

# РЫНОК ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ

Заполненность индустриальной недвижимости прекрасно отражает состояние экономики, а по клиентам складских помещений можно проследить последние тенденции на рынке. Мы поговорили с исполнительным директором девелопера складской недвижимости Radius Group Захаром Вальковым и директором по аренде и маркетингу Анной Сорокиной о переменах на складском рынке и стремлении западных компаний к локализации в России.

**Ваша компания работает как с импортерами, предоставляя им складские помещения, так и выделяет площади для создания локального производства. Как, по вашим наблюдениям, изменилось соотношение импортеров и локализованных компаний за последние годы?**

**Захар Вальков:** Мы стали получать гораздо больше запросов от компаний, которые хотят локализовать свое производство. Благодаря локализации в России иностранные компании могут оптимизировать свои издержки и, соответственно, снизить себестоимость продукции. Из-за девальвации рубля иностранные компании испытывают значительно большее давление со стороны российских конкурентов и вынуждены искать новые возможности для производства и оптимизации.

**Анна Сорокина:** Помимо экономической составляющей, когда потребитель «голосует рублем», есть еще ряд факторов, например, законодательные требования, которые обязывают компании локализоваться. Это имеет место в таких секторах, как фармацевтика или медицинское оборудование, где рынок жестко регулируется государством. Например, работать с государственными медицинскими учреждениями, а это огромный рынок сбыта, в ближайшее время смогут, вероятно, только те поставщики, которые локализовались в России.

**Есть ли среди ваших клиентов компании, которые продолжают импортировать продукцию и не собираются ничего менять?**

**З. В.:** Мне кажется, что все иностранные компании, которые пока продолжают импортировать, хотя закрепиться на российском рынке и стремятся к локализации хотя бы в части ассортимента. Самые крупные игроки во всех сегментах – от FMCG до фармацевтики – уже имеют производство в России. Это можно проследить, например, по автопрому: вся немецкая «большая тройка» уже либо разместила свое производство в стране, либо подписала соответствующее инвестиционное соглашение.

Кроме того, есть масса иностранных компаний из среднего бизнеса, которые сильны в своих сегментах на домашнем рынке

и заинтересованы в приходе на российский рынок и последующем выходе в страны Таможенного союза.

Мы не можем сказать, что каждый месяц в Московской области открывается по 10 новых производств, но мы видим положительную динамику...

**А. С.:** Если говорить о нашем парке, заметно увеличилось количество запросов от компаний малого и среднего бизнеса. В первую очередь, это европейские компании. Они готовы предоставить для российского потребителя более широкую линейку продукции в определенных сегментах, а локализация позволит им сделать это по конкурентным ценам.

**Мы видим большие перемены на российском рынке. Как изменился при этом рынок складских помещений?**

**З. В.:** Российский рынок складских помещений очень молодой – ему чуть больше 10 лет. Поэтому сложно требовать от него соблюдения западных стандартов. Еще в начале 2000-х в России не было готовых качественных помещений для продажи или сдачи в аренду. Крупные компании, приходящие на российский рынок, были вынуждены самостоятельно заниматься строительством, подводить коммуникации к объектам и строить инженерную инфраструктуру.

**А. С.:** Сегодня же в плане аренды помещений у компаний несравненно больший выбор. Только в Московской области появились десятки индустриальных парков и множество отдельно стоящих складских объектов. Наша компания с ними успешно конкурирует, предлагая уровень качества и клиентского сервиса, соответствующий тому, к которому привыкли иностранные компании у себя дома. Мы также стараемся придерживаться западных стандартов, в том числе и тех, которые еще не закрепились на российском рынке. Например, на наших складах мы сейчас активно используем новые «зеленые» стандарты и строим все новые объекты согласно мировым требованиям по энергоэффективности и экологичности.



**Расскажите подробнее об услугах, которые вы предлагаете компаниям.**

**А. С.:** Наш основной проект на данный момент – Индустриальный парк «Южные Врата», расположенный в стратегическом месте, на юге Москвы, на пересечении федеральных трасс М4 и А107. В парке уже разместились ряд ведущих иностранных компаний, таких как John Deere, Leroy Merlin, Decathlon, Kimberly Clark, Paul Hartmann, DHL и других. Это как импортеры, так и компании, локализовавшие у нас в парке свое производство.

Например, для Leroy Merlin мы спроектировали и построили здание, полностью соответствующее их требованиям. Сейчас с помощью технологий BIM-моделирования мы проектируем и скоро начнем строить здание распределительного центра для компании «Ашан» общей площадью более 130 000 м<sup>2</sup>. Оно будет иметь нестандартную конфигурацию и уникальный набор функциональных характеристик, которые смогут поддерживать логистику компании на максимально эффективном уровне.

**З. В.:** Все компании, с которыми мы работаем, очень требовательны, и мы стараемся максимально внимательно обрабатывать их запросы и понимать их нужды. При строительстве новых помещений мы также всегда идем в ногу с последними мировыми тенденциями, чтобы обеспечивать наших партнеров качественными помещениями, оснащенными самыми современными технологиями.

# LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER INDUSTRIEL COMME INDICATEUR DE LA SANTÉ DE L'ÉCONOMIE

L'état du marché de l'immobilier industriel reflète très précisément celui de l'économie, et il est possible d'étudier les dernières tendances de ce marché d'après les clients des entrepôts. Nous avons discuté avec Zakhar Valkov, directeur exécutif du promoteur immobilier spécialisé dans les entrepôts Radius Group, et Anna Sorokina, sa directrice des locations et du marketing, de l'évolution du marché des entrepôts et de la volonté des sociétés occidentales de se localiser en Russie.

**Votre entreprise propose des entrepôts à des importateurs mais elle réserve également une partie de sa surface d'entreposage au développement de productions locales. D'après vos observations, comment le rapport entre les importateurs et les sociétés locales a-t-il évolué ces dernières années?**

**Zakhar Valkov:** Nous recevons de plus en plus de demandes de la part d'entreprises étrangères souhaitant localiser leur production en Russie. La localisation leur permet d'optimiser leurs dépenses et, partant, de réduire le coût de revient de leurs produits. La dévaluation du rouble a rendu les sociétés russes bien plus compétitives, ce qui oblige les entreprises étrangères à trouver de nouvelles possibilités de production et d'optimisation.

**Anna Sorokina:** Outre la composante économique, quand le consommateur «vote avec son argent», toute une série de facteurs, notamment les exigences légales, contraignent les entreprises à localiser leur production. C'est le cas dans des secteurs comme l'industrie pharmaceutique ou les équipements médicaux, qui sont strictement réglementés par l'État. Par exemple, il est probable que, bientôt, seuls les fournisseurs produisant en Russie pourront travailler avec les établissements médicaux publics, or ceux-ci représentent un énorme marché.

**Y a-t-il parmi vos clients des sociétés qui continuent d'importer leurs produits et n'ont pas l'intention de changer de modèle?**

**Z.V.:** Il me semble que toutes les compagnies étrangères qui continuent à importer veulent s'installer sur le marché russe et aspirent à localiser au moins une partie de leur production. Les acteurs majeurs de chaque segment, du

FMCG à l'industrie pharmaceutique, se sont déjà localisés en Russie. On l'observe, par exemple, dans l'industrie automobile: le trio allemand de tête a déjà soit installé des usines dans le pays, soit signé des accords d'investissement en ce sens.

De plus, un très grand nombre de moyennes entreprises étrangères bien en place sur leur marché domestique s'intéressent au marché russe et à la porte qu'il ouvre sur les pays de l'Union douanière.

Sans aller jusqu'à dire que 10 nouvelles usines ouvrent tous les mois dans la région de Moscou, la dynamique est clairement positive...

**A.S.:** En ce qui concerne notre parc, on remarque une nette hausse des demandes provenant de PME, surtout européennes. Celles-ci sont prêtes à proposer au consommateur russe une gamme de produits plus large dans des segments donnés, et la localisation leur permettra de le faire à des prix concurrentiels.

**Nous assistons à de grands bouleversements sur le marché russe. Quel en est l'impact sur le secteur des entrepôts?**

**Z.V.:** Le marché russe des entrepôts est très jeune: il a à peine plus de dix ans. On peut donc difficilement s'attendre à ce qu'il respecte les normes occidentales. Au début des années 2000, il n'existait pas encore en Russie d'entrepôts de qualité que l'on pouvait acheter ou louer «clés en main». Les grandes entreprises fraîchement débarquées sur le marché russe devaient se charger elles-mêmes de la construction du bâtiment et des infrastructures ainsi que du raccordement aux réseaux de communication.

**A.S.:** Aujourd'hui, les entreprises bénéficient

d'un large choix de surfaces d'entreposage à louer. Rien que dans la région de Moscou, des dizaines de parcs industriels et d'entrepôts indépendants sont apparus. Notre société réussit à leur faire concurrence en proposant un niveau de qualité et de service client équivalent à celui auquel les sociétés étrangères sont habituées dans leur propre pays. Nous essayons de respecter les standards occidentaux, y compris ceux qui ne se sont pas encore appliqués sur le marché russe. Par exemple, nos entrepôts respectent les nouveaux standards écologiques, et nous continuons à en construire de nouveaux selon les exigences internationales d'efficacité énergétique et d'écologie.

**Quel genre de services proposez-vous à vos clients?**

**A.S.:** À l'heure actuelle, notre principal projet est le parc industriel loujnye Vrata. Situé dans un endroit stratégique, au sud de Moscou, à l'intersection des routes fédérales M4 et A107, il accueille déjà toute une série de grandes sociétés étrangères, telles John Deere, Leroy Merlin, Decathlon, Kimberly Clark, Paul Hartmann et DHL. Il s'agit aussi bien d'importateurs que d'entreprises ayant localisé leur production dans notre parc.

Par exemple, nous avons conçu et construit pour Leroy Merlin un bâtiment qui répond entièrement à ses besoins. Aujourd'hui, grâce à la modélisation des données du bâtiment (BIM), nous sommes en train de concevoir un nouveau centre de distribution pour Auchan, d'une superficie totale de plus de 130 000 m<sup>2</sup>, dont la construction va bientôt commencer. Ce sera un bâtiment à la configuration inhabituelle, dont les fonctionnalités uniques aideront l'entreprise à optimiser l'efficacité de sa chaîne logistique.

**Z.V.:** Les sociétés avec lesquelles nous travaillons sont toutes très exigeantes et nous nous efforçons de répondre au mieux à leurs demandes et de comprendre leurs besoins. Lorsque nous construisons de nouveaux entrepôts, nous suivons toujours les dernières tendances mondiales afin de garantir à nos partenaires des locaux de qualité équipés des technologies les plus modernes.

