



Offline и online встречи в Дискуссионном клубе NSP

# Модная промышленность

## Круглый стол

ПОДГОТОВИЛИ  
Евгения ИВАНОВА j.ivanova@np-inform.ru  
Юлия МИХЕЕВА miheeva@np-inform.ru

## УЧАСТНИКИ ДИСКУССИИ

**Александр Паршуков**  
директор по инвестициям  
«ВТБ Девелопмент»

**Геннадий Корупятник**  
генеральный директор  
ООО «Мегалайн»

**Игорь Стаганович**  
представитель компании  
ООО «Мегалайн»,  
руководитель проекта  
развития территории  
бывшей строительной  
площадки Горская

**Александр Маслаков**  
коммерческий директор  
RAUM Group

**Феликс Зборовский**  
президент и владелец  
ГК «Первый базис»  
(проект Left&Right)

**Владислав Лапченко**  
генеральный директор  
ООО «Крона Форт»  
(North Fort)

**Александр Подсекин**  
генеральный директор  
индустриального парка  
«Альянс Парк»

**Михаил Смолко**  
исполнительный директор  
ГК SP Group

**Николай Чекель**  
коммерческий директор  
ИГС «ТАЙМС»,  
руководитель направления  
Light Industrial

**Юрий Зарецкий**  
генеральный директор  
компании PETERLAND

**Наталья Лебедева**  
директор по развитию  
проектов  
«Булочные Вольчека»

**Даниил Ветринский**  
генеральный директор  
«Нева Проперти»

## МОДЕРАТОРЫ

**Евгения ИВАНОВА**  
редактор газеты  
«Недвижимость  
и строительство  
Петербурга» и сайта NSP.ru

**Александр Шевелёв**  
заместитель руководителя  
отдела складской  
и индустриальной  
недвижимости компании  
Maris в ассоциации с CBRE



Light industrial уже длительное время относят к категории перспективных направлений рынка коммерческой недвижимости, которые обязательно должны «выстрелить». В эту сферу готовы инвестировать, а производители из малого и среднего бизнеса жалуются на дефицит качественных площадей. И хотя таких проектов пока единицы,

участники рынка уверены, что лёд тронутся. Другой активно развивающийся сегмент на индустриальном рынке – пищевые предприятия из категории среднего бизнеса. Перспективы развития этих и других производственных объектов стали предметом обсуждения в Дискуссионном клубе NSP на встрече «Горящие» форматы: light industrial и пищевые производства».

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Light industrial является новым сегментом недвижимости на производственно-складском рынке России. Это небольшие производственные складские и производственные помещения, которые предоставляют необходимые условия для работы компаний малого и среднего бизнеса. Арендатору предоставляются площади с отделенным доком и возможностью организовать офисное пространство. Размер таких блоков варьируется от 500 до 2000 кв.м. Формат востребован среди компаний и индивидуальных предпринимателей сектора B2C. К ним относятся небольшие торговые и дистрибуторские компании, в частности онлайн-магазины. Также на площадках такого формата можно организовать небольшое производство или склад для хранения сырья.

В Петербурге действующих объектов light industrial очень мало, а спрос на формат увеличивается. Самые распространенные запросы от производителей за прошлый год – 1000-2000 кв.м. их доля в общем объеме заявок составляла порядка 80%. В этом году диапазон расширился уже до 2000-4000 «квадратов», при этом предложений больше не стало. Компании находятся в поиске разных решений, но не обнаруживают их, и в какой-то момент могут с удивлением обнаружить себя на очередном объекте промышленного советского наследия, который сдаётся по 600-700 руб./кв.м в месяц. Сейчас, правда, ситуация меняется, на перспективу заявлено сразу несколько подобных проектов.

### ГЕННАДИЙ КОРУПЯТНИК:

Месяц назад мы подписали с городом соглашение по редевелопменту бывшей стройплощадки Комплекса защитных сооружений (КЗС) в Горской. В наших планах – превратить эту территорию в многофункциональное пространство, в рамках которого 25% будет отдано под сектор light industrial. Возможно, его доля даже расширится за счёт пересечения с инновационным кластером, который у нас там тоже предусмотрен. На данный момент это порядка 22 га. Будем стремиться создавать инфраструктуру, подходящую для IT-производства, сборочных предприятий, лёгкой и пищевой промышленности, стройиндустрии. Предстоит решить ещё огромное количество хозяйственно-правовых вопросов, часть площадки пока занимают арендные предприятия. Мы надеемся, что сможем приступить к реальному проектированию и подготовительным работам нулевого цикла через год. Срок реализации проекта заявлен на семь лет – с 2023-го по 2030-й.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Каким вы видите формат light industrial применительно к развитию вашей территории? На что будете делать ставку?

### ГЕННАДИЙ КОРУПЯТНИК:

Мы стремимся создать достаточно большую линейку инфраструктурных блоков, интересных как малому, так и среднему бизнесу. Их можно будет трансформировать в модули от 200 до 2500 кв.м в зависимости от развития того или иного предприятия. Не утверждаю, что мы будем создавать там инкубатор роста, но проект вполне может работать с таким образом. Это во многом будет зависеть от политики города.

### АЛЕКСАНДР ПОДСЕКИН:

Как вы собираетесь разместить на одной площадке, пусть и большой, пищевиков и текстильщиков? Как удастся разграничить санитарные зоны, например?

Игорь Стаганович: Для начала мы проведем градостроительный анализ территории и параллельно – поиски «якорных» арендаторов. Когда это произойдет, мы будем понимать наполнение площадки и готовить объекты для конечного потребителя. На этапе проектирования территорию поделят на сектора под определённые производственные кластеры, с соблюдением всех санитарных норм и прочего. Кроме того, сейчас уже появилось довольно много производств замкнутого цикла, которые имеют высокие экологические характеристики, поэтому нормы СЭС для них не столь высоки.

### ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА:

Другой недавно анонсированный проект light industrial реализует компания «Таймс», которая выкупила участок в индустриальном парке Greenstate компании «ЮИТ». Сам ЮИТ не решился строить этот объект, но при этом активно искал инвестора и даже потенциальных резидентов.

### НИКОЛАЙ ЧЕКЕЛЬ:

Наша компания строит в основном жильё, но решила открыть для себя новое направление. В планах – создание юнитов, совмещающих производственно-складскую и офисную функции. Размеры от 300 до 1500 кв.м. Пока мы окончательно не определились со стратегией, поэтому рассчитываем как на сдачу в аренду, так и на покупку из малого и среднего бизнеса, а также на сетевые компании, которые должны иметь небольшие складские помещения недалеко от своих мест продаж. Для нас это пробный проект. Если он будет успешен, мы мультиплицируем опыт на других территориях. Сейчас планируем построить порядка 20 000 кв.м недвижимости. ЮИТ провёл предварительную маркетинговую проработку концепции, нашёл проектировщиков, которые реализуют такие проекты в Москве и Подмосковье, собрал заявки от потенциальных инвесторов данного формата. А нас пригласили в качестве инвестора и оператора. Понятно, что это всё предварительные договорённости, но на данный момент количество потенциальных резидентов практически равно тому объёму юнитов, которые мы собираемся построить.

Александр Подсекин: По нашим оценкам, текущий дефицит составляет порядка 300 000 кв.м. Только за одну неделю, думаю, можно набрать заявок сразу на 20 000 «квадратов».

Александр Паршуков: Я не говорю, что такие помещения не будут востребованы. Просто они как элитное жильё.

Александр Шевелёв: «Серый пояс» Петербурга действительно развивается. На смену старым предприятиям приходят молодые агрессивные девелоперы, которые выкупают очередной объект советского наследия по 20 000–25 000 рублей за метр, вкладывают определённые деньги, доводя его до современного уровня, и ставка поднимается в два-три раза. В скором времени крупных промышленных объектов на территории города, как, например, «Арсенал», останутся единицы, остальное уйдёт под редевелопмент. А нового почти ничего не строится.

Александр Шевелёв: Территория «серого пояса» оценивается более чем в 6000 га, в центральной части города его доля составляет почти 40%. Крупнейшие площадки постепенно застраиваются жильём. И только 5% площади, то есть около 650 га, являются инвестиционно привлекательными для размещения новых производств. Если принять даже

достаточно сильный личный мотиватор. При этом есть экономические факторы, требующие адаптировать производственную площадку под современные реалии. На первый взгляд, покупка для light industrial кажется отличным вариантом. Но такие компании, как правило, не имеют достаточной финансовой поддержки, чтобы подписать предварительный договор и только через полтора года получить свой объект. Значительные суммы нужны буквально сразу, и потому покупают то, что уже имеется на рынке. Многие при этом хотят купить дешевле или, допустим, фаворизировать инвестиции: «Густой постоит годик-другой, мы потом отремонтируем и тогда передадим». С новыми проектами light industrial такой вариант точно не пройдёт. Поэтому мне интересно узнать, какова реальная доля патентеспособного спроса?

Александр Подсекин: Если вы видите формат light industrial, то это уже хороший шаг. Если вы видите формат light industrial, то это уже хороший шаг. Если вы видите формат light industrial, то это уже хороший шаг.

Александр Шевелёв: Если вы видите формат light industrial, то это уже хороший шаг. Если вы видите формат light industrial, то это уже хороший шаг.

Александр Шевелёв: Если вы видите формат light industrial, то это уже хороший шаг. Если вы видите формат light industrial, то это уже хороший шаг.

минимальную плотность «серого пояса» в текущей ситуации – 1000 кв.м на 1 га территории, то речь идёт о 6 млн кв.м индустриальной недвижимости, из которых только 50% может быть размещено с максимальной плотностью 5000 кв.м на 1 га. Остальные 50%, то есть 3 млн кв.м, придётся выводить за пределы городской черты.

Александр Подсекин: Четыре года назад мы решили попробовать себя в light industrial. Разработали комплексный подход для производственных компаний со сдачей в аренду с полным сервисом – вплоть до консерж-услуг и ведения бухгалтерии. Первый наш проект – логотарк «Волконка» – построили в Горелово. Там достаточно энергетических мощностей, хорошая транспортная логистика и, что тоже важно, в окружении есть доступная жилая застройка, а значит – ресурсы рабочей силы. Вторая территория, наиболее подходящая для развития индустриальных парков, – Шушары.

Мы начинали с блоков по 2500 «квадратов», но почти сразу поняли, что ошиблись – тогда такие размеры были не востребованы (нужно было либо 1000 метров, либо сразу 3000). В итоге пришли к формату 1000-1300 кв.м. На четвёртый наш комплекс в «Волконке» очередь выстроилась ещё до того, как мы заявили о начале строительства. На данный момент точно могу назвать три словесных формата. Блоки от 500 до 1000 кв.м можно продавать. До 3000 кв.м – площадки в аренду. А дальше уже build-to-suit.

Сейчас мы купили ещё три участка на Волонском шоссе, где будем строить 80 000 кв.м производственных площадей. Надеюсь, под конец года запустим первые 20 000 кв.м. Каждый унифицированный юнит – это 1000 кв.м со своим евродоком, офисом и узлом учёта. Предлагаем их только в аренду.

Ещё один важный момент – каждый комплекс light industrial должен быть сегментирован по классу и по определённому наполнению. Нельзя рядом посадить пищевиков и фармацевтов, вам просто не хватит воды. Кроме того, сегментация важна для капитализации актива: если вы начнёте что-то продавать в комплексе, ориентированном на аренду, его стоимость сразу упадёт примерно на 40%. Поэтому у нас есть участок, который мы не продаём вообще, а другой предлагаем build-to-suit. Нужно строить не площади, а бизнес-продукт, который впоследствии будет интересен банкам и инвестиционным фондам.

Евгения Иванова: Один из первых проектов в этом сегменте – Left&Right на Парашуйной улице. Какие у вас сейчас ставки и планируете ли развиваться?

Феликс Зборовский: Мы строим объекты по 70 000–80 000 рублей за «квадрат», продаём за 130 000 рублей, ставка аренды – 1500 рублей. Сдано всё ещё на стадии «недостроя», получены все предоплаты. Я согласен, когда говорят, что light industrial – это слишком общее понятие. В нём присутствует такое количество классов и подклассов! Получается, что мы всё время говорим о разном. Нельзя воспринимать этот формат как единую историю. Left&Right – только один наш продукт на Парашуйной улице. Сейчас у нас там сдача другого проекта – под названием Business hub. Для него мы пригласили голландского архитектора, который всё очень красиво нарисовал. И он стоит это дорого. Зато у нас «сели» производители квадрокоптеров и другие инновационные ребята.

Александр Шевелёв: Северное направление для складов сейчас действительно не самое выгодное. На завершающей стадии находится проект «Адамант» объёмом 50 000 кв.м, планируется к запуску новая очередь «Осиновой рощи». Плюс группа компаний RAUM не прекращает своего развития.

Александр Паршуков: Всё же арендатор складской недвижимости, как правило, это понятная и долгосрочная по аренде история, с очевидной инвестиционной составляющей. В то время как в light industrial слишком разные требования к объектам, и универсальный продукт в принципе невозможен. А о ставках капитализации на light industrial я вообще не слышал ничего и никогда. Давайте смотреть на вещи реально.

Александр Подсекин: Средний контракт, который мы заключаем по light industrial, – десять лет с индексацией каждый год в размере инфляции. Поля на наших объектах унифицированы под многие сектора промышленности, до-

статочно экономичны, Феликс работает в формате городского премиум light industrial. Но есть и много других ниш. Нам в своей, например, чтобы хоть как-то забрать рынок, нужно построить минимум 50 000 кв.м. А в премиальном секторе достаточно запустить 5000 или 10 000 в год.

Владислав Лапченко: Мы как раз прорабатываем концепции развития новых площадок North Fort – одна есть на севере, другая на юге. Ищем варианты, какой light industrial использовать и под какие цели. В Шушарах у нас есть участок под пищевую промышленность, там ещё много предстоит что сделать по инфраструктуре, но потенциально, судя по установленным санитарно-защитным зонам, это хороший задел для создания целого кластера. В Бургах – 4,5 га недалеко от «Мега-Парнас» и «Юйота-центр». Здесь достаточно долго пришлось решать вопрос с инфраструктурой. Чтобы получить необходимые мощности, потребовалось много времени. С одной сетевой компанией мы даже судились. Изначально планировали разместить там складские площади, но когда прошли весь путь с инфраструктурой, поняли, что складских объёмов вокруг стало гораздо больше. И, вероятно, гораздо интереснее переключиться хотя бы частично на light industrial. Мне как новому игроку формат очень интересен, но при этом возникает много вопросов. Например, пока совсем непонятно, как построить такой объект, чтобы было и красиво, и относительно недорого, и привлекло как можно больше резидентов. В Бургах мы готовы освоем 18 000 кв.м «пищевку» там не разместим, поэтому находимся в поисках.

### ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА:

Если ваш участок подходит под склады и там можно разместить 18 000 кв.м, то не кажется ли вам, что вместо простого и более активного формата вы выбираете сложный?

### ФЕЛИКС ЗБОРОВСКИЙ:

Сейчас на севере города уже реализуются несколько складских проектов в районе Горской, и момент несколько упущен. В то же время light industrial перспективен, потому что его никто толком ещё не строит.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Северное направление для складов сейчас действительно не самое выгодное. На завершающей стадии находится проект «Адамант» объёмом 50 000 кв.м, планируется к запуску новая очередь «Осиновой рощи». Плюс группа компаний RAUM не прекращает своего развития.

### АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ:

Всё же арендатор складской недвижимости, как правило, это понятная и долгосрочная по аренде история, с очевидной инвестиционной составляющей. В то время как в light industrial слишком разные требования к объектам, и универсальный продукт в принципе невозможен. А о ставках капитализации на light industrial я вообще не слышал ничего и никогда. Давайте смотреть на вещи реально.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ПОДСЕКИН:

С прошлого года объём запросов по «пищевке» увеличился в разы, а каких-то новых решений так и не появилось. Работать с объектами советских времён в попытках адаптировать их под современ-

### ВЛАДИСЛАВ ЛАПЧЕНКО:

Денег в стране становится всё меньше. Все стараются экономить и оптимизировать.



станочная нагрузка предусматривается сразу. Сегмент находится в зачаточном состоянии, но унифицировать процессы можно. И наша практика показывает, что, как только от нас кто-то хочет съехать, сразу выстраивается очередь из претендентов.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Только за второй квартал Maris реализовано более 20 000 кв.м производственных площадей. И это исключительно проекты, по которым удалось найти решение. Возмём в перспективе ещё полтора года, а также фактор отложенного спроса, и интерес к сегменту вырастет ещё больше. Тогда дефицит в 300 000 кв.м, о котором сегодня говорили, может превратиться в полимиллионы.

### АЛЕКСАНДР МАСЛАКОВ:

В рамках проекта «RAUM Бурги» представлены разнообразные форматы. Есть, например, участки под build-to-rent, где можно реализовать крупные объекты от 10 000 кв.м. Кроме того, решено взять в разработку блок light industrial площадью до 18 000 кв.м. Мы хотим создать там унифицированные производственные площадки для сдачи в аренду. Правда, на рынке есть две проблемы. Во-первых, дефицит качественного предложения вызывает у производителей желание купить в собственности, хотя это невыгодно. Многие хотят найти под застройку дешёвый участок, но не просчитывают все риски и экономку земельных отношений. На мой же взгляд, light industrial более разумно развивать в формате арендных отношений. Зачастую предприниматели приходят с достаточно унифицированным запросом: стандартная высота – семь-восемь метров, с возможностью установить хотя бы кран-балку. В таком случае арендодателю и арендатору гораздо проще договориться на каникюлы и зачет дополнительных услуг. За десять лет такие затраты отобьются, в то время как build-to-suit в итоге можно так и не вынуть из-за стоимости проекта.

Второй сдерживающий фактор – это стоимость аренды в «сером поясе». Там ещё можно встретить предложения по 250 рублей за «квадрат» тёплого помещения. Я не знаю из чего складывается такая ставка: видимо, собственники налоги не платят и электричество геотермальное берут. Но начинаешь разговаривать с таким арендатором, и оказывается, что минимум раз в год ему надо кое-кому «заинести». И вот уже получается, что на тысячу метров ещё миллион «размазан» за двенадцать месяцев.

### МИХАИЛ СМОЛКО:

Мы были, наверное, одними из первых, кто вводил light industrial в «серый пояс». Речь про технопарк «Куба». А сейчас готовим второй проект в подобном формате. Ведём его как соинвесторы и управляющая компания. Сделку с землёй уже закрыли. Имеются два соседних участка по гектару на «Мурманке» («Колла») в районе Разметелёво – в 400 м от согласованного съезда на федеральную трассу. Объект мы планируем сдать весной 2022-го, два корпуса суммарно на 10 000 кв.м. Наш клиент – мелкий производитель, которому нужны отсеки размером не более 500-600 кв.м с полной автономной инженерией и своими вьездами. Кроме того, возможно устройство мезонина. Нагрузка на полы – 3,5 тонны на квадратный метр. По коммуникациям – 300 киловатт, рассчитываем получить мощности до мегаватта. Один из участков согласуется под «пищевку». Условно говоря, ещё не вывело объект на рынок, мы имеем закрытый на 40% лист по резидентам. Они готовы платить по 650 руб./кв.м плюс коммунальные расходы.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

С прошлого года объём запросов по «пищевке» увеличился в разы, а каких-то новых решений так и не появилось. Работать с объектами советских времён в попытках адаптировать их под современ-

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Давайте перейдём к другой горячей теме – проектам пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности стали лидерами по объёмам нового строительства в 2019 и 2020 годах. В ближайшие годы они не сбавят оборотов и будут развиваться и в спекулятивном сегменте индустриальной недвижимости. Так, в 2019 году Смольный анонсировал создание кластера пищевых производств в промышленной зоне Парнас.

ные требования, уже практически нереально. Нормативы ещё более ужесточились, запросы самих компаний тоже выросли. Предприятия, ориентированные на сбыт продукции в черте Петербурга, не могут позволить себе удалённые локации в Ленобласти. А опции build-to-suit не всегда возможны: помимо колоссальной стоимости такого проекта и тех рисков, что складывает девелопер, есть ещё проблемы с коммуникациями. Очень мало площадок, имеющих готовые решения как по СЗЗ, так и по стокам, по энергоснабжению.

### НАТАЛЬЯ ЛЕБЕДЕВА:

Мы прошли все этапы, о которых здесь уже упоминали. Как раз недавно реализовали проект в здании 1970-х на Софийской улице. Это бывший комплекс «Ленинец». Объект площадью 10 000 кв.м был полностью перестроен под себя. В итоге мы поняли, что повторения подобной истории не хотим. Компания развивается, сеть и ассортимент растут, что заставляет думать о расширении мощностей. Но готовые предпринятые решения у нас нет. Мы всегда размещались в тех помещениях, которые накладывали определённые ограничения на наши технологии. Поэтому у нас нет сформулированного стандарта того, что мы хотим сделать. С этим есть проблемы у многих представителей бизнеса, которые только начинают входить в инфраструктурные отношения. Но и предложений, которые бы нас устраивали, тоже пока не видим. Мы чётко ориентированы, безусловно, на транспортную доступность. И точно не готовы заниматься полным циклом «нуль». Все эти проблемы стоят остро, и мы ждём, чтобы кто-нибудь создал подходящую для нас инфраструктуру. Будь то город, который пытается анонсировать промзону для пищевого кластера на Парнасе, будь то частные объекты, которые смогли бы удовлетворить наши запросы.

### АЛЕКСАНДР ШЕВЕЛЁВ:

Индустриальный парк Greenstate предельно открыт, это хорошие решения в своё время – отдельно сформированная зона для пищевых предприятий. Но, собственно, поэтому она уже успешно реализована. Много говорится о проработке некоего пищевого кластера, но конкретные практические нет, проект на Парнасе, анонсированный городом, развивается медленно. Если бы кто-нибудь из игроков взял на себя смелость зайти в подобный проект, по нашим ощущениям, он был бы реализован ещё на стадии строительства.

### ЮРИЙ ЗАРЕЦКИЙ:

Пищевое производство всегда будет актуальным, это всегда людям нужно. «Горящим» форматом лет пять назад, например, были всякие автоматы и автосервисы. Всплеск активности был бешеный, но потом всё затихло.

Сейчас большой и средний отечественный бизнес фактически сдулся, малые предприятия выжили, но им не по зубам цены крупных индустриальных парков. Они нашли выход – площади в браунфилдах. На том же Парнасе полно старых предприятий, которые закрывали основную часть производства и сдавали часть или отдельные блоки в аренду. И туда «мельчить» идёт с удовольствием. Ставка в 300-400 руб./кв.м на таких объектах уже потолок. Мы продали там один комплекс площадью 25 000 кв.м. Он весь заполнен арендаторами, около 60 маленьких компаний.