



ТОГДА ЛАДНО, КОГДА СКЛАДНО

АВТОР:
Элина Плахтина

ПРИШЕДШИЙ К НАМ С ЗАПАДА ФОРМАТ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ SELF-STORAGE СТАНОВИТСЯ ВСЕ ПОПУЛЯРНЕЕ. ПАРУ ЛЕТ НАЗАД, КОГДА ИНОСТРАННАЯ НОВИНКА ПОЯВИЛАСЬ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, В ЕЕ УСПЕХ ВЕРИЛИ, ПОЖАЛУЙ, ЛИШЬ ЭНТУЗИАСТЫ-ОДИНОЧКИ.

Именно они пытались привить соотечественникам привычку хранить ненужные и сезонные вещи в специально предназначенных для этого помещениях. Сегодня же эксперты всех мастей единогласно пророчат формату большое будущее. ДН выяснил, чем self-storage покориł инвесторов и почему сегодня потребители готовы платить за то, что им раньше заменяли бесплатные кладовки, балконы и гаражи.

Дословный перевод с английского термина self-storage — «индивидуальное хранение». Это система складских контейнеров-боксов, предназначенных для хранения различных вещей: мебели, спортивного инвентаря, оргтехники и т. д. Боксы на таких складах — чистое, проветриваемое помещение, в некоторых поддерживается комфортная температура и влажность. Как правило, все боксы оборудованы датчиками сигнализации и пожарной безопасности, доступ в них есть только у клиентов или их официальных доверенных лиц.

И если российские потребители только пытаются распробовать модную новинку, то американцы и европейцы довольно активно пользуются этим форматом уже не одно

десятилетие. Родиной self-storage принято считать США, где первые индивидуальные склады появились еще в середине прошлого века. На сегодняшний день общая площадь складов self-storage в США — более 210 млн м² (в 2,5 раза больше площади Манхэттена), а оборот отрасли оценивается в \$22 млрд.

Что касается Европы, то здесь американский опыт взяли на вооружение в 1980-х годах и теперь активно наращивают обороты: ежегодный рост этого сегмента рынка составляет около 7% в год. На данный момент количество индивидуальных складов в европейских странах перевалило за отметку 5 тыс., хотя и это кажется весьма скромным показателем против американских 52 тыс.

В России сегмент self-storage лишь зарождается. Тем не менее эксперты констатируют, что «младенец» растет очень быстро: летом 2009 года в Москве открылся первый подобный склад, а сегодня их уже 19. По оценкам директора департамента складской и индустриальной недвижимости S. A. Ricci Дмитрия Герастовского, за три квартала 2012 года общий прирост предложения self-storage в Московском регионе составил более 26 тыс. м², тогда как суммарный

ForPeople
Group



НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ЛЮДЕЙ



Фото: Jupiterimages

www.fp-g.ru

495 782 99 99



объем предложения по состоянию на ноябрь 2012 года превысил 70 тыс. м². Для такого сегмента это очень хорошие показатели.

Первыми компаниями, которые запустили услугу аренды индивидуальных складов в России, стали бренды Mobius и «Складовка». На сегодняшний день российские первоходцы self-storage делят рынок с еще четырьмя

В Великобритании человек две недели официально жил в арендованной ячейке на складе self-storage. В России это не допускается законодательством.

компаниями: «Сити-Бокс», «Складилла», Red Box и SafeSpace. На складах этих компаний можно арендовать на неделю, месяц, три, шесть и больший срок боксы от 1 до 100 м². Наибольшим же спросом пользуются боксы площадью 2–4 м².

Ставка аренды self-storage, по словам руководителя отдела офисной недвижимости компании Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate Алексея Рябичева, зависит от района расположения склада, занимаемой площади, принципа

хранения (теплый/холодный), высоты потолков и т. д. В среднем месячная ставка аренды в Москве составляет 1 тыс. руб./м², стоимость хранения шин — около 100 руб. за колесо в месяц. Помимо непосредственных услуг по хранению вещей склады самообслуживания предоставляют также сопутствующие услуги и товары: страхование содержимого бокса, погрузочные и транспортировочные услуги, стеллажи для хранения. В компании «Сити-Бокс» сопутствующие услуги приносят до 25% дохода.

Средний срок договора на аренду индивидуального склада, по словам директора компании «Сити-Бокс» Алексея Тулешова, равняется шести-восьми месяцам. При этом довольно часто договоры пролонгируются. Клиентами компании являются как физические, так и юридические лица. Первые используют склады self-storage для хранения сезонной одежды, мебели на время ремонта и переезда, автомобильных шин и т. д.

В отдельную категорию (около 10% частных клиентов) следует выделить владельцев спортивного инвентаря, предпочитающих хранить в self-storage велосипеды, скейты, сноуборды, а также туристическое снаряжение, иногда — небольшие моторные лодки, мопеды. Юристы сдают на хранение архивы, сезонное оборудование (ресторанные веранды, шатры) и т. д.

Ставка аренды self-storage зависит от района расположения склада, занимаемой площади, принципа хранения (теплый/холодный), высоты потолков и т. д.



НОВОСТРОЙКИ в г.ВИДНОЕ Монолитно-кирпичные дома

**ХИТ
ПРОДАЖ!**

Стартовая цена от **54 850** р./м²

214-ФЗ · ИПОТЕКА · РАССРОЧКА

- монолитно-кирпичные дома с подземными паркингами
- развитая инфраструктура г. Видное
- собственный детский сад на 150 мест и школа на 600 учащихся
- пешеходный бульвар с центральной аллеей
- благоустроенные детские площадки, концепция «двор без машин»
- живописный пруд
- удобный выезд на трассу М4 «Дон»
- 4 км от МКАД



МИЦ
ГРУППА КОМПАНИЙ

(495) 937-76-55
www.domvvidnom.ru

Большой пул арендаторов среди компаний малого и среднего бизнеса образуют интернет-магазины, которые размещают в ячейках товарные остатки. При уменьшении запасов товара клиент снимает помещение поменьше и не переплачивает за неиспользуемые площади.

«Несмотря на наличие пиков спроса в сезон (с наступлением осени или лета), нельзя сказать, что этот бизнес исключительно сезонный. Да, к концу сентября ощутим значительный скачок спроса (сразу на 35 %) со стороны владельцев спортивного инвентаря, а также дачников. Однако наличие постоянных клиентов говорит о том, что self-storage востребован в течение всего года: забирают одни вещи и сразу закладывают в ячейку другие, которые не понадобятся в ближайшие несколько месяцев», — комментирует Алексей Тулешов.



Клиентами являются как физические, так и юридические лица. Первые используют склады self-storage для хранения сезонной одежды, мебели на время ремонта и переезда, автомобильных шин и т. д.

И хотя соотношение количества частных лиц и фирм, пользующихся услугами self-storage в России, пока не в пользу первых (30 и 70 % соответственно), надо отдать должное операторам услуги, которые не без успеха продвигают идею цивилизованного хранения вещей, нарушая традицию россиян захламлять всяким «добром» балконы, гаражи и дачи. Здесь адептам self-storage сыграла на руку модная тенденция использовать балкон для расширения комнаты, организации дополнительной комнаты или создания зимнего сада.

Алексей Тулешов уверен, что индивидуальные склады в России обречены на успех ввиду своей доступности и удобства. «У нас

есть постоянные клиенты, которые начинали, например, с аренды шинного бокса объемом 1 м³ для сезонного хранения колес, а в дальнейшем брали дополнительные метры, чтобы разгрузить свое жизненное пространство. Эти случаи типичны, так происходит почти всегда: если клиент воспользовался нашими услугами, то, несомненно, ощутит удобство и будет пользоваться ими и дальше, пролонгируя договор за договором», — уточняет эксперт.

Правда, пока об успехе складов самообслуживания следует говорить применительно лишь к крупным городам. В целом по России услуги self-storage для населения с невысоким уровнем доходов будут достаточно дорогими, а их развитию будет препятствовать ограниченный платежеспособный спрос. Так что на такую же популярность, как в Америке, операторам вряд ли стоит рассчитывать.

Впрочем, эксперты и сами это понимают и признают, что основная причина, по которой отечественный рынок self-storage по объему никогда не догонит американский аналог, во все не в относительной дороговизне услуги, а скорее в менталитете и укладе жизни. Россияне, как уже было сказано, привыкли хранить крупные вещи на балконах и дачах, но при этом они еще и гораздо менее мобильны, нежели американцы.

«В США люди постоянно переезжают из штата в штат. На таких мобильных потребителей приходится около 70 % спроса в сегменте self-storage. Оставшиеся 30 % складских помещений заняты под перманентное хранение. А вот в Европе совсем другие тенденции: там более 70 % людей хранят вещи постоянно, используя помещение как склад. Поэтому в отличие от Америки рост self-storage в Европе более динамичный. До кризиса рынок увеличился на 15 % в год, сейчас — на 5–7 %. Очевидно, развитие сегмента self-storage в России идет по европейскому пути», — рассказывает Дмитрий Герастовский.

Помимо ограниченного платежеспособного спроса и особенностей менталитета активному развитию сегмента self-storage в России препятствует дефицит свободных подходящих площадок на территории крупных городов, в особенности Москвы и Санкт-Петербурга. Ведь для того, чтобы быть востребованными у населения, склады индивидуального хранения должны находиться в границах города, недалеко от жилого массива и крупных трасс. А для того, чтобы быть интересными



Большой пул арендаторов среди компаний малого и среднего бизнеса образуют интернет-магазины, которые размещают в ячейках товарные остатки

для девелопера в сегменте self-storage, склады не должны быть очень дорогими, что в случае с Москвой маловероятно.

Однако если судить по весьма амбициозным планам открытия новых складов в Первопрестольной, дороговизна столичных площадок несильно сказывается на рентабельности этого бизнеса. А бизнес, как признают специалисты, с точки зрения доходности весьма интересный.

По мнению управляющего инвестициями в недвижимость, основателя консалтингового портала Indriksons.ru Игоря Индриксонса, на сегодняшний день в России склады самообслуживания — одна из самых быстрорастущих индустрий в стране, которая

по перспективности и прибыльности уступает лишь отелям на час. Более того, благодаря своей молодости и большому спросу со стороны потребителей российский рынок self-storage с инвестиционной точки зрения пока дает фору даже западным аналогам.

По оценкам эксперта, на Западе склады самообслуживания окупаются за семь лет, уровень рентабельности — 10–12 % годовых. У нас окупаемость составляет два-три года, уровень доходности такой же, как и в Европе. Кроме того, у нас наблюдается 100 %-ная заполняемость таких складов.

Формулу доходности self-storage раскрывает Дмитрий Герастовский: «Как и в любом бизнесе, в недвижимости работает принцип: чем меньше объем, тем выше цена за единицу. Если вы продаете здание целиком, то за 1 м² получаете значительно меньше, чем при условии реализации здания лотами. Розничному клиенту не нужно 100 м² складов, ему требуется 2–4 м². Этот маленький объем из расчета на один «квадрат» в итоге будет стоить дороже. Средняя цена аренды складов класса А в Московском регионе составляет \$130–140 за 1 м² в год. Европейские

Средняя цена аренды складов класса А в Московском регионе составляет \$130–140 за 1 м² в год. Европейские цены на услуги self-storage и расчетные цены на аналогичные услуги в Москве — почти втрое выше



цены на услуги self-storage и расчетные цены на аналогичные услуги в Москве — почти втрое выше. Стоимость вложений в такой объект колеблется от \$500 до 800 на 1 м², в зависимости от того, что представляет собой объект — реконцепцию или новое строительство. При примерно равных вложениях по сравнению с традиционными складами и низкой стоимостью эксплуата-

В России склады самообслуживания — одна из самых быстрорастущих индустрий, по перспективности и прибыльности уступающая лишь отелям на час

ции доходность на «квадрат» в складах индивидуального хранения значительно выше».

Алексей Тулешов добавляет, что сюда прибавляются «высокие сроки окупаемости такого бизнеса: для склада с арендопригодной площадью 4 тыс. м² окупаемость колеблется в диапазоне от 2,5 до 5 лет — в зависимости от того, ведется ли новое строительство или существующее здание приспособливается под склад».

В общем, и операторы self-storage и сторонние эксперты рынка на перспективы развития

складов самообслуживания смотрят весьма оптимистично. По данным «Сити-Бокс», спрос на склады индивидуального хранения постоянно растет: в сегменте частных лиц число клиентов повышается на 8–12 % в год, среди юрлиц — на 10–15 %. По оценкам компании, рынок готов потребить примерно 50 таких складов площадью 4 тыс. м² (GLA) до 2017 года. Упускать возможность насытить такой спрос компания не собирается: помимо двух действующих в Москве на сегодняшний день складов под брендом «Сити-Бокс» компания планирует открыть еще 24 терминала в столице и Санкт-Петербурге в ближайшие три–пять лет.

При этом не надо забывать и о регионах, в первую очередь о городах-миллионниках: игроки рынка self-storage ими уже интересуются, исследуют рынок, работают с брокерами, смотрят объекты. Скорее всего в ближайшие год-два каждый оператор self-storage откроет по одному терминалу в крупных региональных центрах.

Эксперты единодушны, что в ближайшие пять лет места на рынке self-storage хватит всем: и тем, кто уже подсчитывает первую прибыль от вложений в вещевые хранилища, и тем, кто в поисках подходящего места для своих капиталов только присматривается к необычной новинке. (АН)

«В США люди постоянно переезжают из штата в штат. На мобильных потребителей приходится около 70% спроса в сегменте self-storage. Оставшиеся 30% помещений заняты под перманентное хранение»

Новая высотка Москвы от застройщика



ИПОТЕКА

Заселение | Собственность | Низкие цены



+7(495) 258 92 62

+7(495) 601 57 50

www.dokon.biz