



Юрий Зарецкий

генеральный директор компании Peterland:

“

Многие бывшие заводы продаются совсем недорого, а некоторые попали под процедуру банкротства и выставляются на публичные торги



Долгое время инвестиции в недвижимость осуществлялись в основном в коммерческом секторе – в покупку или строительство торговых, офисных или складских объектов. Одним из самых стабильных и доходных был и арендный бизнес в коммерции – сдача площадей в торговых комплексах, бизнес-центрах или складских комплексах.

Однако не секрет, что в последние 2-3 года в этом секторе наблюдается определенный спад (к примеру, за 2017-й год в Петербурге не было введено ни одного крупного торгового центра). Офисный и складской сегменты ~~тоже~~ также находятся не в лучшем состоянии.

При этом за тот же период активизировались сделки по приобретению бывших (старых и не очень) заводов, фабрик производственных комплексов – так называемых браунфилдов (brownfields) – которые давно уже не используются по своему прямому назначению, но сохранили при этом инженерную инфраструктуру, и, главное, расположены в локациях, имеющих высокую инвестиционную привлекательность.

Причем многие бывшие заводы продаются совсем недорого, а некоторые попали под процедуру банкротства и выставляются на публичные торги.

Особенный интерес для покупателей (инвесторов) представляют предприятия, заполненные промышленными арендаторами.

Причины повышенного внимания к производственным объектам следующие.

Во-первых, локации многих заводов оказываются весьма привлекательными для реализации на их территориях проектов жилой застройки. При этом функциональная зона по Генплану Санкт-Петербурга может не позволять напрямую вести строительство жилья.

Необходимое для этого изменение зоны в Генплани (и в ПЗЗ) сегодня не пугает девелоперов и инвесторов – они готовы приобретать промышленные площадки (как и площадки инженерно-транспортного назначения) и менять их зонирование в Генплане. Причем нужно подчеркнуть, что эти площадки часто даже не входят в так называемый “серый пояс”, где промзоны уже предназначены для преобразования – редевелопмента.

Во-вторых, арендный бизнес в промышленном секторе оказался вполне конкурентоспособным, в сравнении с арендой коммерческих площадей (под торговлю, офисы, склады). Причем в ближайшей перспективе доходность и стабильность этого бизнеса не вызывает каких-то опасений.

Не секрет, что промышленный сектор экономики в последние годы находится в рецессии. Многие крупные и средние предприятия закрылись. Малый бизнес тоже пережива-

ет не лучшие времена. Для него развернуть новое производство с нуля сегодня практически нереально – на это просто нет сил и средств.

Опыт работы нашей компании показывает, что мелкие производственники для покупки участка, как правило, имеют бюджет не более 10-15 млн рублей. А ведь нужно ещё решить вопросы с инженерными сетями и подъездами, согласовать проект и организовать само строительство. Поэтому спрос на промышленные земли за последние годы резко снизился.

Другое дело – готовый производственный цех (или его часть), где есть все необходимое: площади, сети, мощности, подъезды. Не надо решать вопросы со множеством инстанций, заниматься стройкой и т.п.

Поэтому малый бизнес и обратил внимание на аренду площадей в старых заводах – браунфилдах. Сегодня многие бывшие предприятия заселены множеством арендаторов, которые занимаются производством, не требующим больших площадей или объемного оборудования. Чаще всего им достаточно 500-1000 кв.м.

Средние арендные ставки для таких объектов – это 300-400 руб./кв.м в месяц. То есть годовая плата составит 2-4 млн рублей, что вполне посильно для небольшого бизнеса.

По сути, такие браунфилды представляют собой индустриальные парки, которые хорошо функционируют и несомнен-

но, выигрывают конкуренцию у традиционно развиваемых индустриальных парков на выделенных территориях.

Отметим, что арендовать даже на таких лояльных условиях средние и крупные блоки от 5000 до 10 000 кв.м будет уже весьма накладно. Затраты на «стены» возрастут на порядок. И здесь уже впору задуматься о строительстве собственных площадей.

Поэтому именно подобные мелкие производственники и составляют сегодня главный контингент промышленных арендаторов. К примеру, на заводе среднего размера (с производственно-складскими площадями около 20 000 кв.м) ~~насчитается~~ порядка 40-50 арендаторов.

Проблем с заполнением хорошо расположенных, имеющих удобный доступ и обеспеченных инфраструктурой браунфилдов нет. То есть с точки зрения арендного бизнеса ситуация вполне благополучна. И хотя арендные ставки значительно уступают расценкам на торговые или офисные площади, при удачных обстоятельствах окупаемость подобных промышленных объектов составляет 5-6 лет.

Поэтому приобретая такой промышленный актив, инвестор может спокойно заниматься переводом промышленной зоны в жилую, регулярно получая при этом доход, повышающий рентабельность его вложений.

Таким образом, можно уверенно констатировать, что интерес к инвестированию в промышленную недвижимость в последние годы значительно усилился – вкладываться в нее сегодня стало выгодно.

Браунфилды всё больше интересуют инвесторов

МЫ НЕ БУДЕМ РАССМАТРИВАТЬ ВОПРОСЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, КОТОРЫЕ ВОЛНЮТ НАСЕЛЕНИЕ: ПОКУПКА КВАРТИР, САДОВЫХ УЧАСТКОВ ИЛИ ЗЕМЛИ ДЛЯ ИЖС. КОСНЕМСЯ ОДНОЙ ИЗ ТЕМ, КОТОРАЯ ИНТЕРЕСУЕТ КРУПНЫХ ИНВЕСТОРОВ И ДЕВЕЛОПЕРОВ: ВЛОЖЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ.

“

Интерес к инвестированию в промышленную недвижимость в последние годы усилился – вкладываться в нее сегодня стало выгодно

