

Складская недвижимость | Обзор субрынка
холодильной складской
недвижимости



Ключевые события

Тенденции

Прогнозы

Содержание

Введение.....	3
Тенденции потребительского рынка продуктов питания	3
Ситуация на субрынке холодильной недвижимости.....	3
Спрос и его особенности	5
Уровень вакантных площадей.....	6
Ставки аренды.....	6
Стоимость услуг ответственного хранения	7
Особенности складов и затраты на строительство.....	7
Выводы	8

Введение

Субрынок холодильных складов – довольно узкий сегмент складского рынка со своей спецификой. Массовое строительство объектов с усредненными параметрами затруднено. Целевая аудитория представлена компаниями из разных отраслей потребительского рынка продуктов питания. Их запросы уникальны, поэтому распространено проектирование «под нужды заказчика». Строительство складов-холодильников обходится девелоперам дороже строительства «сухих» складов. Однако холодильные проекты могут быть успешными и на них есть спрос.

В сегменте холодильных складов тип помещения определяется, главным образом, температурным режимом, который способны поддерживать системы, установленные в помещениях.

Для морозильников характерны температуры -18°C и ниже, для камер шоковой заморозки – -30°C и ниже, для среднетемпературных холодильников – $+5^{\circ}\text{C} \dots -5^{\circ}\text{C}$, для овощехранилищ – $0^{\circ}\text{C} \dots +14^{\circ}\text{C}$.

Потребителями складов-холодильников являются компании – производители продуктов питания и напитков, оптовые поставщики, логистические операторы и продуктовые ритейлеры. В непищевом секторе потребительского рынка можно выделить цветочные компании, производителей и продавцов меховых изделий.

Тенденции потребительского рынка продуктов питания

По данным экспертов отрасли, в последние пять лет рынок мясного сырья и полуфабрикатов близок к насыщению. 70% сырья поставляется из-за границы, что обуславливает высокие розничные цены на данный тип продукции. При этом значительные объемы закупок дотируются из средств государственного бюджета.

Рынок молочной и кисломолочной продукции характеризуется высоким уровнем конкуренции и замедлением темпов развития.

На рынке замороженной продукции значительно выражена сезонность: пик потребления мороженого приходится на летние месяцы, плодоовощных полуфабрикатов, кисломолочной и мясной продукции – на зиму и весну.

Фруитоовощной сегмент рынка полуфабрикатов обладает значительным потенциалом для роста.

Субрынок морепродуктов также далек от насыщения, однако данная продукция традиционно более дорогая, поэтому темпы развития сильнее связаны с темпами роста благосостояния населения.

Ситуация на субрынке холодильной недвижимости

Уникальность запросов клиентов обуславливает проектирование «под заказчика», в которое вовлекается большее количество субподрядчиков, чем при развитии концепции «сухих» складов.

Существуют компании, которые строят комплексы «на вырост», занимая лишь часть помещений. На оставшихся площадях они выступают в роли логистического оператора, сдавая в аренду паллето-места на складе.

Некоторые компании заказывают монтаж отдельно стоящих камер или интегрируют камеры в существующие складские площади. Это позволяет им эффективно масштабировать холодильные площади в соответствии с расширением своего бизнеса.

Хладокомбинаты, которым предсказывали массовое закрытие, модернизировали оборудование, перешли на смешанные хладагенты с низким содержанием аммиака (что дешевле фреоновых смесей) и продолжают функционировать. Закрыты лишь комбинаты № 5 и 6.

Проблему «холодного» хранения сегодня также решают оставшиеся с советских времен овощехранилища, которые оборудуются современными холодильными установками, как, например, Тимирязевская плодоовощная база (ООО «Вегетта»), часть площадей которой сдается в аренду.

Мясокомбинаты и молокозаводы, имея в своей структуре холодильные помещения, также частично сдают их в аренду. Многие компании расширили свои холодильные мощности, как, например, Лианозовский и Царицынский молочные и Микояновский мясной комбинаты.

Предложение

Общий объем рынка холодильных складских помещений Москвы и области, по оценкам Knight Frank, составляет 480 000 – 520 000 м². При этом большая часть приходится на долю хладокомбинатов и плодоовощных баз. Общая площадь спекулятивных помещений оценивается на уровне 460 000 м².

Лишь 150 000 м² площадей можно отнести к современным помещениям, построенным «с нуля» или реконструированным.

Среди современных коммерческих проектов холодильных складов можно выделить «КПД-Терминал» площадью 19 500 м² и терминал компании «ИНКО» площадью порядка 10 000 м², предлагающие услуги ответственного хранения, т. е. сдающие паллето-места в комплексе с услугами по обработке грузов;

Складской комплекс «КПД-Терминал», 2-я очередь

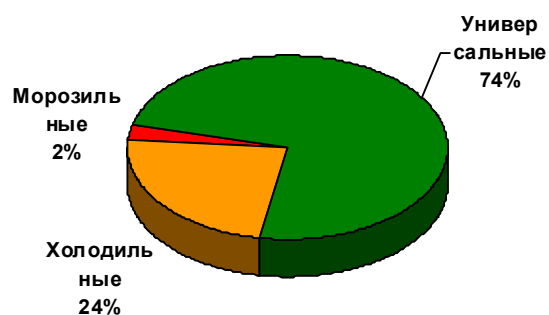


а также склад компании «Трио-Инвест», завершившей в середине 2007 году строительство низкотемпературного складского комплекса высотного хранения (high bay) емкостью 24 000 паллето-мест в районе г. Домодедово. Компания, являясь крупным оптовым поставщиком курятины, намерена использовать одну часть склада под свои нужды, а другую сдавать в ответственное хранение.

В предложении преобладают универсальные складские комплексы, оборудованные как холодильными, так и морозильными камерами. На их долю приходится 74% всех площадей. Это обусловлено желанием владельцев охватить максимальный круг потребителей. На склады без морозильных камер приходится 24% всех

площадей, а склады, оборудованные исключительно морозильными камерами (включая шоковую заморозку) составляют лишь около 2%.

Диаграмма 1. Распределение помещений по температурным режимам



Источник данных: Knight Frank Research, 2007

Спрос и его особенности

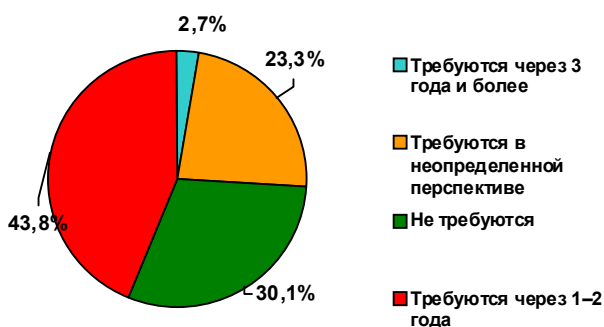
Недостаток предложения на рынке холодильных складов не позволяет немедленно удовлетворить потребности потребителей. Спрос большинства компаний остается неудовлетворенным, т. е. отложенным до появления новых объектов.

Существует спрос со стороны компаний, уже занимающих современные складские помещения. Как правило, это розничные торговые компании, логистические операторы, оптовые поставщики, дилеры, бизнес которых динамично развивается, что обусловлено ростом потребительской активности населения России.

Существует также спрос со стороны новых (для Московского региона) компаний, которых привлекает рост российской экономики в целом и Московского региона в частности.

Производственные мощности и площади для хранения замороженной продукции требуются широкому кругу потребителей: как производителям и оптовым поставщикам, так и розничным операторам, логистическим компаниям, выступающим от их имени, и компаниям, специализирующимся на поставках продукции для развивающегося сегмента HoReCa (поставки полуфабрикатов собственного изготовления на предприятия общепита, в гостиницы и рестораны).

Диаграмма 2. Соотношение компаний, нуждающихся и не нуждающихся в новых площадях



Источник: Knight Frank Research, 2007

Потенциальных потребителей холодильных складов можно квалифицировать по типу продукции и их роли в цепи поставок.

Ниже перечислены профили деятельности компаний-потребителей:

- мясопереработка и производство мясных продуктов и полуфабрикатов;
- производство молочной и кисломолочной продукции;
- переработка рыбы и производство продуктов из рыбы и морепродуктов;
- производство мороженого;
- производство замороженной плодоовощной продукции и грибов;
- производство хлебобулочных полуфабрикатов и кондитерских изделий;
- производство ингредиентов для пищевой промышленности;
- (HoReCa) производство и поставка продуктов питания для предприятий общепита;
- оптовые поставки охлажденной и замороженной продукции;
- логистические услуги;
- розничная торговля продуктами питания.

Собственный холодильный склад компании «Мираторг»



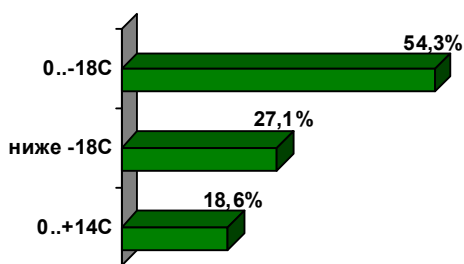
Спрос на средне- и низкотемпературные склады можно оценить на уровне 141 000 м². При этом в краткосрочной перспективе (1–2 года) требуются 110 000 м², а в среднесрочной (свыше 2 лет) – еще 31 000 м².

В сегменте холодильных складов тип помещения, главным образом, определяется температурным режимом, который поддерживают системы, установленные в помещениях. Очевидно, что специфика продукции, с которой работает компания, определяет ее требования к температурным режимам, а следовательно, и к типу помещений.

У большинства (54,3%) компаний, включая оптовых поставщиков, логистических операторов, розничные торговые сети и др., широкий ассортимент продукции, и поэтому им требуются универсальные склады с диапазоном температур 0 °С...-18 °С.

Только экстремальные температурные режимы требуются лишь 27% компаний. Остальные ориентированы на диапазон 0 °С...+14 °С.

Диаграмма 3. Распределение запросов по температурному режиму



Источник: Knight Frank Research, 2007

Уровень вакантных площадей

Закрытость холодильного сегмента рынка складской недвижимости обуславливает нежелание большинства компаний делиться информацией о размерах и качестве занимаемых площадей.

Однако удовлетворенный спрос можно экспертно оценить в 465 000 – 515 000 м² (предполагая, что общее предложение собственных и спекулятивных складов оценивается интервалом в 480 000 – 520 000 м²).

Таким образом, доля вакантных площадей составляет не более 1–3%.

Стоит отметить, что ряд компаний владеет собственными контейнерами-рефрижераторами, используя их в качестве стационарных холодильных камер для хранения своей продукции. Это обстоятельство можно воспринимать как настойчивую необходимость в новых холодильных помещениях с разумной арендной ставкой.

Ставки аренды

Свыше 57% площадей всех складов-холодильников в Москве и области сдается в аренду. Около 23% площадей предлагаются вместе с услугами ответственного хранения. Свыше 19% всех площадей используются компаниями под свои нужды. Таким образом, в аренду сдается 80% всего объема предложения.

Различаются аренда площадей (в м²) и аренда паллето-мест. Во втором случае компания – владелец склада, по сути, предлагает пакет услуг, включающий хранение и обработку груза.

К середине 2007 года ставки аренды холодильных складов выросли на 30% по сравнению с I кв. 2007 года.

В Москве и области ставки аренды на холодильные склады варьируются от 180 до 375 \$/м² в год с учетом коммунальных платежей, операционных расходов и НДС.

- Стоимость аренды зависит от местоположения. Например, 180 \$/м² – ставка в комплексе, расположенном на расстоянии 90 км от МКАД, в Обнинске. Комплекс оборудован аммиачными хладоустановками, запланирована реконструкция с переходом на фреон. Очевидно, ставки аренды при этом существенно вырастут.
- В Москве диапазон составляет от 350 до 375 \$/м² в год с учетом коммунальных платежей, операционных расходов и НДС, при этом стоимость аренды камер шоковой заморозки может достигать 600 \$/м².
- Стоимость аренды зависит от качества предлагаемых площадей. В модернизированных хладокомбинатах в Москве ставки ниже – на уровне 285–370 \$/м² в год с учетом коммунальных платежей, операционных расходов и НДС.

Таблица 1. Ставки аренды холодильных помещений

Ставка аренды – \$/м2/год, без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей	Операционные расходы, \$/м2/год	Коммунальные платежи, \$/м2/год	НДС
260–290	35–45	~35–40	18%

Источник: Knight Frank Research, 2007

Оценка размера коммунальных расходов затруднена. Основная составляющая – это электричество. Его потребление зависит от:

- тепловых характеристик здания;
- температуры поступающего товара.

Последний параметр вызывает наибольшие затруднения. Существует, например, практика взимания дополнительных платежей за каждый градус выше -16°C . Поддержание температуры -24°C и ниже – более энергоемкий процесс по сравнению с -18°C .

Стоимость услуг ответственного хранения

К середине 2007 года ставки ответственного хранения на холодильных складах выросли на 30% по сравнению с I кв. 2007 года.

Таким образом, стоимость хранения 1 паллето-места в сутки варьируется от \$1,0 до \$1,9 с учетом НДС.

Стоимость хранения 1 паллето-места на овощехранилищах в температурных режимах от $0...+14^{\circ}\text{C}$ в среднем составляет \$0,6 с учетом НДС.

Другие расходы, связанные с погрузкой-разгрузкой паллет и комплектацией заказов, компенсируются клиентами оператора склада дополнительно, как и на обычном складе ответственного хранения.

Особенности складов и затраты на строительство

Современные холодильные и низкотемпературные склады (класса А) по своим параметрам (высота потолков, нагрузка на пол, поднятый на 1,2 м, наличие доков для погрузки-разгрузки) очень похожи на обычные сухие склады.

Однако у них есть и свои технические особенности в виде, например, подогреваемых или вентилируемых полов, предотвращающих промерзание грунта под складскими блоками, а также системы теплоизоляции. Кроме того, склады, оснащенные холодильным оборудованием, потребляют значительные энергетические мощности.

Строительство низкотемпературного склада обходится в среднем в 2 раза дороже строительства обычного сухого склада класса А и может достигать 1700 \$/м². Срок окупаемости такого проекта составляет 5–8 лет.

Выводы

Девелоперы в основной своей массе не готовы рисковать и развивать проекты холодильных складов, т. к. это специализированный (не массовый) продукт, спрос на который измеряется всего лишь несколькими сотнями тысяч м². Кроме того, в России практически не существует строительных компаний, имеющих опыт возведения подобных складов. Следовательно, необходимо прибегать к помощи консультантов и иностранных подрядчиков. Поэтому существует точка зрения, что строительство холодильников «с нуля» неоправданно дорого, а по ставкам аренды, обеспечивающим быструю окупаемость, объекты будет сдать непросто.

С другой стороны, растущий спрос в плодоовощном сегменте рынка полуфабрикатов, а также на субрынке морепродуктов может гарантировать востребованность низкотемпературных складов. Расширение сектора общественного питания в Московской области также обеспечивает положительную динамику спроса на холодильные помещения.

Кроме того, ограниченные возможности по плотности хранения и эффективности обработки заказов хладокомбинатов советской постройки оставляют свободной нишу высококачественных холодильных помещений, удобных для организации логистики. Спрос на такие объекты существует, и уже появилось немало компаний (в основном, международных) готовых «доплачивать» за качество.



**Константин
Романов**

**Партнер
Профессиональные
услуги**



**Владислав
Афанасьев**

**Старший аналитик
рынка
индустриальной и
складской
недвижимости,
земли**



**Вячеслав
Холопов**

**Заместитель
директора
Департамент
индустриальной и
складской
недвижимости,
земли.**



**Мария
Котова**

**Директор
Профессиональные
услуги**

© Knight Frank Moscow 2008

Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета. Публикация данных из отчета, целиком или частично, возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.