складской недвижимости занимает минимум два года, и ключевой риск – в том, что за это время общая ситуация может измениться. «Рост интереса к странам СНГ мы фиксируем уже с весны, – рассказывает **Антон Алябьев**, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP. – В первую очередь он был связан с необходимостью выстраивания новых логистических путей в условиях растущего санкционного давления. Такой интерес сохраняется и сейчас, больше всего бизнес интересуют рынки Казахстана и Узбекистана. Однако замечу, что внимание к Казахстану мы наблюдаем последние несколько лет, такие запросы появлялись неоднократно, но сейчас их число, конечно, выросло. В то же время страны СНГ интересны и для экспансии бизнеса российских компаний. В основном спрос на складские площади формируют ретейлеры, в том числе онлайн-ретейлеры, а также логистические

операторы. Эти рынки для многих из них являются новыми, компании только собираются заходить в страны, поэтому речь идет о стартовых запросах около 5–10 тыс. кв. м».

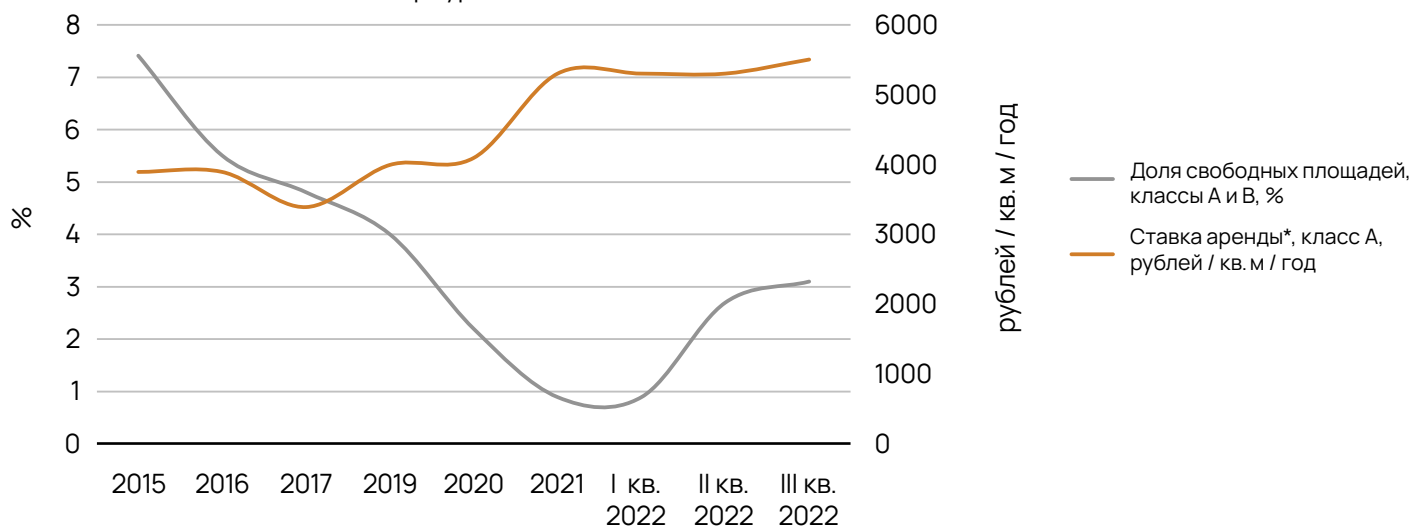
**Егор Дорофеев**, международный партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости Commonwealth Partnership (CMWP), также говорит о двух параллельных трендах, связанных с размещением складской логистики в дружественных странах ближнего зарубежья. Первый – плановый выход российских ретейлеров и e-com-операторов на эти рынки требует создания локальных PЦ, для обеспечения быстрой доставки в магазины/ локальной доставки онлайн-покупателям. Второй – перенос «уходящими» из России компаниями своих логистических хабов в дружественные приграничные страны. В этом сценарии компании рассматривают полную релокацию своего бизнеса из России, включая складскую логистику. «Перенос PЦ, например, в Казахстан или Азербайджан является часто рассматриваемым решением, если компания вынуждена продемонстрировать свой “уход” из России, но при этом хочет



**Кирилл  
Латинский**  
SOTA Logistic

## Динамика ставок аренды и доли свободных площадей

Складская недвижимость: Санкт-Петербург



Источник: IBC Real Estate

продолжать работать с российским рынком, – поясняет г-н Дорофеев. – Это позволит компаниям осуществлять отгрузки товаров российским клиентам, пусть и с менее эффективной логистикой, по сравнению со складами, размещенными непосредственно в российских мегаполисах. Но это решение лучше, чем делать поставки клиентам в России из распределительных центров недружественных стран, где сроки, стоимость логистики и прочие риски возрастают в разы».

## Степное разнотравье

Российские логистические компании (ПЭК и СДЭК), например, уже имеют опыт открытия своих складов в странах СНГ, сообщают в NF Group. При этом основными источниками увеличения спроса все же являются российские дистрибьюторы и производственные компании из недружественных стран. Увеличение интереса с их стороны связано с возможностью параллельного импорта.

**Кирилл Латинский, коммерческий директор SOTA Logistic**, называет процессы «вопросом жизнеспособности экономики РФ в условиях беспрецедентного санкционного давления». «Российская экономика очень зависима от иностранного сырья, комплектующих и товаров зарубежного производства, – поясняет он. – Большинство номенклатурных позиций включено в западные санкционные пакеты, их стандартная поставка в Россию невозможна. В связи с такой обстановкой появились все условия для активного развития транспортно-логистических хабов в ближайших лояльных и нейтральных к РФ странах. Там консолидируется необходимая для нашего государства продукция, которая поступает на отечественный рынок. Хабы позволяют накапливать значительное количество товаров, благодаря чему поставки осуществляются равномерно с точки зрения непрерывности товаропотока и оптимальных затрат на логистику».

В итоге логистические компании, занимающиеся параллельным импортом и транспортировкой в Россию товаров, включенных в западные пакетные санкции, активно инвестируют средства в создание собственных инструментов в странах, через которые осуществляются поставки в РФ. Они создают транспортные и торговые компании, нанимают профильных сотрудников, открывают хабы, что дает им безусловное конкурентное

## Кстати

По оценкам экспертов, в перспективе года из-за сокращения операционной деятельности ряда игроков, в том числе из сферы e-commerce, востребованность проектов, организованных под непосредственные нужды клиента, будет снижаться, что отразится как на доли BTS-сделок в совокупном объеме, так и на строительстве объектов под конечного пользователя.

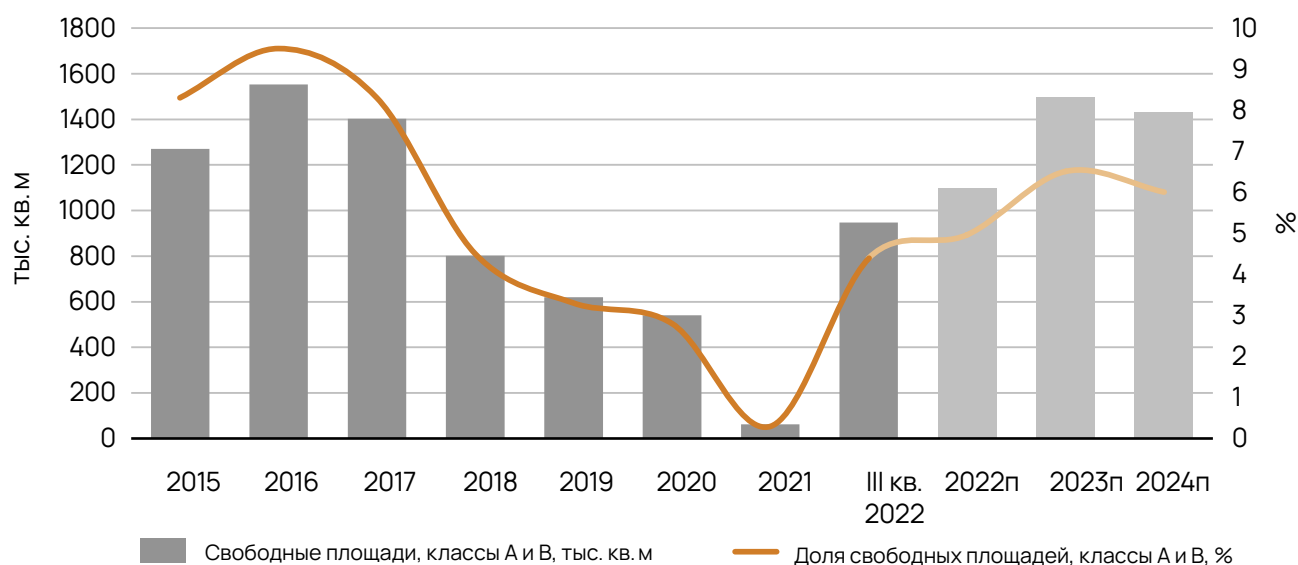
Источник: Nikoliers

преимущество как с точки зрения уровня сервиса, так и затрат на организацию предоставленных услуг, поясняет г-н Латинский. «В нашу компанию уже поступил ряд запросов на аренду/покупку складских площадей в южной части СНГ, – рассказывает Степан Щедров. – Особенности бизнес-моделей каждого отдельного ретейлера, их присутствие на рынках СНГ, цели развития в регионе и юридический статус – все это нужно учитывать, чтобы оценить картину в целом. Некоторые игроки, видя перспективу, наращивают объемы именно в СНГ, учитывая систему параллельного импорта, и в то же время обеспечивают себе конкурентные позиции на внутреннем рынке. «Озон», Wildberries, ДНС активно присматриваются к площадкам в Казахстане. При всех нюансах взаимоотношений между нашими странами и учитывая стремление партнеров извлечь максимум выгоды из своей «нейтральной» позиции, их бизнес-география остается привлекательной. Логистические компании в итоге чувствуют себя уверенно, представьте, какие горизонты перед ними открываются при такой концентрации внимания на дружественных странах. Хранение и транспортировка грузов при растущих



## Вакантные площади и доля свободных площадей, классы А и В

Складская недвижимость: Москва и Московская область



Источник: IBC Real Estate

товарооборотах между ближайшими регионами – возможно, один из самых интересных сегментов для инвестиций? и здесь важна скорость – не только доставки, но и реакции на изменяющиеся настроения рынков».

### Страна советов

Однако компании, которые сейчас ищут свободные спекулятивные площади, будут серьезно ограничены в своем выборе, поскольку вакансии в абсолютных цифрах находится на низком уровне во всех странах, резюмирует Константин Фомиченко. Например, среди крупных регионов с объемом рынка от 200 тыс. кв. м наибольший объем свободных площадей под аренду – в Беларуси (не более 75 тыс. кв. м). Таким образом, сейчас для крупных игроков единственная возможная опция – BTS. Но для строительства собственного склада необходим поиск новых подрядчиков, необходимо выстраивать отношения буквально с нуля с множеством разных

акторов, поясняет эксперт. Кроме того, на рынках СНГ играют роль отношения с государственным сектором, представителями местного бизнеса. Одной из сложностей остается и поиск персонала, как линейного, так и управленческого. «Но сейчас российскому бизнесу на территории бывшего СССР интересно вообще встать, – парирует Кирилл Латинский. – Мы видим ряд отечественных стартапов в бывших республиках СССР, направленных на взаимодействие как с российским рынком, так и с внутренним. Можно предположить, что столь значительное количество наших квалифицированных граждан, релоцировавшихся в страны с более низкими ВВП, чем в России, окажут положительное влияние на рост местной экономики. Да, часть релоцировавшихся удаленно работают на российские компании, тем не менее эти люди тратят деньги в местах проживания, поддерживая, таким образом, местный бизнес».


При этом логистических, финансовых и юридических рисков хватает, соглашается эксперт с коллегами. В основе, например, логистических сложностей лежит недостаточная пропускная способность транспортных коридоров из стран-поставщиков в Россию, а также спекулятивное ценообразование местных логистических операторов. В итоге увеличить пропускную способность коридоров теоретически возможно, но практически это трудноосуществимо.

Кроме того, на постсоветском пространстве инфраструктура находится в руках государств, ее модернизация требует значительных бюджетных вложений. При отсутствии гарантий того, что какой-либо инфраструктурный проект не окажется под санкционным давлением, инвестирование будет невозможным. Период же окупаемости вложений в инфраструктуру может измеряться десятилетиями. Касательно спекулятивного ценообразования местных логистических операторов вопрос находится лишь в плоскости недостаточной конкурентной борьбы, то есть актуален в краткосрочной перспективе.

Говоря о финансовых рисках, следует понимать, что большинство игроков при инвестировании ориентируются в первую очередь на запросы рынка РФ. Потребности внутреннего рынка в большинстве своем успешно удовлетворяются местным бизнесом, поясняет Кирилл Латинский. «Никто не может предугадать, каким образом будут в дальнейшем развиваться геополитические события и складываться отношения между странами-поставщиками и Россией, а также какова будет покупательская способность в РФ, – констатирует он. – Велик риск потери инвестиций. Юридические риски носят законодательный характер, поскольку не всегда учитываются интересы иностранного инвестора. Например, открыть юридическое лицо на деньги российского инвестора в большинстве соседних с РФ стран можно лишь полностью или частично оформив бизнес на гражданина той страны, где этот бизнес будет зарегистрирован. Не все согласны с подобными условиями открытия и ведения бизнеса, особенно в тех странах, где судебная система носит все признаки подконтрольности местным элитам».

Кроме того, страны, инициирующие санкции в отношении России, будут активно пытаться анализировать товаропотоки из всех не присоединившихся к санкциям стран. В случае обнаружения фактов поставок санкционных товаров в РФ будет оказываться давление на такие страны-поставщики путем угроз (или применения) вторичных санкций, убеждены в SOTA Logistic. Вероятнее всего, абсолютное большинство государств, пойманных на транспортировке санкционных товаров в Россию, в итоге будут пытаться на государственном уровне противодействовать таким поставкам в угоду безрисковому функционированию собственной

экономики. Примером такого решения является отказ в обслуживании платежной системы «Мир» на своей территории.

По прогнозам NF Group, до конца 2022 года ситуация со свободными площадями на складских рынках стран СНГ существенно не улучшится, и коммерческие условия будут сопоставимы с III кварталом. В следующем году заметных изменений по основным показателям рынка стоит ожидать в странах-лидерах по объему строящихся складских площадей – Узбекистане, Казахстане и Беларуси. 

## Структура предложения качественных складских площадей по регионам

Складская недвижимость: ключевые региональные логистические хабы

	Сумма существующих складских площадей, классы А и В, тыс. кв. м	Доля в общем предложении складских площадей по стране, %
Москва	21 549	57,3
Санкт-Петербург	3 813	10,1
Екатеринбург	1 582	4,2
Новосибирск	1 463	3,9
Самара	917	2,4
Краснодар	851	2,4
Ростов-на-Дону	836	2,2
Казань	805	2,1
Другие города	5 771	15,4

Ключевые региональные логистические хабы

Источник: IBC Real Estate