

БЕСЕДОВАЛА Евгения ИВАНОВА j.ivanova@np-inform.ru

Рынок промышленных земель — живет или выживает?



Компания PETERLAND с 2008 года проводит регулярные исследования рынка земельных участков, предназначенных под размещение промышленных и складских объектов в Петербурге и Ленинградской области. О принципиальных особенностях рынка промышленных земель, об основных сложностях его развития и о тенденциях рассказывает генеральный директор PETERLAND **Юрий Зарецкий**

Как вы оцениваете состояние рынка производственной недвижимости Петербурга и ближайших районов Ленобласти?

Рынок производственной недвижимости является 100%-м отражением, фактически зеркалом, состояния дел в промышленном секторе экономики. Есть бурный рост в производстве — значит есть большой спрос на производственную недвижимость, рынок живой и активный, нет роста, а есть стагнация или рецессия — рынок мёртвый.

Так, с начала 2000-х и до середины 2008-го рынок промышленных земель показывал бурный рост — как объёмов, так и цен. Точкой разворота стал конец 2008 года, когда случился масштабный финансово-экономический кризис. В экономике начался рецессия, потом стагнация и, соответственно, — долгое падение рынка: спрос стал постепенно снижаться, за ним стали падать и цены, уменьшилось количество сделок, стало появляться больше предложений участков и, особенно, производственных комплексов (ПК), которые прекращали свою работу, банкротились.

Общее поведение рынка наглядно показывает индекс цен на промышленные земли, рассчитываемый PETERLAND с начала кризиса 2008 года. Индекс представляет собой среднее по участкам относительное изменение цен (в %) за полугодие и даёт адекватное представление о ситуации на рынке. Расчёты индекса ведутся по базе объектов, охватывающей большинство предложений в городе и области.

Как можно видеть, после многолетних рецессий и стагнаций в 2008-2017 гг., когда индекс перевалил отметку -50%, в 2018-2019 гг. падение остановилось. Появилась надежда на восстановление. 2020-й год прошёл под знаком пандемии — рынок снова замер. И только в конце 2020-го — начале 2021-го намечилось слабое оживление. Чуть вырос спрос и число сделок. Является ли это тенденцией, переломом или всего лишь статистическое колебание — покажет время.

Какие объекты имеются сейчас на рынке, откуда берётся предложение?

Основную его массу составляют участки в изначально промышленных зонах, в бывших сельхозполях, которые стали промышленными по новым Генпланам поселений (как правило, такие территории расположены в Ленобласти и не имеют коммуникаций и нормальных дорог), участки в индустриальных парках, участки и ПК на бывших крупных заводах, ПК или объекты из советского наследия (старые брандфилды).

Надо сказать, что рынок промышленных земель является практически вторичным —

его формируют участки в собственности юридических или физических лиц. Площадок в государственной или муниципальной собственности, реализуемых на торгах или предоставляемых в аренду, крайне мало.

Текущий объём предложения на рынке значителен: наши исследования показывают, что в Петербурге и Ленобласти в любой момент экспонируются 1200-1500 вариантов общей площадью 10 000-13 000 га. С точки зрения баланса спроса и предложения, можно, как и раньше (фактически с кризиса 2008 года), говорить о явном преобладании предложения. Рынок промышленных земель по-прежнему не сбалансирован и является рынком покупателя.

Много ли предлагается готовых ПК и в каком они состоянии?

В общем объёме предложений главную массу составляют участки (причём в основном неподготовленные — greenfield). За период наблюдений 2016-2021 гг. их доля в среднем составляет около 60%. Готовых вариантов заводов и комплексов выводится на рынок немало. Но на 99% это старые объекты (brownfield). Новых современных предприятий практически нет. Речь о единичных объектах, построенных для собственных нужд, которые по разным причинам владельцы вынуждены продавать. Общее количество выставленных на продажу ПК сегодня — около 40%.

Нужно отметить, что соотношение предложенных участков и ПК постепенно менялось. По сравнению с началом 2000 годов количество ПК заметно выросло: с 18-20% в 2006-2007 гг. до 40% в 2019-2021 гг.

На рынке преобладают приличные объекты или неликвид?

Качество большинства оставляет желать лучшего, доля инвестиционно привлекательных объектов невелика. «Приличными», наверное, можно считать участки с инженерной подготовкой, с хорошими подъездами и в удобных локациях. Их немного, и почти все они расположены в хороших индустриальных парках (таких, например, как «Гринстейт» или «Марьино»), где имеется управление, масса услуг по обслуживанию резидентов — от проектирования до строительства, со всевозможными схемами лизинга и т.п. К сожалению, у них только один недостаток — высокая стоимость. Большинство сегодняшних отечественных производителей они не по карману.

Сюда можно также отнести упомянутые выше новые производственные объекты, которые совсем не много.

Основная же масса предложений не столь хороша, но назвать ее «неликвидом» нельзя.

При должных усилиях большинство участков можно сделать пригодными для использования. К неликвидным можно отнести территории или здания, к которым невозможно подвести коммуникации, дороги, или у которых есть масса обременений разного типа, не позволяющих реализовать проект.

Какие основные требования предъявляют сегодня покупатели к участкам?

Во-первых, инженерное обеспечение. Наличие инженерных коммуникаций является одним из главных факторов для покупателя. Участков, полностью или частично обеспеченных сетями, по данным наших многолетних исследований, предлагается немного — 15-25% от общего числа. С другой стороны, как я уже говорил, в последние годы наблюдается рост интереса к производственным комплексам — объектам brownfield. Около 90% из них инженерно подготовлены, хотя степень износа коммуникаций может быть высокой.

Во-вторых, качество локации. Причём покупатель часто интересуется не конкретный район, а его транспортная доступность и логистика — возможность бесперебойного снабжения предприятия, оперативного вывоза производимых товаров, доступности территории для персонала. Особое значение имеет наличие хороших подъездов.

В-третьих, — наличие необходимого функционального и санитарного зонирования. Прямая допустимость размещения производственного объекта определяется Генпланом и ПЗЗ, а также соответствием территории тому или иному классу опасности (санитарно-защитным зонам). Так, на месте постоянно наблюдается спрос на площадки для размещения предприятий I — III класса санитарной опасности (так называемых вредных производств), однако количество подходящих участков весьма ограничено. По оценкам, доля их не превышает 10% от всей массы предложений, между тем, спрос на них повышенный.

Клиенты также обращают внимание на права на землю. Аренда гораздо менее привлекательна, в основном предпочитают объекты в собственности. И хотя законодательство позволяет владельцу здания выкупить участок у государства, зачастую цена может оказаться весьма приличной.

Наличие исходно-разрешительной (проектной) документации — ещё один важный фактор. Но, в отличие от рынка земель под коммерческую и жилую застройку, для покупателя промышленных земель утверждённая проектно-планировочная документация (ППП, ППУ) не столь важна. Определяющим является функциональное и санитарное зонирование. Такую документа-

земель — живет или выживает?

Какова территориальная структура предложения, какие направления предпочтительны сегодня? Какие будут развиваться в ближайшие годы?

Основное количество предлагаемых объектов — более 90% — расположено вблизи Петербурга и его пригородов, на расстоянии до 20-30 км от КАД, внутри большого кольца, образованного трассой А-120.

На основе многолетних исследований можно утверждать, что за последние годы в Петербурге и его ближайшем окружении сложились вполне определённые территории, в которых предлагаются значительное число участков и где происходит основная масса сделок. Эти территории расположены в ближней зоне КАД, вдоль главных транспортных магистралей, в основном к югу и юго-востоку от города. Кстати, большинство действующих индустриальных парков также находятся в этих локациях.

Ко всем данным территориям интерес примерно равный — все они имеют своего потребителя. Лишь на севере и в Шушарах спрос повышенный. В первом случае сказывается дефицит хороших предложений в северной части города, а во втором — относительно низкие цены и неплохая локация.

В последние годы интерес к ближайшим пригородам Петербурга и территориям, прилегающим к КАД, в целом усилился. В то же время более отдалённые локация (окрестности Гатчины, Тосно, Кировска), которые пользовались ранее устойчивым интересом, потеряли свою привлекательность.

Определённая часть промышленных участков и объектов находится в городской черте. В последние годы здесь заметно увеличилось предложение, в том числе, в центральной части Петербурга, где исторически было сосредоточено большое количество заводов и промпредприятий, которые уже не подлежат дальнейшему развитию и не работают. Однако такие объекты часто попадают в сферу интересов застройщиков жилья и выкупаются для редевелопмента.

Из каких сегментов рынка больше всего заявок, какова отраслевая структура спроса?

Картина спроса по отраслям часто зависит от сложившейся конъюнктуры. Но в целом можно сказать, что заявок больше всего из тех сегментов промышленности, которые выжили и сохранили активность в тяжёлые времена. Это, прежде всего, пищевая промышленность, фармацевтическая, автосервисная, всё, что связано со строительством (ЖБИ, металлоконструкции, пластики), т.е. те сегменты, без которых жизнедеятельность общества невозможна.

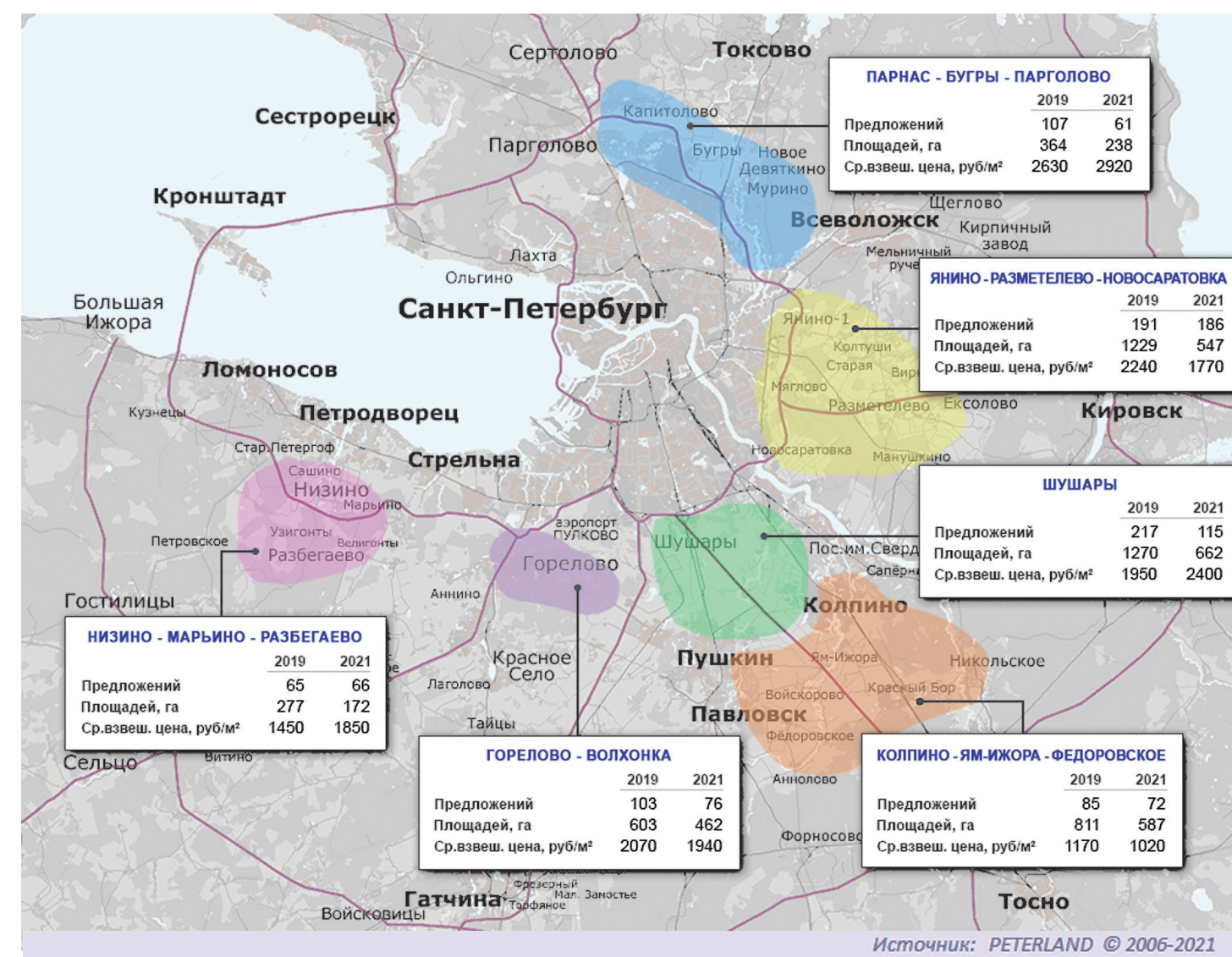
За последний год-два сильно выросли запросы на площадки под складские объекты площадью 10-20 га для размещения крупных логистических и распределительных центров, что связано как с общим дефицитом складских площадей, так и развитием интернет-торговли.

Кто в условиях спада является покупателем?

Основное число покупателей составляют конечные пользователи — производственные. Больше всего среди них представители малого и микро-бизнеса, которые хотят открыть своё дело или расширяться. Они очень богаты, готовы взять недорогой участок и самостоятельно потихоньку его осваивать. Многие хотят уехать за арендованными площадями и построить предприятие на собственной земле. У них слабая платежеспособность, они постоянно мониторят рынок и проявляют определённую активность в надежде найти идеальный вариант — недорогой и качественный. Как правило, это покупатели с бюджетом в 15-25 млн рублей.

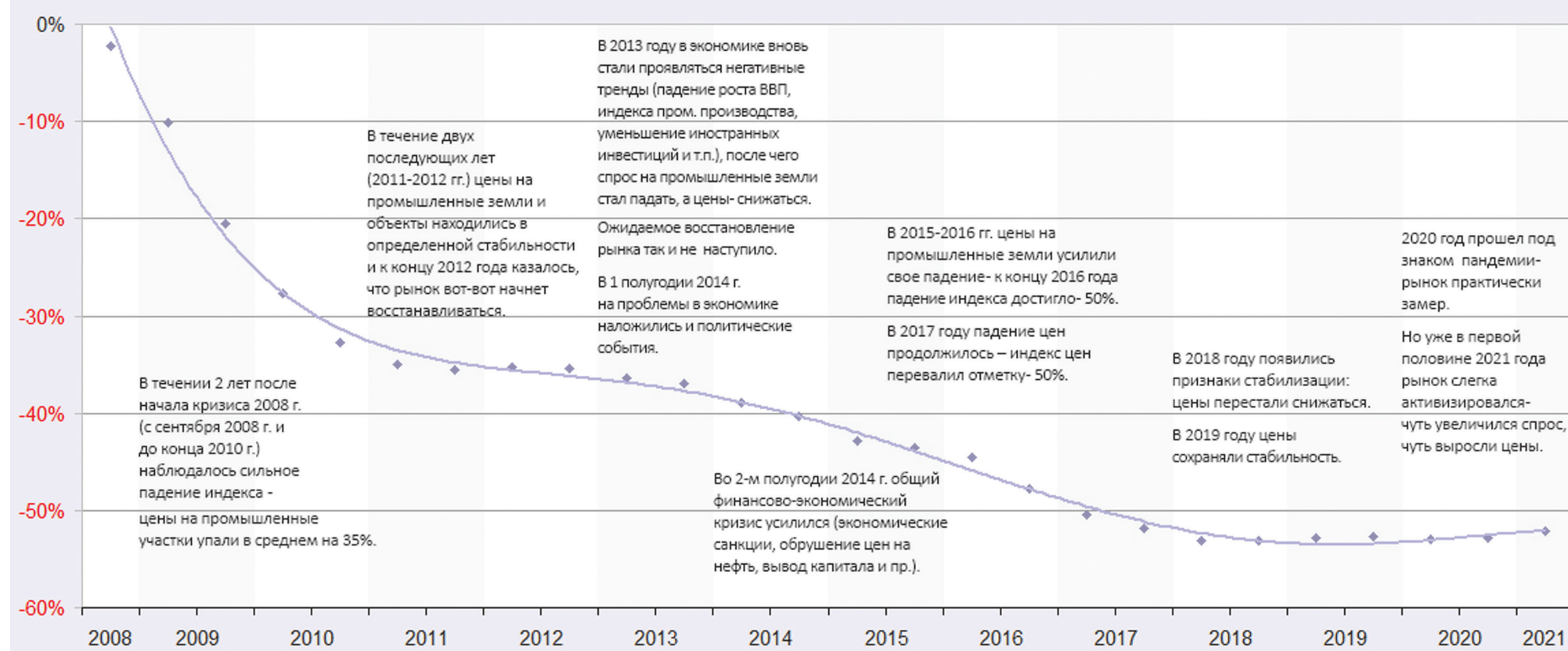
Гораздо меньше на рынке представителей среднего и крупного бизнеса. Деньги на покупку у них имеются, но они и очень требовательны к подбираемым площадкам и крайне осторожны при заключении сделок.

КАРТА СЛОЖИВШИХСЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В СПБ И ЛО



Источник: PETERLAND © 2006-2021

ИНДЕКС ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЗЕМЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ (В % К ЦЕНАМ СЕНТЯБРЯ 2008 ГОДА)



Источник: PETERLAND © 2006-2021

Другую группу покупателей, также многочисленную, образуют девелоперы, которые приобретают инвестиционно-привлекательные участки для их девелопмента (поведение дорог, инженерных сетей) и дальнейшей продажи. Часто такие девелоперы покупают участки для какого-то конкретного заказчика (работая в формате built-to-suit).

Ещё сравнительно недавно, около 10-15 лет назад, на рынке были заметны спекулятивные покупки практически отсутствующей — благоприятное время для этого ушло в прошлое. Лишь иногда объекты, выставленные на торги по причине банкротства их владельцев, могут привлечь таких игроков.

Тенденцией последних лет стало «повышение квалификации» покупателя. Он теперь гораздо больше разбирается в юридических и градостроительных вопросах, намного тщательнее подходит к проверке документов, условиям сделки, к снижению своих административных и финансовых рисков.

Как формируются цены в этом сегменте?

Говорить о каких-либо закономерностях формирования цен на рынке земель Петербурга и Ленобласти в текущих рыночных условиях нельзя. На формирование цены влияют множество взаимосвязанных и взаимоисключающих факторов. Это вид возможного использования, правовой статус, наличие/отсутствие обременений, инженерная обеспеченность, качество локации (местоположение участка, его окружение, транспортная доступность и т.д.), размер участка, наличие проектно-разрешительной документации, условия продажи, механизм расчётов.

Огромное влияние на ценообразование оказывает «психологический» фактор: каждый собственник определяет цену исходя из собственных представлений о ней, как правило, завышенных, и готовности идти на уступки по сумме и схеме расчётов. Безусловно, влияет и спрос, хотя с определённой задержкой. До продавца запросы клиентов «доходят» не сразу. Но если цена объекта совсем неадекватна рынку, то он может продаваться годами.

В последнее время отчётливо проявляется готовность продавцов рассматривать и обсуждать встречные предложения, так что первоначальная цена обозначает лишь какую-то верхнюю границу ожиданий собственников, когда спрос был выше, а рынок живее. Сейчас правильнее говорить уже не о цене предложения, а о стартовой цене для переговоров.

Многим собственникам — но не всем! — стало понятно, что в условиях общей рецессии экономики и неопределённого будущего дождаться возврата к прежним «тучным» годам можно достаточно долго. Заметно желание многих избавиться от активов, особенно это относится к банкам, различным паевым фондам, кредиторам.

Много ли сегодня проходит сделок на промышленном рынке?

Рынок этот является закрытым — информация о сделках и их суммах, как правило, не афишируется, покупатели и продавцы стараются не «светиться». В СМИ сведения о них практически не появляются, в отличие от сделок с участками под строительство жилья или торговых объектов.

В целом сделок в последние пять лет совершается немного — 40-50 за год. До докризисных объёмов (до 2008 года) ещё очень далеко.

Реальные сделки в большинстве случаев идут с существенным дисконтом от первоначальной цены предложения — от 10% до 50% (для малоликвидных объектов).

Ввиду отсутствия у промышленников достаточных финансовых ресурсов большинство сделок происходит с привлечением займов, в основном банковских кредитов. В то же время низкий уровень кредитования промышленного сектора приводит к тому, что огромная часть сделок попросту не совершается.

Небольшую долю сделок составляет перепродажа прав аренды участков, предосторожных сделок через торги. Правда, покупатели не любят приобретать эти активы из-за юридических и технических сложностей.

За последние три-четыре года (с 2018 по 2021 гг.) значительно выросло число продаж на различных электронных площадках в результате процедуры банкротств.

Как будет развиваться рынок в ближайшие годы? Какие можно выделить тенденции?

При сохранении текущей экономической ситуации вероятнее ожидать дальнейшей стагнации рынка. Роль государственного сектора в экономике, в промышленной отрасли, усиливается; для малого и среднего бизнеса ситуация, наоборот, ухудшается, а именно он является основой экономики в любой развитой стране. Практически полностью прекратился господдержка. В свою очередь большое налоговое бремя, слабый рубль, постоянный рост цен на топливо и строительные материалы не способствуют желанию открывать новые или развивать существующие производственные предприятия.

Промышленных инвесторов, готовых вкладывать значительные суммы в крупные проекты, на рынке единицы. Иностранные инвестиции в российский бизнес также заметно снизились.

На сегмент оказывают влияние и введенные санкции, которые затронули 20-25% российского корпоративного сектора (оценки аналитиков Центробанка).

Государство не использует возможности налоговой поддержки для роста промышленности. Наоборот, оно постоянно усиливает налоговый контроль за производителями. Так, с 2019 года произошло повышение НДС с 18 до 20%.

Никогда не делись проблемы с реальным кредитованием промышленных производств. Для российских банков это слишком рискованные операции, особенно кредитование покупки промышленных земель (в отличие от земель под жилую или коммерческую застройку). Но ответственность производителей — представителей малого бизнеса — по-прежнему невелика. У них просто нет нужного количества денег на приобретение участков.

Вообще, в сегменте малого бизнеса происходит серьёзная отраслевая трансформация, которая заключается в реорганизации с промышленного производства на торговлю и на сферу услуг.

Таким образом, прогнозировать какое-то улучшение на рынке промышленных земельных участков пока не приходится.