ILM
real estate intelligence

СКЛАДЫ BUILT-TO-SUIT. ПРОДОЛЖИТСЯ ЛИ РОСТ?

ВВЕДЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

ОЖИДАЕМЫЙ ВВОД СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ В 2021 ГОДУ

1,3 млн. м^2

ОБЪЕМ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ, КОТОРЫЙ СОЗДАЕТСЯ «ПОД КЛЮЧ» BUILT-TO-SUIT (BTS)

0,5 млн. м^2

ДОЛЯ ПРОЕКТОВ BTS В ОЖИДАЕМОМ ВВОДЕ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В 2021 ГОДУ

40%

ЛИДЕРЫ СПРОСА НА BTS-СКЛАДЫ

- **Операторы 3PL логистики**
- **Растущие e-Commerce компании**

В 2021 году Московский регион ожидает рекордный объём ввода складских помещений - 1,3 млн м^2.

Более 0,5 млн м^2 создаются «под ключ» в рамках сделок built-to-suit (BTS), заключённых в 2020 году. В абсолютном выражении это самый высокий показатель за историю, но не в относительном: в 2016 и 2018 годах доля BTS в суммарном вводе (~0,9 млн м^2) была выше. Динамика доли проектов «под ключ» в Московском регионе не демонстрирует тренда.

Глобальный тренд виден по зарубежным рынкам. В США BTS практически вытеснил традиционные спекулятивные проекты на рынке складов ещё в начале 2000-х. Сегодня интерес к сделкам BTS в очередной раз усиливается на фоне ожиданий долгого восстановительного роста.

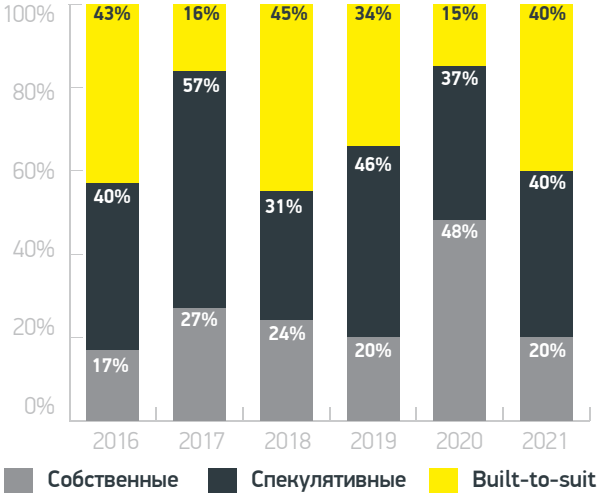
В Европе решительное завоевание рынка форматом BTS началось после финансового кризиса 2008 года, когда девелоперы опасались начинать строительство без подписанного договора с арендаторами. Зачастую проекты были стандартными, и модель BTS выражалась исключительно в наличии такого договора. Позже индивидуальные проекты стали нормой, а к концу 2010-х установился баланс между проектами «под ключ» и спекулятивными.

В Европе и Юго-Восточной Азии лидеры спроса на BTS-склады - операторы 3PL логистики. В последние годы инициативу перехватывают растущие E-Commerce гиганты. Они запрашивают всё более крупные склады с особыми требованиями. Так, потолки должны быть не менее 10 метров, иначе они не могут поставить кран-балку или ASRS (автоматизированные складские системы, без которых дистрибуция частных онлайн-заказов становится медленной). В стремлении оптимизировать свои постоянные издержки эти компании прибегают к стратегии BTS.

ПЕРСПЕКТИВЫ BTS В РОССИИ

Разберёмся, в чём преимущества BTS, в чём особенности российского BTS, и каковы его перспективы в отечественном складском девелопменте.

ДИНАМИКА СООТНОШЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ И СПЕКУЛЯТИВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО ГОДАМ ВВОДА



КАК РАБОТАЕТ BTS?

Когда бизнесу нужен новый склад, он выбирает между тремя вариантами:

1. Построить склад самостоятельно. Для этого нужны огромные инвестиции, даже по меркам крупного ритейлера, и земельный участок в распоряжении.

2. Арендовать готовый склад. Для этого надо подобрать лучшее из предложенного и вписаться в имеющиеся условия. Найти подходящий склад площадью более 30 000 м^2 на дефицитном рынке крайне трудно.

3. Привлечь девелопера в качестве инвестора и застройщика по схеме BTS, а потом арендовать или выкупить склад у него. Арендатору не нужно отвлекать средства на инвестиционный проект непрофильного бизнеса. Привлечение средств перекладывается на девелопера, как и получение площади под застройку. Строительная компания может оптом выкупить большой участок и реализовать на нём несколько проектов для разных заказчиков, создавая логистический парк. Банки, в свою очередь, охотнее финансируют крупный девелоперский проект исходя из более низких рисков.

Заказчик BTS-проекта определяет планировку, размеры и инфраструктуру объекта (а иногда и материалы и технологии строительства). Она также обязуется заключить с девелопером договор аренды на 8 - 10 лет на заранее оговоренных условиях. Срок такого договора может достигать и 25 лет. Альтернатива долгосрочной аренде - выкуп объекта заказчиком. В проекте BTS участвуют:

Если девелопер развивает свой логопарк, он объединяет в себе последние три функции. Для него BTS — это гарантия быстрого возврата инвестиций, а также экономия порядка 20% инвестиций, которые в спекулятивном проекте пошли бы на развитие и продвижение. Для арендатора BTS — это относительно быстрое получение здания, которое идеально подходит не только под текущие потребности бизнеса, но и под будущий рост.

Часто в проект BTS закладывается дополнительная площадь. На начальном этапе она будет сдана третьим лицам, а в дальнейшем может быть занята растущим бизнесом заказчика.

По западной статистике, арендаторы BTS-проектов получают выгоду до 40% по сравнению со стоимостью аренды в спекулятивных объектах. Часть этой выгоды складывается за счёт более эффективной внутрискладской логистики, т.к. проект создается изначально под методы работы заказчика.

BTS В РОССИИ

Российский рынок складской недвижимости находится на более ранней стадии развития, чем в Европе и США. Эксперты в сфере девелопмента связывают постепенное замещение спекулятивных проектов строительством «под ключ» с началом зрелости рынка.

До кризиса 2008 года BTS-проекты в России были единичными и заключались в реновации старого здания под заказчика. Кризис привёл к укрупнению торговых и логистических компаний, и на витке восстановительного роста появились благоприятные условия для развития BTS-строительства: на растущем рынке ставки спекулятивной аренды растут, а в рамках BTS-договора арендатор защищён от этого удорожания.

Главный плюс в схеме BTS для арендаторов в России — отсутствие необходимости заранее вкладывать крупную сумму: строительство финансирует девелопер. Если объект возводится в рамках растущего логопарка, то инфраструктура такого логистического комплекса может находиться в общем пользовании у нескольких арендаторов, что выгодно для девелопера.

ПОРТРЕТ КЛИЕНТА BTS:

Идеальный клиент для BTS девелопмента - **крупная компания с разнообразным ассортиментом и сложными бизнес-процессами, в т.ч. омниканальными.**

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ КЛИЕНТА ДЛЯ BTS ДЕВЕЛОПМЕНТА:

- **Разные температурные режимы**
- **Зоны под лицензируемый товар**
- **Зоны комплектации**
- **Зоны выдачи**
- **Нестандартное расстояние между несущими конструкциями**
- **Увеличенная рабочая высота**
- **Индивидуальная конфигурация стеллажных и мезонинных конструкций**
- **Складские конвейеры**
- **Повышенная нагрузка на полы**
- **Автоматизация процессов и т.д.**

К числу таких компаний относятся Leroy Merlin, «Детский Мир», «Лента», «Ашан», Ozon, IKEA, Wildberries, «Магнит», «Утконос», «Деловые линии» и другие, уже выбравшие формат BTS для своих распределительных центров. Они слабо пострадали или выросли в результате коронакризиса. При дальнейшем усугублении экономической ситуации они будут сохранять относительную стабильность.

В 2020 ГОДУ ЗАКЛЮЧЕНЫ КРУПНЕЙШИЕ BTS СДЕЛКИ

На фоне снижения деловой активности с I квартала 2020 года обороты крупных игроков online-торговли и продуктового ритейла росли с ускорением. Это придало импульс спросу на складскую недвижимость. В середине 2020 года были заключены крупнейшие складские сделки по схеме «BTS аренда». Заказчиками стали крупные E-Commerce компании: ВсеИнструменты.ру и Ozon.

Суммарный объём сделок на рынке складской недвижимости в Московском регионе за 2020 год составил 2 129 000 м^2, обновив исторический максимум.

Неудовлетворенный спрос на складские площади к концу 2020 года также достиг рекордного уровня 1,5 млн. м^2. Вакансия снизилась до 2,2% (420 000 м^2). Этому способствовал низкий уровень ввода новых складов - за год было введено в эксплуатацию только 850 000 м^2. Суммарная площадь складов класса А, В+ и В- в Московском регионе на конец 2020 года составила 19 млн м^2.

Рынок складской недвижимости в Европе в 2020 году испытывал аналогичные эффекты в те же сроки, что в Москве: минимальные уровни вакансии, тревожная неопределённость в начале весны и резкое оживление инвестиционной активности в середине лета. По данным BNP Paribas Real Estate, один только Amazon за год приобрёл 1 млн. м^2 новых площадей в разных частях Великобритании.

КРУПНЕЙШИЕ ОБЪЕКТЫ С ВВОДОМ В 2021 ГОДУ

НАЗВАНИЕ / АДРЕС	ПЛОЩАДЬ, м^2
ВсеИнструменты.ру	182 000
Распределительный центр Ozon	154 029
Распределительный центр X5 Retail Group	89 384
Индустриальный парк «Холмогоры»	88 708
Склад Bosch Siemens	58 790
Распределительный центр Wildberries, 4-я очередь	53 000
ПСК «Атлант-Парк», корпус 33	49 980
Склад «Яндекс.Маркет»	49 615
Индустриальный парк «Южные Врата»	43 098

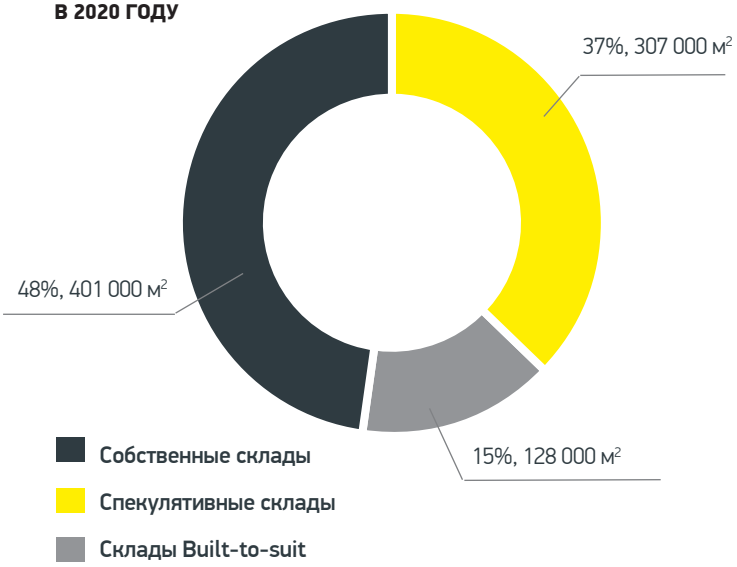
В 2021 году, напротив, ожидаемые темпы ввода новых площадей в Московском регионе чрезвычайно высоки: кроме сделок, заключённых в 2020 году, готовятся к вводу более ранние проекты, отложенные из-за карантина. Суммарная площадь строящихся объектов составляет 1,25 - 1,3 млн м^2. За последние 12 лет более высокий уровень ввода был только в 2014 году (1,6 млн).

Тем не менее, полного удовлетворения спроса ожидать не следует, потому что из спекулятивных объектов на свободном рынке окажется не более 200 тыс. м^2: по статистике к моменту ввода спекулятивный склад законтрактован на 60%.

НЕСТАБИЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА

Из складских площадей, введенных в 2020 году, 48% составили объекты, построенные на собственных участках по схеме генерального подряда (в 2019 году их было 20%). Наиболее заметные проекты такого типа - собственный распределительный центр розничной сети «Мираторг» общей площадью 32 тыс. м2 и распределительный центр «Глобус» - 67 тыс. м².

СООТНОШЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ И СПЕКУЛЯТИВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ВВЕДЁННЫХ В 2020 ГОДУ



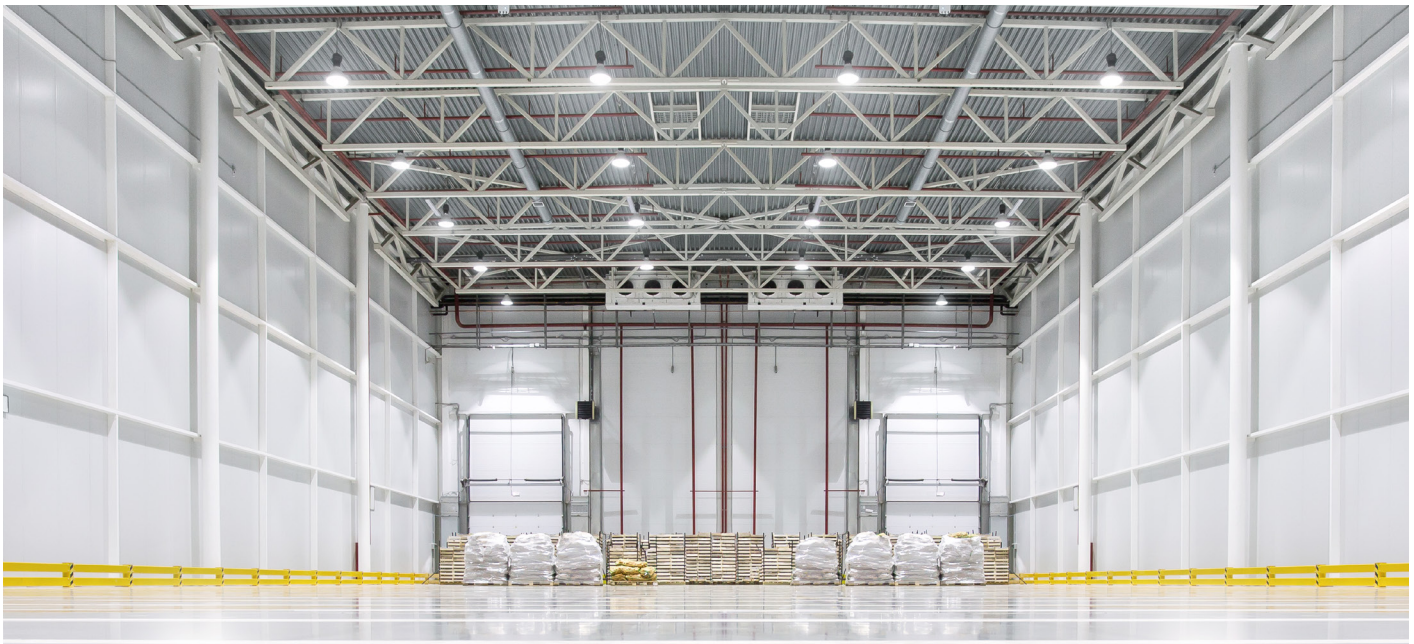
37% площадей, введенных в 2020 году, предназначены для спекулятивной сдачи в аренду (в 2019 году их было 46%). Крупнейший из этих объектов - 3-я очередь логистического центра «Внуково-2» площадью 64,5 тыс. м².

Наконец, 15% площадей, введенных в 2020 году, приходятся на объекты, построенные по схеме BTS. Треть от этой площади составляет распределительный центр «Перекресток» площадью свыше 43 тыс. м² в логопарке «Ориентир Север-4».

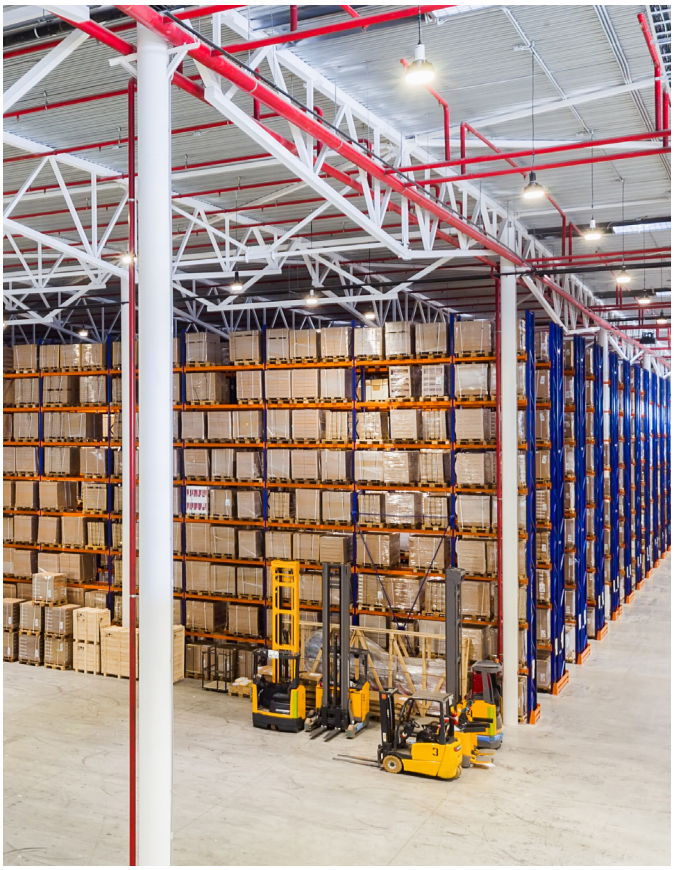
Интерес к формату BTS/BTL значительно возрос в 2020 году. Было заключено не менее 8 новых сделок, которые предполагают возведение 633 тыс. м2 складских площадей.

КРУПНЕЙШИЕ ПРОЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА В 2020 ГОДУ

НАЗВАНИЕ / АДРЕС	ПЛОЩАДЬ, м²	ОБЪЕКТ	ТИП
ВсеИнструменты.ру	182 000	PNK Парк Домодедово	BTS аренда
Ozon	154 000	Логистический парк «Ориентир Запад», Новорижское шоссе	BTS аренда
Lamoda	60 000	СК «Софьино»	BTS аренда
Bosch Siemens	58 790	СК «Софьино»	
IDS Borjomi Russia	45 020	PNK Парк Северное Шереметьево	BTS Продажа
X5 Retail Group*	43 800	Логопарк «Ориентир Север-4»	BTS аренда
Marvel Logistics*	40 578	PNK Парк Валищево	BTS Продажа
Склад Яндекс Маркет	49 615		BTL аренда



С ЧЕМ СВЯЗАН РОСТ СПРОСА НА BUILT-TO-SUIT



С 2017 до 2019 года количество сделок BTS падало. В 2020 году пришла новая волна интереса к этой схеме. Уже в 2020 были введены крупные BTS объекты: новая очередь распределительного центра Wildberries (~50 тыс. м2) и распределительный центр ритейлера «Верный» (свыше 40 тыс. м2). 50% новых строек были начаты по схеме BTS-аренда или BTS-продажа (их доля во вводе 2021 года должна составить 40%).

Мы связываем новый рост с непрерывным усложнением бизнес-процессов торговых и логистических компаний и необходимостью иметь соответствующие склады.

Среди основных критериев - количество и расположение доков, соотношение сухих и температурных помещений, размер санитарных зон, размещение специального оборудования и рабочих мест для доработки товара или выдачи заказов, - в Московском регионе просто нет спекулятивных или старых объектов, которые могут удовлетворить запросы крупного распределительного центра.

СООТНОШЕНИЕ ОБЪЕМОВ СДЕЛОК, ЗАКЛЮЧЕННЫХ В 2020 ГОДУ, ПО ТИПУ

Потребность бизнеса в складских площадях растёт, а отвлекать собственные средства для реализации девелоперских проектов невыгодно. В этих условиях строительство складов BTS оказывается лучшим выходом и для девелоперов, и для их заказчиков. Заказчик быстро получает нужный ему нестандартный объект, а девелопер получает долгосрочный денежный поток при относительно низких рисках и вложениях.

ЧТО ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ РЫНКА BUILT-TO-SUIT

Есть ряд факторов, сдерживающих проникновение этой схемы в российский рынок. Глобально, направление BTS может страдать в трёх случаях:

1. Падение спроса на склады в целом. Это вряд ли случится в 2021 - 2022 годах.

2. Рост преимуществ собственных проектов или аренды готовых объектов. Для этого тоже нет предпосылок, т.к. субсидий под строительство не предвидится, а крупных качественных площадей в спекулятивном фонде почти нет.

3. Барьеры входа в сделку BTS. И такие барьеры на российском рынке есть.

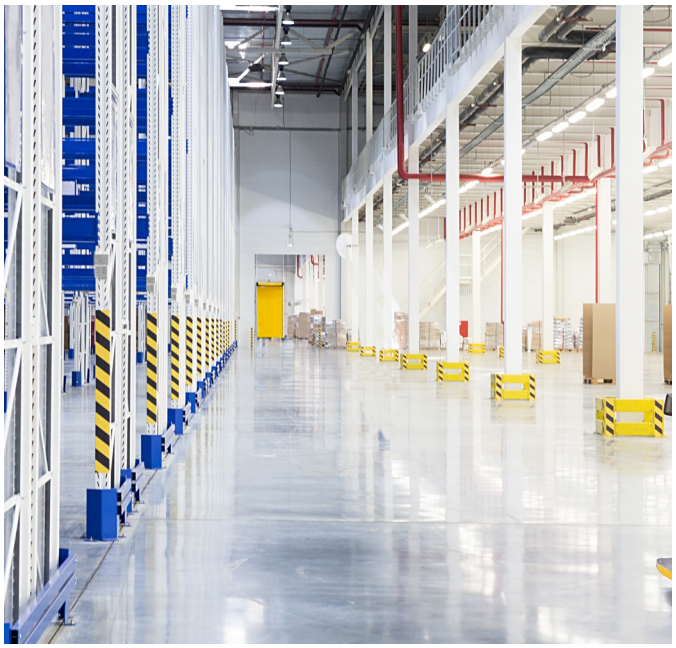
Во-первых, порядок выделения и государственной регистрации земельных участков и зданий непрозрачен и представляет собой источник рисков для арендатора. Если девелопер не является владельцем участка, срок проекта может растягиваться до 2 лет в зависимости от правового статуса участка и его технического состояния. В собственном логопарке девелопер может реализовать такой же проект за полгода.

Во-вторых, арендный договор (или займ под выкуп объекта) на 8-10 лет для российского арендатора зачастую неприемлем в силу непредсказуемости экономической ситуации. Этот риск тревожит и девелоперов, которым придётся искать новых арендаторов в нестандартный объект, если заказчик не выдержит экономической нестабильности. Поэтому девелопер вынужден уделять внимание качеству и гибкости проекта: качественное помещение, которое легко быстро перестроить, выигрывает в ликвидности.

Эти два барьера оказываются запретительными для небольших компаний. На сегодняшний день схема BTS в России остаётся уделом крупнейших игроков, таких как Leroy Merlin (склад BTS с последующим выкупом 140 000 м^2 построен PNK Group) и «Детский мир» (62 000 м^2, PNK Group). Типичный склад для одного такого заказчика сравним со средним логопарком.

Условия каждой сделки BTS находятся под влиянием объективных ограничений. Например, если заказчику нужен склад в экзотической локации, девелопер понимает, что в случае чего не сможет быстро найти нового арендатора. Такому заказчику будут предложены более требовательные условия: либо срок его обязательств по аренде растягивается до 10-15 лет, либо цены повышаются по сравнению с аналогичным объектом в популярной локации.

Небольшие компании вряд ли смогут воспользоваться преимуществами BTS, но общий рост деловой активности на складском рынке ведёт к появлению новых моделей, которые могут получить значимое распространение в ближайшем будущем.



АЛЬТЕРНАТИВЫ ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ ЗАПРОСОВ

Одна такая модель — **RTM-строительство спекулятивных площадей.** Склад строится по общепринятым стандартам под готовый спрос, т.е. арендаторы уже готовы заехать как только склад будет сдан, но не несут никаких обязательств. Такой склад дешевле BTS-склада и во всех отношениях демократичнее. Ещё одна демократичная модель — **co-warehousing (назовём это складом совместного использования).** Большой ангар могут занимать склады и лёгкие производства, в идеале связанные между собой бизнес-процессами. Несколько небольших компаний в одном складе — это возможное решение проблемы доставки «последней мили», а также дороговизны аренды для небольших компаний. Вот основные преимущества совместного использования склада:

1. **Экономия:** оборудование, охрана, коммунальные услуги — всё оплачивается и используется в складчину.
2. **Масштабируемость:** всегда можно расширить арендуемую площадь или отказаться от лишней.
3. **Квалифицированные складские специалисты** с современным оборудованием в распоряжении каждого резидента, без необходимости их обучать и содержать.
4. **Возможность** комбинирования коворкинга и совместного складирования.

Московские девелоперы освоили выгодную модель создания логопарков, которые являются по существу предтечей гибкого коллаборативного складского пространства. Возможно, следующий шаг концепции — это шаг в центр Москвы, где есть потребность в складах последней мили, но почти нет пространства для них.

Наконец, распространение модели BTS сдерживает стереотип, согласно которому build-to-suit подходит только бизнесам с нестандартными потребностями в температурных режимах, совмещенных площадях или габаритах. В этом есть доля правды, но по мере усложнения и оцифровки бизнес-процессов всё больше ритейлеров, даже с самыми стандартными инженерно-техническими запросами, будут осознавать преимущество BTS перед спекулятивными складами.

ILM
real estate intelligence

ПЕРСПЕКТИВЫ СКЛАДСКОГО BTS

Ближайшие 2-3 года нам предстоит работать в условиях кризиса. Можно ожидать повышения концентрации и укрупнения игроков, в т.ч. в интересующих нас отраслях. Крупные игроки будут присоединять к себе мощности небольших конкурентов, модернизировать под них площади, внедрять новые процессы. Таким образом вырастет число компаний, готовых вступать в сделки BTS.

Наибольшую стабильность и рост в кризисных условиях демонстрируют онлайн-ритейлеры, курьерские службы и сервисы доставки. В 2020 году они поглощали складские площади сверх собственных планов, пока большинство игроков подсчитывали убытки. Есть вероятность, что они продолжат играть ведущую роль на стороне спроса.

На сторону предложения действует ожидаемое распространение «удалёнки» даже после завершения пандемии. Это означает снижение актуальности бизнес-центров, торговыхцентров и других видов коммерческой недвижимости. Напротив, новые склады будут востребованы, поэтому для девелоперов актуально развитие логопарков и реализация BTS-проектов в них. На этапе выхода из кризиса можно ожидать появления гибридных форм недвижимости, особенно в сегменте городских складов (торгово-складское помещение) и light industrial (производственно-складское помещение).

Значительны перспективы роста проектов built-to-lease (BTL) в миллионниках и других крупных городах, обусловленного дефицитом или отсутствием качественного предложения складских обьектов класса А. Несмотря на положительные факторы, built-to-suit пока остаётся стратегией для относительно крупных компаний: торговых и логистических, — готовых к долгосрочному использованию объекта на горизонте свыше 8 лет.

АНДРЕЙ ЛУКАШЕВ

Управляющий Партнер компании ILM,
Департамент складской и индустриальной недвижимости

+7 (495) 287 06 00
+7 (903) 728 91 03
lukashev@ilm.ru
www.skladium.ru | www.ilm.ru/warehouse-complexes
г. Москва, ул. Пресненская наб. 6, стр. 2, 20 этаж, офис ILM