

«СТРОИТЕЛЬСТВО ПОД КЛЮЧ» В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

И. А. Красюк, Е. А. Алексеева, А. А. Гракун

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», Санкт-Петербург, Россия

Ключевые слова: неспекулятивное строительство; пандемия; складская недвижимость; «строительство под ключ».

Аннотация: Проанализировано текущее состояние рынка складской недвижимости в целом по ряду ключевых показателей и проектов, построенных по технологии built-to-suit (BTS) в частности. Показаны ключевые преимущества и недостатки, возможности и риски формата строительства BTS. Оценена доля вакантных площадей, новое строительство и объем сделок в Санкт-Петербурге. Представлено распределение сделок по типу и профилю арендатора. Рассмотрены объем неспекулятивного строительства в г. Санкт-Петербург, возможные пути развития проектов, реализованных при помощи формата BTS. Дан вероятный прогноз рынка.

Введение

Последствия пандемии коронавируса оказались разными для каждого сегмента коммерческой недвижимости – ввиду карантинных ограничений возникла необходимость в оптимизации офисных площадей, было отмечено нарушение баланса спроса и предложения в сторону профицита предложения, обоснованного переходом сотрудников на удаленный формат работы, не подразумевающий необходимости очного присутствия в офисе, а, соответственно, и отказа компании арендовать рабочие места в офисных помещениях. В сегменте торговой недвижимости наблюдался значительный рост цен и сокращение объемов строительства. Ввод новых квадратных метров был замедлен, а посещение всех торговых объектов ограничено. Сегмент складской недвижимости оказался в наиболее выгодном положении из всех составляющих элементов коммерческой недвижимости. Устойчивость положения складской недвижимости обусловлена повышенным спросом населения к электронным покупкам, что в свою очередь

Красюк Ирина Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, Высшая школа сервиса и торговли; Алексеева Екатерина Александровна – ассистент, Высшая школа сервиса и торговли, e-mail: karjalova_ea@spbstu.ru; Гракун Александр Александрович – магистрант, ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», Санкт-Петербург, Россия.

дало благоприятный стимул для предприятий к сохранению большего количества запасов, предназначенных для повышенных объемов реализации в формате онлайн. Также в торговом процессе склады являются важным элементом ввиду того, что они служат как для хранения недавно произведенных товаров, так и для не реализованной в торговых точках продукции, которая возвращается на территорию складских помещений. Учитывая реалии кризисной ситуации, нельзя дать однозначный прогноз развитию всех сегментов коммерческой недвижимости. Таким образом, можно выдвинуть гипотезу о перераспределении спроса со стороны одних игроков рынка в пользу других, в связи с чем возникает необходимость в оценке проектов формата «строительство под ключ» (*англ.* built-to-suit (BTS)), доля которых была особо значимой в период пандемии [1].

Основные сведения о формате built-to-suit

Проекты BTS предполагают создание проекта по всем требованиям и условиям заказчика, являются сугубо индивидуальными и отличаются высоким уровнем кастомизации [2]. Реализация плана строительства осуществляется с учетом особенностей, таких как назначение постройки, финансовые возможности собственника, профиль компании, цели арендатора и пр. [3]. В большинстве случаев объект, построенный под заказ, представляет собой нестандартный логистический комплекс с рядом специфических характеристик, обозначенных под нужды конкретного предприятия, имеющий нестандартную удобную инфраструктуру, способную стать успешным базисом для построения индивидуального внутреннего логистического процесса, так как данный проект рассчитан на длительный период эксплуатации [3]. К числу нетипичных требований можно отнести определенные принципы размещения зон (например, комплектации и хранения), температурный режим, наличие специализированного оборудования (стеллажей, конвейеров и т.д.), шаг колонн и пр.

Также при планировании объекта и строительстве необходимо учитывать определенные правила разработки проектов: во-первых, полный анализ требований компании к постройке, планировке здания, архитектурным решениям, техническому оснащению, внешней конфигурации, местоположению и прочее; во-вторых, использование материалов высокого качества в строительстве; в-третьих, составление точных спецификаций, по которым заказчик сможет уточнить стоимость работ и материалов [4]. Результатом работы с учетом правил должен стать возведенный комплекс высокого класса и уровня постройки, который станет важнейшим звеном достижения основной цели владеющего им коммерческого предприятия, а именно повышения прибыли путем содействия обеспечения дополнительных доходов, а также сокращения затрат при помощи экономически выгодных решений [3].

Большое значение данный формат возведения объектов приобрел в последние годы, особенно в период пандемии [5]. До того как BTS широко распространился в качестве основной схемы реализации проектов на рынке недвижимости, превалировало строительство объектов инвесторами самостоятельно с использованием услуг генподрядчика предприятий,

специализирующихся на строительстве, что подразумевает получение клиентом за свой счет полностью обособленного здания с собственной инфраструктурой и соответствующего его личным запросам. Основное отличие BTS от ранее обозначенного варианта заключается в экономическом аспекте: в данном формате финансирование происходит всецело за счет девелопера. В территориальном аспекте также наблюдается отличие – возведение объекта BTS осуществляется в большинстве случаев в пределах локации, принадлежащей застройщику, часто в застраиваемом масштабном логопарке, несмотря на то что инфраструктура комплекса остается общей для всех арендаторов [6]. Дальнейший возврат вложенных денежных средств обеспечивается за счет арендной платы от клиента или продажи возведенного объекта [3].

Технология BTS имеет ряд преимуществ: во-первых, экономичность, суть которой состоит в том, что договор аренды и покупки здания может быть заключен на взаимно выгодных условиях. Возведение проекта по BTS выгоднее, чем приобретение или аренда типичных помещений, примерно на 40 % [7]. Во-вторых, можно отметить целостность и безопасность формата. Существует определенный согласованный план работ, по которому возводится здание, однако клиент может вносить корректировки в него, что позволяет утверждать следующее: по итогу строительства клиент получит именно тот объект, который будет максимально соответствовать его запросам и без наличия разногласий ввиду прозрачности процесса на каждом этапе. В-третьих, отмечается финансовая доступность системы, обоснованная высоким интересом банковских учреждений в кредитовании проектов по тематике строительства [3].

Основным риском BTS-объекта в аспекте исполнителя является банкротство или потеря бизнеса заказчика, так как поиск нового арендатора с учетом специфики здания может стать труднодоступным или невозможным, либо финансово невыгодным. В аспекте заказчика в проектах подобного формата ключевой риск состоит в возможности отсутствия необходимости в заказанном помещении, так как средний срок строительства здания «под ключ» составляет порядка 5–6 лет в зависимости от состояния градостроительной документации. В условиях нестабильной экономической ситуации данный риск является весомым, ввиду того что бизнес заказчика может как расширяться, так и уменьшиться или обанкротиться, поэтому компания, заказывающая данный объект, должна максимально просчитывать все возможности и недостатки возведения индивидуального проекта [8]. Соотношение спроса и предложения на российском рынке BTS ранее не являлось равномерным, дифференцируясь в пользу спроса. Подобная ситуация могла быть объяснена желанием клиентов получения объекта, всецело удовлетворяющего их требованиям, а не типовых построек. Однако предложение на рынке складской недвижимости было сформировано преобладающе «массовыми» проектами, нежели «штучными», ввиду возможных значительных рисков построения «уникальных» зданий. Таким образом, можно было отметить тотальный дефицит предложения, обоснованный стремлением девелоперов реализовывать массово приемлемые варианты, пользующиеся вынужденным спросом, чем BTS-варианты. Однако дефицит предложения не является единственной при-

чиной возрастания популярности применения формата «под ключ». Также можно отметить то, что собственникам готовых объектов предпочтительнее создавать и поддерживать долгосрочные отношения с клиентами. С ростом конкуренции между застройщиками на рынке складской недвижимости уже в настоящее время возрастает количество предложений застроек built-to-suit или тэйлормейд, индивидуально построенных или адаптированных под нужды арендатора [3].

Примерами крупнейших вариантов данного формата являются распределительные центры для компаний «Леруа Мерлен», «Детский Мир», «Лента», «Ашан», ИКЕА, Wildberries, «Магнит», «Утконос», «Деловые линии» и т.д.

Основные сведения о рынке офисной недвижимости в Санкт-Петербурге

В последние годы возведение объектов по технологии «под ключ» превращается в новую тенденцию анализируемого рынка [9]. Рассмотрим статистические данные по рынку складской недвижимости Санкт-Петербурга (табл. 1).

Согласно статистическим данным, можно отметить, что общий объем предложения складских квадратных метров показывает тенденцию к росту за последние 5 лет.

Объемы ввода складских площадей в 2020 году превысили показатель 2019 года в 2,5 раза. Это обосновывается тем, что в 2019 году сроки ввода в эксплуатацию многих проектов были перенесены ввиду карантинных ограничений, вызванных пандемией коронавируса, соответственно пик активности девелоперов пришелся на 2020 год.

В целом, спекулятивное и неспекулятивное строительство занимают почти одинаковую долю, однако объемы неспекулятивного строительства повышаются ежегодно.

Таблица 1

Показатели рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга за 2017 – 2021 гг. [10]

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021 (3 кв.)
Общий объем предложения, млн кв. м.	2,8	2,9	3,1	3,4	3,6
Объем ввода площади, тыс. кв. м.	88,4	88,0	132,0	341,0	138,0
Объем спекулятивного строительства, тыс. кв. м.	47,0	25,1	69,0	146,6	62,0
Объем спекулятивного строительства, %	53,2	28,5	52,3	43,00	45,0
Объем неспекулятивного строительства, тыс. кв. м.	41,4	62,9	63,0	194,4	59,3
Объем неспекулятивного строительства, %	46,8	71,5	47,7	57,0	43,0

Сводный график по новым складским площадям, количеству сделок и доле свободных квадратных метров представлен на рис. 1.

Согласно данным Colliers, строительство многих спекулятивных проектов еще не было начато, ввиду того что девелоперы намерены заключить pre-let-контракт с якорным арендатором до начала реализации, что может сдвинуть сроки сдачи части объектов на 2022 г.

Динамика запрашиваемых ставок аренды в Санкт-Петербурге на рынке складской недвижимости представлена на рис. 2.



Рис. 1. Доля вакантных площадей, новое строительство и объем сделок в Санкт-Петербурге:
 1 – новое строительство (спекулятивное и BTS);
 2 – объем сделок; 3 – доля вакантных площадей

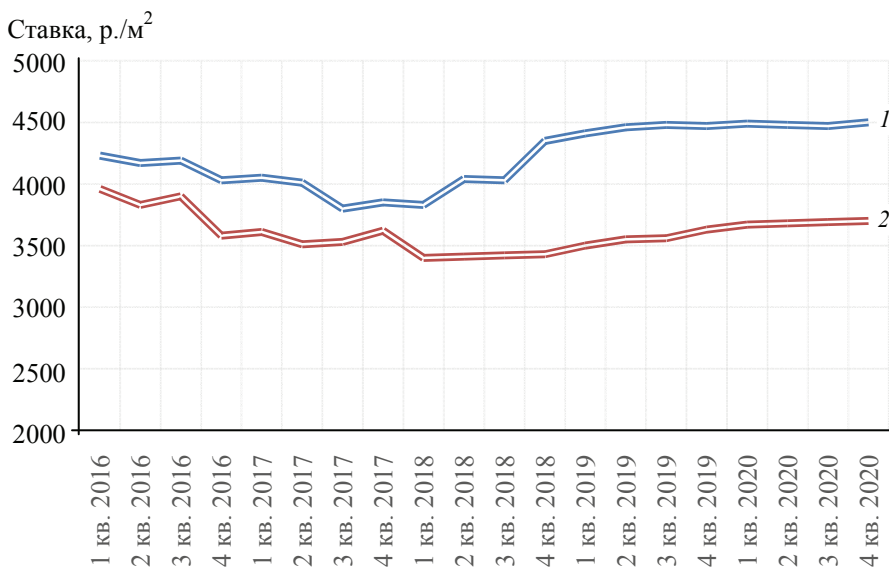


Рис. 2. Динамика запрашиваемых ставок аренды в Санкт-Петербурге на рынке складской недвижимости в 2020 г.:
 1 – класс А; 2 – класс В

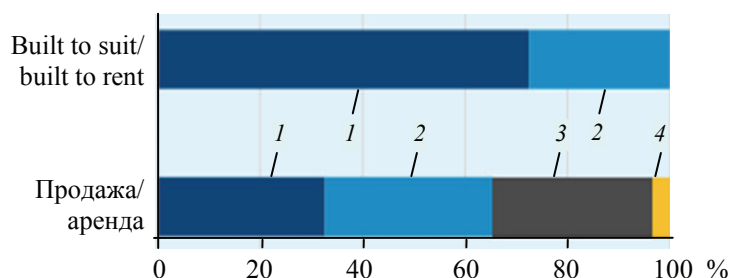


Рис. 3. Распределение сделок по типу и профилю арендатора в Санкт-Петербурге в 2020 г.:

1 – торговые и дистрибуционные компании; 2 – логистические компании; 3 – компании-производители; 4 – прочие компании

В 2020 году зафиксирован прирост спекулятивных площадей, однако не было отмечено значительного влияния на среднерыночный уровень вакантности. Доля незанятых складских площадей в 2020 году составляла не более 2,2 %, что соответствует цифре в 75 тыс. м². На фоне невысокого уровня свободных квадратных метров, ставки аренды складских площадей в Санкт-Петербурге в 2020 году возросли: в классе А – на 3,2 %, составив 4,5 тыс. р. за 1 м² в год, а в классе В – на 4,5 % или до 3,7 тыс. р. за 1 м² в год. Дефицит качественного предложения на рынке позволяет собственникам повышать доходность объектов.

Исходя из данных диаграммы, можно отметить, что большую часть ввода новых площадей в городе Санкт-Петербург в 2020 году, а именно 57 %, формируют проекты, реализованные по схеме BTS.

Рассмотрим распределение сделок по типу и профилю арендатора в Санкт-Петербурге в 2020 году на рис. 3.

Можно отметить, что основные сделки в сегменте складской недвижимости сформированы компаниями профиля «торговля и дистрибуция», «логистика», «компании-производители». Доля прочих компаний не превышает 10 % в общем объеме. Ключевыми клиентами BTS являются торговые и дистрибуционные компании.

В 2020 году все большую долю начинают занимать логистические компании (например, по сравнению с 2011 годом показатель увеличился на 8 %). Почти половина всех сделок сформирована торговыми и дистрибуционными компаниями, однако в 2020 году их доля сократилась по сравнению с предыдущим отчетным периодом на 11 %. Компании-производители занимают 23 % в общем объеме петербургских сделок в сегменте складской недвижимости по состоянию на 2020 год. Доля прочих компаний составляет 2 % в 2020 году.

Статистика объемов неспекулятивного строительства в Санкт-Петербурге в 2020 году

Рассмотрим статистику по объемам строительства проектов, реализованных по технологии BTS в Санкт-Петербурге в 2020 году (рис. 4).

Исходя из представленных на графике данных, можно отметить, что порядка 43 % от общего объема ввода по итогам трех кварталов 2021 года (59 300 м²) сформированы объектами, реализованными застройщиками

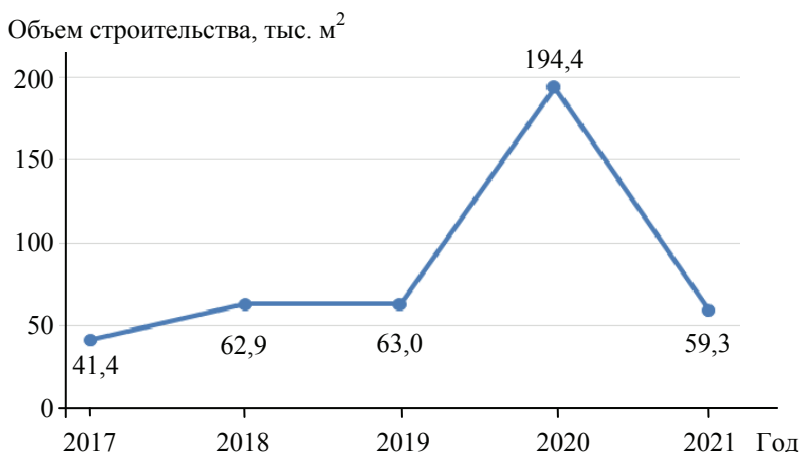


Рис. 4. Объем неспекулятивного строительства в г. Санкт-Петербург

для заказчиков «под ключ». К числу ключевых объектов 2021 года относятся FIT-Instrument (6,9 тыс. м²) и СДЭК (17,4 тыс. м²) на территории «PNK Парк Софийская КАД», Fix Price (35,6 тыс. м²) на территории «PNK Парк Шушары-3», складской комплекс российского поставщика сырья для пищевой промышленности «Агроимпэкс» (7,6 тыс. м²) и производственно-складской комплекс российского производителя ежедневников и деловой галантереи «Адьютант» (7,5 тыс. м²) на территории производственной зоны «Горелово». Прогнозируемый суммарный объем нового предложения складских площадей должен составить порядка 200 тыс. м².

Прогноз развития проектов BTS в ближайшие годы

Несмотря на вынужденные условия и последствия пандемии, подобные объекты не показали тенденции к снижению доли строительства: их количество даже увеличилось, катализатором чего стало развитие формата электронной коммерции [11]. Таким образом, в условиях дефицита готового предложения возрастает спрос на площадки для девелопмента в составе ключевых индустриальных петербургских парков. Основными заказчиками BTS-проектов являются операторы крупного сетевого ритейла, дистрибьюторы, игроки рынка логистических услуг и e-commerce, то есть те, чья деятельность востребована в любое время, вне зависимости от текущей экономической обстановки. Также подобный формат начинает набирать популярность у собственников онлайн-площадок, созданных для дистанционной реализации товаров, а также ритейлеров, внедряющих интернет-продажи в свою деятельность, то есть можно отметить, что спрос преобладающе сформирован маркетплейсами и розничными сетями (порядка 60 %), которые требуют наличия складских мощностей в больших объемах. Данная тенденция позволяет выдвинуть гипотезу о возможности частичного объединения складской и торговой недвижимости ввиду наличия значительных взаимовыгодных точек соприкосновения процессов. Таким образом, на рынке появятся гибридные форматы индустриальной недвижимости [12].

Заключение

Built-to-suit является перспективным способом возведения новых зданий, отвечающих запросам компаний, что позволяет судить об их повышенном интересе к данному формату, и подобные здания будут ежегодно занимать все большую долю в общем объеме нового ввода. Формат BTS позволит предприятиям иметь долгосрочную и выгодную экономию ресурсов ввиду того, что каждый квадратный метр складского помещения был заблаговременно спроектирован по нуждам конкретной организации. Таким образом, уже на данный момент отмечается повышение доли объектов BTS, а в дальнейшем строительство «типовых» объектов будет встречаться все реже, арендные ставки в них будут иметь тенденцию к росту, что может привести к повышению свободных площадей. Договоры аренды «стандартных» помещений по низким ставкам будут иметь актуальность на весьма непродолжительный период ближайших лет.

Также ежегодно повышается роль реализации товаров при помощи электронных ресурсов, соответственно, рынок онлайн-коммерции будет нуждаться в складских площадях. Ввиду определенной специфики деятельности маркетплейсов, будут возникать запросы на «индивидуальные» проекты, что соответствует схеме строительства «под ключ» даже в пост-пандемийный период, так как люди привыкли осуществлять заказы и покупку дистанционно.

Возрастание спроса на фоне сохранения показателей предложения спекулятивных объектов приводит к росту числа проектов, реализованных в формате «под ключ», соответственно, в ближайший период объемы ввода складских площадей будут сформированы превалирующе ранее арендованными или выкупленными объектами, а незанятые площади – сохранены на низком уровне.

Таким образом, обосновываясь повышением роли электронных ресурсов в жизни людей, влекущим за собой потребность предприятий соответствовать требованиям и увеличивать складские помещения, можно предположить, что в будущем складские помещения, построенные по технологии BTS, будут иметь большую востребованность для ритейлеров, которые имеют большие объемы реализации товаров населению при помощи онлайн-инструментов. Однако формат «индивидуальных» проектов также будет вызывать заинтересованность у других бизнес-единиц, желающих оптимизировать затраты и получить свой личный объект.

Список литературы

1. Алексеева, Е. А. Информационная база как основа мониторинга рынка коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга / Е. А. Алексеева, С. В. Пупенцова // Цифровые технологии в логистике и инфраструктуре : материалы Междунар. конф., 26 ноября 2020 г. – 27 июня 2021 г., Санкт-Петербург. – СПб., 2021. – С. 67 – 74.

2. Казакова, Л. В. Состояние и проблемы развития складских систем в оптовой торговле Российской Федерации / Л. В. Казакова, И. А. Красюк // Актуальные проблемы организации производства, маркетинга и менеджмента : коллективная монография / Под ред. С. М. Крымова. – Ростов н/Д : Донской гос. техн. ун-т, 2012. – С. 111 – 126.

3. Built-to-suit в реалиях пост-пандемии. – Текст : электронный // BUSINESSXXL.RU. – URL : <https://businessxxl.ru/build-to-suit/> (дата обращения: 07.01.2022).

4. Суворова, С. Д. Логистические инновации в сфере складских технологий / С. Д. Суворова, Н. Н. Малышева, Э. А. Назарова // Неделя науки СПбПУ : материалы Науч. конф. с междунар. участием, 14 – 19 ноября 2016 г., Санкт-Петербург. – СПб., 2016. – Ч. 3. – С. 256 – 258.

5. Вуй, В. К. Управление каналом распределения продукции на основе ранжирования бизнес-функций предпринимательских структур торгово-посреднической сферы / В. К. Вуй, Р. Р. Толстяков, А. А. Гаврилов. – Тамбов : Изд-во Першина Р. В., 2014. – 87 с.

6. Бестаева, Д. А. Проблемы управления инновационным развитием промышленных предприятий / Д. А. Бестаева, М. В. Кольган // Актуальные проблемы науки и техники. 2020 : материалы Национальной науч.-практ. конф., 25 – 27 марта 2020 г., Ростов-на-Дону. – Ростов н/Д, 2020. – С. 982–983.

7. Черенков, А. А. Предпосылки развития торговых предприятий на рынке В2В на основе концепции устойчивого развития / А. А. Черенков, Ю. Ю. Медведева // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения : сб. ст. 10-й Междунар. науч.-практ. конф., 06 октября 2020 г., Курск. – Курск, 2020. – С. 465 – 469.

8. Месхи, Б. Ч. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности / Б. Ч. Месхи, И. А. Красюк, В. Ю. Иванов. – Ростов н/Д : Донской гос. техн. ун-т, 2013. – 133 с.

9. Капустина, И. В. Влияние карантинных ограничений на уровень вакантности торговых площадей в Санкт-Петербурге / И. В. Капустина, Е. А. Алексеева // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли : сб. тр. Всероссийской науч.-практ. и учеб.-метод. конф., 01 – 04 июня 2021 г., Санкт-Петербург. – СПб., 2021. – Ч. 3. – С. 126 – 130.

10. Склады Петербурга: итоги 2019 года от IPG.ESTATE // CRE. – URL : <https://www.cre.ru/analytics/79325> (дата обращения: 06.01.2022).

11. Кириллова, Т. В. Торговое и экономическое сотрудничество Российской Федерации и Европейской союз / Т. В. Кириллова, Э. А. Назарова, И. Е. Шевцова // Неделя науки СПбПУ : материалы Науч. конф. с междунар. участием, 14 – 19 ноября 2016 г., Санкт-Петербург. – СПб., 2016. – Ч. 3. – С. 196 – 199.

12. Толстяков, Р. Р. Оценка деятельности участников канала распределения продукции на основе ранжирования бизнес-функций / Р. Р. Толстяков, В. К. Вуй // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т. 9, № 6. – С. 49 – 55.

References

1. Alekseyeva Ye.A., Pupentsova S.V. *Tsifrovyye tekhnologii v logistike i infrastrukture* [Digital technologies in logistics and infrastructure], Proceedings of the International Conference, 26 November, 2020 - 27 June, 2021, St. Petersburg, 2021, pp. 67-74. (In Russ.)

2. Kazakova L.V., Krasnyuk I.A., Krymov S.M. [Ed.] *Aktual'nyye problem organizatsii proizvodstva, marketinga i menedzhmenta: kollektivnaya monografiya* [Actual problems of organization of production, marketing and management: a collective monograph], Rostov-on-Don: Donskoy gosudarstvennyy tekhnicheskii universitet, 2012, pp. 111-126. (In Russ.)

3. <https://businessxxl.ru/build-to-suit/> (accessed 07 January 2022).

4. Suvorova S.D., Malysheva N.N., Nazarova E.A. *Nedelya nauki SPbPU* [SPbPU Science Week], Proceedings of the Scientific Conference with International Participation, 14 - 19 November, 2016, St. Petersburg, 2016, part 3, pp. 256-258. (In Russ.)

5. Vuy V.K., Tolstyakov R.R., Gavrilov A.A. *Upravleniye kanalom raspredeleniya produktsii na osnove ranzhirovaniya biznes-funktsiy predprinimatel'skikh struktur trgovno-posrednicheskoy sfery* [Management of the product distribution channel based on the ranking of business functions

of entrepreneurial structures of the trade and intermediary sphere], Tambov: Izdatel'stvo Pershina R.V., 2014, 87 p. (In Russ.)

6. Bestayeva D.A., Kol'gan M.V. *Aktual'nyye problemy nauki i tekhniki. 2020* [Actual problems of science and technology. 2020], Proceedings of the National Scientific and Practical Conference, 25 - 27 March, 2020, Rostov-on-Don, 2020, pp. 982-983. (In Russ.)

7. Cherenkov A.A., Medvedeva Yu.Yu. *Upravleniye sotsial'no-ekonomicheskim razvitiyem regionov: problemy i puti ikh resheniya* [Management of socio-economic development of regions: problems and ways to solve them], Collection of articles 10-th International Scientific and Practical Conference, 06 October, 2020, Kursk, 2020, pp. 465-469. (In Russ.)

8. Meskhi B.Ch., Krasnyuk I.A., Ivanov V.Yu. *Kontrolling kak instrument razvitiya i upravleniya proizvodstvennymi protsessami predpriyatiy sfery uslug i promyshlennosti* [Controlling as a tool for the development and management of production processes of service and industry enterprises], Rostov-on-Don: Donskoy gosudarstvennyy tekhnicheskyy universitet, 2013, 133 p. (In Russ.)

9. Kapustina I.V., Alekseyeva Ye.A. *Fundamental'nyye i prikladnyye issledovaniya v oblasti upravleniya, ekonomiki i torgovli* [Fundamental and applied research in the field of management, economics and trade], Collection of Proceedings of the All-Russian Scientific-Practical and Educational-Methodical Conference, 01 - 04 June, 2021, St. Petersburg, 2021, part 3, pp. 126-130. (In Russ.)

10. <https://www.cre.ru/analytics/79325> (accessed 06 January 2022).

11. Kirillova T.V., Nazarova E.A., Shevtsova I.Ye. *Nedelya nauki SPbPU* [SPbPU Science Week], Proceedings of the Scientific Conference with International Participation, 14 - 19 November, 2016, St. Petersburg, 2016, part 3, pp. 196-199. (In Russ.)

12. Tolstyakov R.R., Vuy V.K. [Evaluation of the activities of the participants in the distribution channel based on the ranking of business functions], *Sotsial'no-ekonomicheskkiye yavleniya i protsessy* [Socio-economic phenomena and processes], 2014, vol. 9, no. 6, pp. 49-55. (In Russ., abstract in Eng.)

Built-to-Suit Construction during the Pandemic

I. A. Krasnyuk, E. A. Alekseeva, A. A. Grakun

*Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University,
St. Petersburg, Russia*

Keywords: non-speculative construction; pandemic; warehouse real estate; “built-to-suit construction”.

Abstract: The current state of the warehouse real estate market as a whole is analyzed in terms of a number of key indicators and projects built using built-to-suit technology (BTS) in particular. The key advantages and disadvantages, opportunities and risks of the BTS construction format are shown. The share of vacant premises, new construction and the volume of transactions in St. Petersburg were estimated. The distribution of transactions by type and profile of the tenant is presented. The volume of non-speculative construction in St. Petersburg, possible ways of developing projects implemented using the BTS format are considered. A probable market forecast is given.

© И. А. Красюк, Е. А. Алексеева, А. А. Гракун, 2022