

ОБЗОР



2017 ГОД РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В 2017 г. на рынок складской недвижимости Московского региона был выведен наиболее низкий за последние 5 лет объем складских площадей.

Доля вакантных площадей к концу 2017 г. снизилась до 7,8%, что на 1,5 п. п. ниже аналогичного показателя 2016 г.

Сегмент online-торговли по итогам 2017 г. сформировал основной объем в структуре спроса.

Запрашиваемая ставка аренды на качественные склады класса А по итогам 2017 г. составила 3 700 руб./м²/год triple net.



Владислав Рябов

Региональный директор
департамента индустриальной,
складской недвижимости, земли,
Knight Frank, Россия и СНГ

«Прошедший год оказался насыщенным по объему сделок, обогнав немного 2016 г., однако все остальные индикаторы рынка оказались менее позитивными, что продемонстрировало продолжившееся снижение арендной ставки и рекордно низкий объем ввода площадей. Мы ожидаем, что во второй половине 2018 г. с дальнейшим заполнением площадей ставка аренды стабилизируется и возможно даже будет расти. Выхода на рынок новых девелоперов мы не ожидаем, в структуре спроса по-прежнему будут превалировать ритейлеры и дистрибьюторы.»

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Основные показатели

	2017	2016
Общий объем качественного предложения, тыс. м ²	13 359	12 789
Введено в эксплуатацию в 2017 г., тыс. м ²	570	709 ▼
Объем сделок в 2017 г., тыс. м ²	1 196	1 099 ▲
Доля вакантных площадей, %	7,8	9,3 ▼
Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в классе А, руб./м ² /год*	3 700	4 000 ▼
Диапазон запрашиваемой цены продажи, руб./м ² **	30 000–35 000	32 000–37 000 ▼

* Triple net – здесь и далее по тексту заявляемые ставки аренды без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей.

** Здесь и далее по тексту цена продажи за стандартный сухой склад класса А от 10 000 м², без учета НДС.

Источник: Knight Frank Research, 2018



Складской терминал класса А «Борисовский»,
Московская обл., Симферопольское ш., 10 км от МКАД

Предложение

В 2017 г. на рынок складской недвижимости Московского региона было выведено 570 тыс. м² складских площадей, что на 20% ниже аналогичного показателя за 2016 г., а также является наиболее низким показателем ввода за последние 5 лет. Общий объем предложения достиг 13,4 млн м². Наибольший объем складских площадей был введен на северном направлении Московского региона – 212,4 тыс. м², или 37,3% от общего объема ввода, на втором месте южное направление Московского региона, где было введено 178,4 тыс. м², или 31,3% от общего объема ввода.

Около 328 тыс. м², или 57,5% от общего объема введенных в 2017 г. складских площадей, были построены спекулятивно, 26,6%, или 151,8 тыс. м², построены для конечных пользователей, а остальные 90 тыс. м², или 15,8%, реализованы в формате BTS в аренду и на продажу. Одними из крупнейших спекулятивных проектов, введенных в эксплуатацию в 2017 г. стали блоки 2.4. и 4.4 общей площадью около 69 000 м² в рамках логопарка «Ориентир Север-2», блоки 1, 2, 3, 4 в логопарке «Внуково 2» общей площадью около 50 000 м², блоки С1, С2, С3 в складском комплексе «Дмитровский логистический парк» общей площадью около 45 000 м² фаза 1 терминала «Борисовский» площадью около 33 000 м².



Елена Бушмина,
генеральный директор Ghelamco

КФ: Есть ли спрос на готовые склады в текущих рыночных условиях?

Е. Б.: Девелопмент – процесс циклический. От создания проекта складского здания до получения акта ввода в эксплуатацию проходит в среднем до 1,5 лет. В этой связи в случае увеличения спроса на рынке как правило одномоментно появляется большой объем новых площадей.

Таким образом в 2017 г. с точки зрения баланса спроса и предложения складской рынок в Московском регионе вошёл с достаточно большим количеством вакантных площадей.

В период строительства здания С в складском комплексе «Дмитровский логистический парк», на севере Московского региона было много крупных готовых к въезду складских блоков.

Сейчас, к моменту получения свидетельства на право собственности завершённого нами корпуса, доля вакантных площадей на севере Московского региона существенно снизилась, соответ-

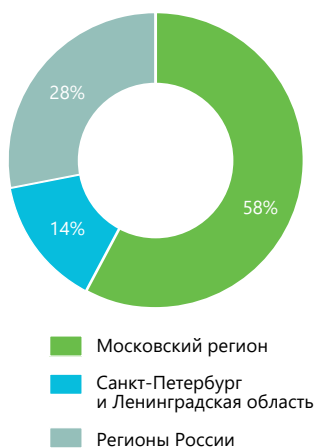
ственно наши площади пользуются спросом, и в настоящий момент времени мы имеем возможность ориентироваться не только на объём сдаваемых в аренду площадей, но и, в том числе, на качество потенциальных арендаторов.

КФ: От каких компаний поступают заявки на аренду блоков в здании С «Дмитровского логистического парка»?

Е. Б.: Многие компании, у которых в 2018 г. заканчиваются договора аренды, всерьез рассматривают вариант переезда в более качественный и современный склад.

Если говорить про текущий профиль потенциальных арендаторов складского комплекса Дмитровский Логистический Парк, то основной спрос мы наблюдаем от производственных компаний (как российских, так и иностранных), которые в рамках нашей площадки планируют размещение своих распределительных центров.

Распределение общего объема предложения качественных складов в России, 2017 г.



Источник: Knight Frank Research, 2018

Динамика показателей прироста качественных складских площадей, объема сделок по аренде и покупке складских площадей и уровня вакантных площадей в Московском регионе



Источник: Knight Frank Research, 2018

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Около 17% от общего объема введенных в 2017 г. складских площадей расположены на расстоянии до 15 км от МКАД, 71% или 405 тыс. м² на расстоянии от 15 до 45 км от МКАД, остальные 12% построенных в 2017 г. складских комплексов расположены на расстоянии более 45 км от МКАД.

В 2017 г. мы отмечали, что многие объекты, реализуемые спекулятивно, частично заполняются арендаторами еще на этапе строительства. Это свидетельствует о том, что количество крупных вакантных блоков, отвечающих требованиям потенциальных арендаторов сокращается.

Крупнейшим BTS объектом, введенным в эксплуатацию в 2017 г., стал распределительный центр BMW общей площадью около 35 000 м², построенный на территории «PNK Парк Бекасово».

За 2017 г. доля вакантных площадей снизилась на 1,5 п. п. и составила 7,8%, что эквивалентно 1 млн м² в абсолютном выражении. Снижение доли вакантных площадей произошло за счет большого объема сделок, заключенных в готовых объектах. На фоне снижения доли вакантных площадей в 2017 г. крупнейшие девелоперы анонсировали запуск новых площадок в Московском регионе. Например, компания «Ориентир» планирует в 2018 г. начать строительство складского комплекса на Новорижском шоссе общей площадью около 400 тыс. м², а PNK Group в 2017 г. представила рынку 5 новых площадок в Московском регионе для строительства универсальных зданий, которые могут быть использованы как под склад, так и под производство.

Распределение введенных в 2017 г. складских комплексов по типу



Источник: Knight Frank Research, 2018



Калин Антон,
директор департамента промышленной
недвижимости PNK Group

КФ: В чем ключевое отличие современных складов класса А от аналогов десятилетней давности?

К. А.: Российский рынок индустриальной недвижимости становится все более похожим на европейский. Это проявляется не только в повышении качества промышленных объектов, но и во все более четком соблюдении в объектах международных противопожарных стандартов и стандартов страхования имущества, например, таких как FM Global. И если еще 7–8 лет назад в России на соблюдение таких стандартов был спрос со стороны мировых брендов, а предложения у девелоперов не было, то теперь ведущие игроки российского рынка учитывают самые жесткие требования международных систем страхования.

КФ: Какой тип сделок по вашему мнению будет более востребован в 2018 г.: аренда в готовых зданиях или строительство собственного склада в формате BTS?

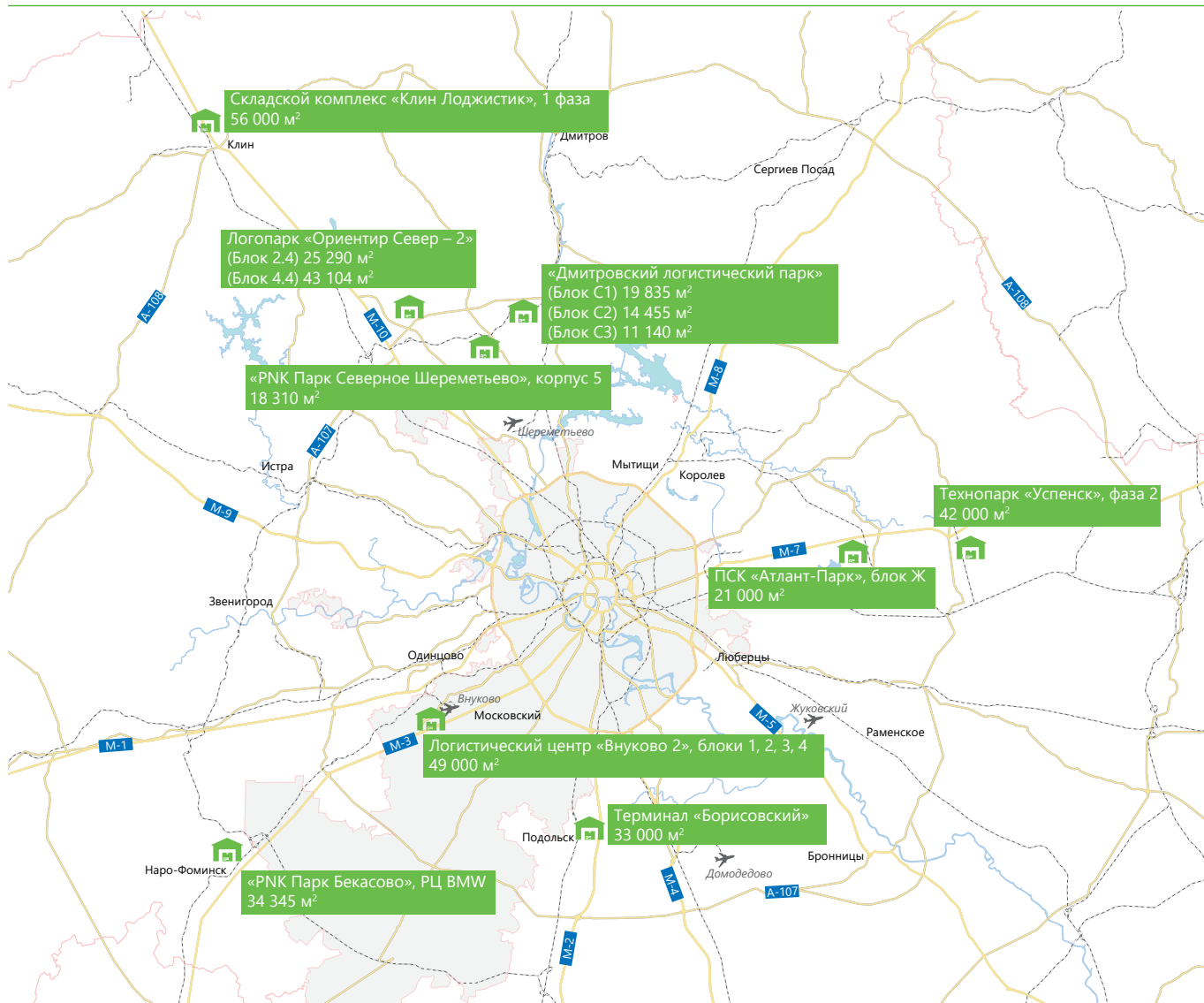
К. А.: Мы видим, что формат built-to-suit активно развивается: крупные производственные и логистические компании, а также ритейлеры все чаще отдают предпочтение именно ему. Но теперь заказчик не готов ждать свой built-to-suit больше одного строительного сезона, что логично, ведь сроки возведения зданий сокращаются, при этом качество постоянно растет за счет внедрения новых технологий.

Но мы также понимаем, что всегда будет много компаний, которым важно, чтобы объект был уже построен и он был бы универсальным, то есть с возможностью использования как под склад, так и под производство. И зная эти потребности рынка, PNK Group возводит именно такие индустриальные здания. Благодаря высоким темпам возведения промышленных объектов «под ключ» у PNK Group всегда есть вакантные площади и объекты высокой степени готовности.



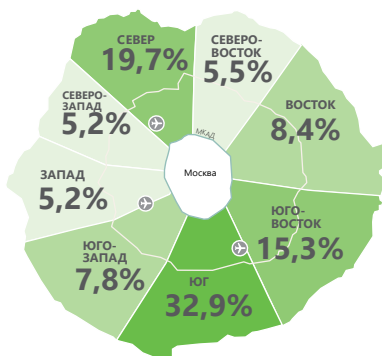
«PNK Парк Валищево»,
Московская обл., Симферопольское ш., 32 км от МКАД

Крупнейшие складские комплексы, введенные в эксплуатацию в 2017 г.



Источник: Knight Frank Research, 2018

Распределение общего объема предложения качественной складской недвижимости в Московском регионе по направлениям, 2017 г.



Источник: Knight Frank Research, 2018



Логистический центр «Внуково 2», Новая Москва между Киевским и Боровским ш., 20 км от МКАД

Спрос

По итогам 2017 г. совокупный объем сделок по аренде и покупке качественных складских площадей в Московском регионе составил 1 196 тыс. м², что несущественно превышает (на 8%) аналогичный показатель за 2016 г.

Несмотря на увеличение доли BTS сделок в 2017 г., основной объем сделок (около 77,6% от общего объема сделок) был заключен в готовых зданиях.



Глеб Белавин,
заместитель
генерального
директора по работе с
арендаторами УК MLP

КФ: Какие требования сейчас предъявляют потенциальные арендаторы к готовым складским комплексам и изменились ли предпочтения арендаторов?

Г. Б.: Принципиальных изменений в требованиях арендаторов к складским помещениям в 2017 году мы не увидели. Как и раньше, большинство компаний находятся в поисках качественного склада в небольшой удаленности от МКАД с профессиональной управляющей компанией. Но то, что мы наблюдали на самом деле на протяжении всего 2017 года, – это более тщательный подход к выбору партнера.

КФ: Что-то изменилось в поведении и предпочтениях девелоперов в связи с кризисом?

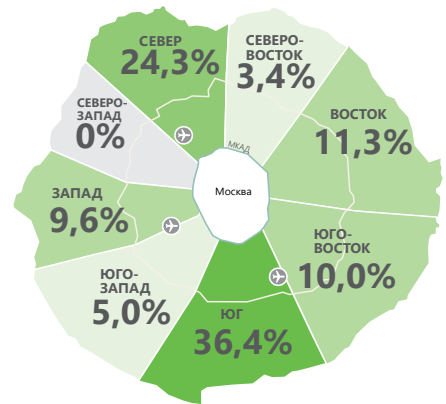
Г. Б.: При сравнительно одинаковом качестве складов класса А немаловажным становится вопрос профессионализма и оперативности принятия решений управляющей компанией. Мы думаем, это связано с разным поведением девелоперов во время предыдущих кризисов. Они на личном опыте осознали, что сотрудничество с крупной управляющей компанией, которая готова и умеет быстро находить адекватные решения по любому вопросу для сохранения длительных партнерских отношений, это неоспоримый значимый плюс. Не каждая компания может себе позволить это, и не каждая соблюдает данные ранее обещания».

Распределение сделок по профилю арендаторов/покупателей в 2017 г. в Московском регионе



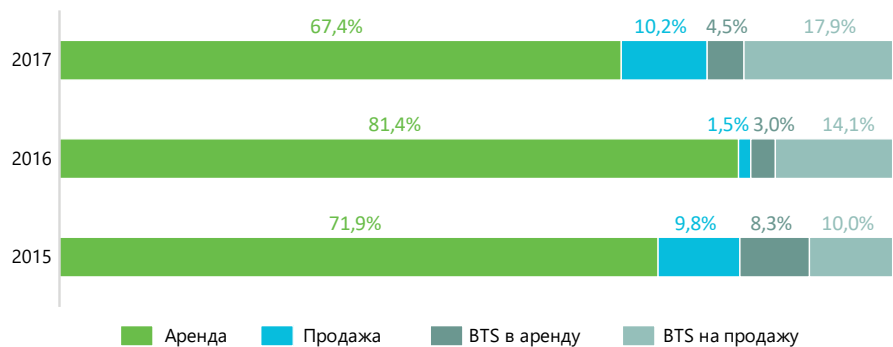
Источник: Knight Frank Research, 2018

Распределение сделок по направлениям, 2017 г.



Источник: Knight Frank Research, 2018

Динамика распределения сделок по типу в Московском регионе



Источник: Knight Frank Research, 2018



Захар Вальков,
исполнительный директор Radius Group

КФ: Какие компании формировали спрос на высококачественную складскую недвижимость в 2017 г.?

З. В.: 2017 г., в отличие от 2016 г., оказался более динамичным с точки зрения количества сделок, которые являются индикаторами активности на рынке. В этом году в целом по рынку высококачественной складской недвижимости класса А мы наблюдали рост спроса со стороны компаний из разных сегментов и видов индустрий. Это были как крупные игроки, так и компании среднего бизнеса, которые воспользовались рыночной конъюнктурой для целей апгрейда своей

складской инфраструктуры. Помимо этого, наметилась активизация компаний сегмента e-commerce, выразившаяся в крупных сделках как по аренде, так и по приобретению зданий в собственность.

КФ: Какой был 2017 г. для индустриального парка «Южные Врата»?

З. В.: 2017 г. для индустриального парка «Южные Врата» был успешным, команда Radius Group заключила долгосрочные договоры аренды на более чем 70 000 м² с такими компаниями, как Polaris, Leroy Merlin, «Гейзер», FM Logistic, «Л'Арго» и др.

Крупнейшие сделки, заключенные в 2017 г.



Андрей Постников,
управляющий
директор группы
компаний «Ориентир»

КФ: Какие требования предъявляла компания X5 Retail Group к будущему распределительному центру?

А. П.: Главной особенностью проекта РЦ «Северный» для компании «Пятерочка» был срок 4,5 месяца от момента подписания договора до начала операций. Техническое задание заказчика включало в себя все самые последние наработки X5 Retail Group по складским зданиям: от специальных требований к опалубкам высокоточных полов с подогревом, до системы диспетчеризации и мониторинга работы всех систем здания с выводом в единый центр и с доступом к информации для эксплуатирующих организаций и служб здания.

КФ: Какой был 2017 г. для группы компаний «Ориентир»?

А. П.: Для группы компаний «Ориентир» 2017 г. стал годом установления рекордов по объему заключенных сделок аренды и купли-продажи в Московской области.

Совокупный объем сделок, заключенный группой компаний «Ориентир» в 2017 г., достиг 150 000 м², что по нашим оценкам составило более 60% от общего объема сделок в 2017 г. на исторически наиболее востребованном северном направлении Московского региона.

Столь высокий объем сделок, заключенных в 2017 г., позволил компании «Ориентир» занять лидирующую позицию среди крупнейших складских девелоперов Московского региона.

Также в 2017 г. группа компаний «Ориентир» заключила крупнейшую на рынке складской недвижимости инвестиционную сделку, подписав договор купли-продажи 195 000 м², сданных в долгосрочную аренду таким компаниям как «ОБИ», «О'КЕЙ», «Мираторг», «Р-Фарм» и другие.



Источник: Knight Frank Research, 2018

Наибольший объем сделок по аренде и покупке складов в Московском регионе (36,4% от общего объема) в 2017 г. был заключен на южном направлении. Около 282 000 м² или 24,3% от общего объема сделок заключено на севере Московского региона. Следует отметить, что данные направления исторически формируют наибольший спрос.

Лидирующую позицию (около 26% от общего объема сделок) в структуре спроса в 2017 г. занял сегмент online-торговли. Крупнейшими сделками в данном сегменте стало подписание договора между online-ритейлером Wildberries и компанией «А Плюс Девелопмент» на строительство распределительного центра общей площадью около 146 000 м², а также подписа-

ние договора на строительство в формате built-to-suit на продажу распределительного центра компании «Утконос» площадью около 69 000 м² в рамках логопарка «Ориентир Север – 3».

На втором месте в структуре спроса по итогам 2017 г. находится сегмент дистрибьюторов, доля которых составила около 20%. Одной из крупнейших сделок в данном сегмента стала аренда дистрибьютором фармацевтических препаратов «Фармкомплект» около 18 600 м² в рамках складского комплекса «Быково».

В сегменте розничной торговли в 2017 г. крупнейшей сделкой стало подписание продуктовым ритейлером X5 Retail Group договора на аренду 45 000 м² в логопарке «Ориентир Север – 2».

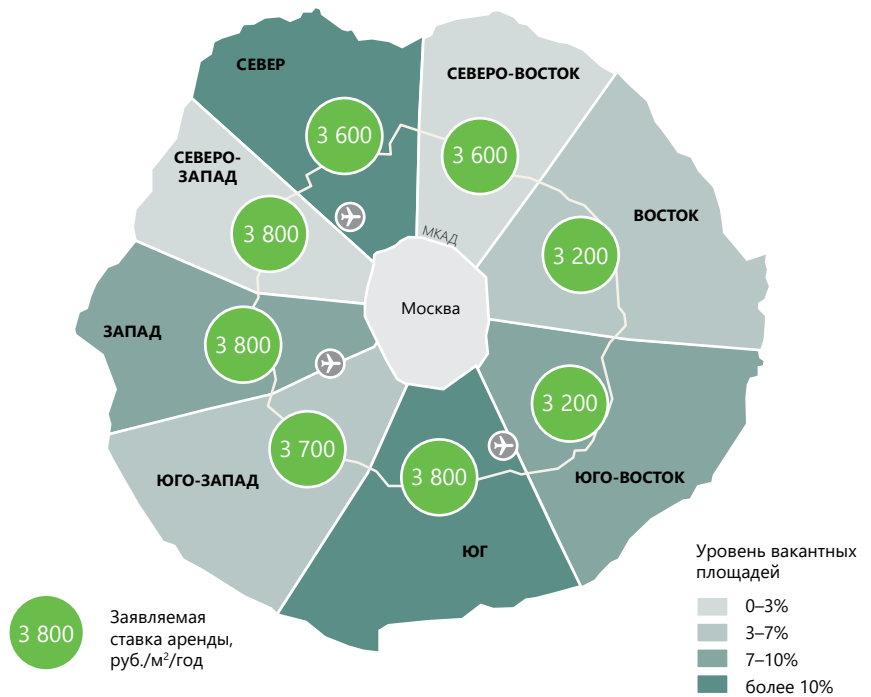
РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Коммерческие условия

По итогам 2017 г. средняя запрашиваемая ставка аренды на качественные складские площади класса А снизилась на 7,5% по сравнению с аналогичным показателем 2016 г. и составила 3 700 руб./м²/год. Запрашиваемая ставка аренды менялась в зависимости от расположения объекта, объема арендуемых площадей и прочих условий договора аренды. Наиболее высокие ставки зафиксированы на западном, северо-западном и южном направлениях, наиболее низкие – на восточном и юго-восточном направлениях Московского региона.

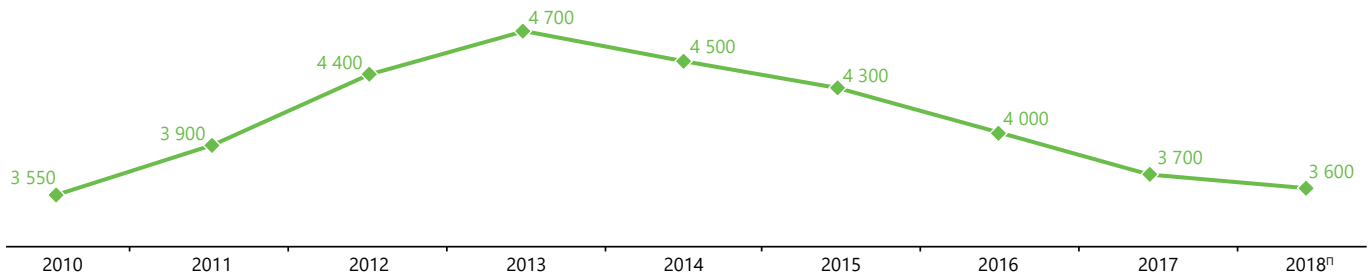
Цена продажи built-to-suit проекта от 10 000 м² в 2017 г. находилась в диапазоне 30 000–35 000 руб./м² без учета НДС. Следует отметить, что стоимость строительства складского комплекса в формате built-to-suit на продажу площадью менее 10 000 м² в 2017 г. составляла 35 000–40 000 руб./м² без учета НДС.

Заявляемые ставки аренды и объем спроса по направлениям Московского региона



Источник: Knight Frank Research, 2018

Динамика средних заявляемых ставок аренды* на складские площади в Московском регионе, руб./м²/год



Источник: Knight Frank Research, 2018

Ключевые показатели рынка складской недвижимости Московского региона

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Объем качественного предложения на конец периода, тыс. м ²	9 603	11 240	11 957	12 789	13 359
Введено в эксплуатацию, тыс. м ²	763	1 637	717	709	570
Объем сделок, тыс. м ²	1 280	911	1 231	1 099	1 196
Доля вакантных площадей, %	1,9%	9,2%	9,4%	9,3%	7,8%
Средняя заявляемая ставка аренды на складские комплексы класса А, руб./м ² /год	4 700*	4 500	4 300	4 000	3 700

Источник: Knight Frank Research, 2018

Прогноз

По прогнозам аналитиков Knight Frank, объем нового строительства в 2018 г. превысит показатель 2017 г. и составит 800–900 тыс. м². Большинство заявленных к вводу на 2018 г. объектов строятся в формате built-to-suit или с привлечением ген. подрядчика на собственном земельном участке. В связи с этим доля спекулятивных складов в 2018 г. не превысит 50% от общего объема новых площадей.

В 2017 г. на рынке складской недвижимости Московского региона стал активно распространяться формат складов «light industrial», который подразумевает сдачу в аренду маленьких блоков. Наиболее востребован данный формат складских площадей в черте города или в непосредственной близости к МКАД. Однако некоторые девелоперы приступили к реализации складов малого формата и на удалении от МКАД. Ввод объектов запланирован на 2018 г.

Несмотря на то, что по итогам 2017 г. основная доля в структуре спроса сформирована сегментом online-торговли, мы полагаем, что в 2018 г. сегмент розничной торговли будет формировать основной объем сделок, арендуя площади в готовых складских комплексах, а также заключая сделки на строительство собственных объектов.

При условии сохранения стабильно высокого спроса на готовые блоки, доля вакантных площадей продолжит постепенное снижение и к концу 2018 г. закрепится на уровне 6–6,5%.

В связи с выходом в первой половине 2018 г. на рынок большого количества объектов с заявленными арендными ставками ниже среднерыночных мы полагаем, что запрашиваемая ставка аренды может снизиться до 3 600 руб./м²/год.



Александр Никишов,
коммерческий директор холдинга «Строительный Альянс»

КФ: Будет ли по Вашему мнению формат складов «light industrial» востребован на расстоянии 20–40 км от МКАД?

А. Н.: В первую очередь, формат «light industrial» – это не склады «мелкой нарезки». Это профессиональные производственно-складские объекты, кардинально отличающиеся от складов класса А.

Про востребованность такого формата в непосредственной близости к МКАД можно поспорить. Европейский опыт – это, действительно, сосредоточение таких объектов близко к крупным мегаполисам, но российский опыт другой. В Подмосковье есть города (например Подольск, Домодедово, Чехов, Электросталь и т. д.), которые находятся от Москвы в радиусе 30–50 км, но будут очень интересны клиентам

формата light industrial, так как в них исторически уже сформирована своя благоприятная для создания и развития бизнеса инфраструктура.

КФ: Планируете ли вы вводить в эксплуатацию склады малого формата в 2018 г.?

А. Н.: В Европе уже давно существуют мультипарки, где все форматы индустриальной недвижимости прекрасно сосуществуют друг с другом, а в России еще нет ни одного настоящего мультипарка. Холдинг «Строительный Альянс» уже создает, а в 2018 году на юге Московской области завершит создание мультипарка, где будет и light industrial, и industrial, и логистика, и фармацевтический кластер. Это будет первый и единственный на данный момент мультипарк на территории Российской Федерации.

Крупнейшие объекты, запланированные к вводу в 2018 г.

Объект	Девелопер	Площадь, м ²
Распределительный центр Wildberries	«А Плюс Девелопмент»	145 000
Распределительный центр «Ашан Ритейл Россия»	Radius Group	138 000
Складской комплекс	«А Плюс Девелопмент»	90 000
Распределительный центр «Утконос»	«Ориентир»	71 000
Складской терминал Major, фаза 2	ООО «Стандарт Проект»	57 300
Распределительный центр «Оператор коммерческой недвижимости»	PNK Group	52 000
Складской комплекс «Дмитров», блок D	Ghelamco	50 000
Терминал «Борисовский», фаза 2	«Промтехальянс»	35 000
Складской комплекс «Свитино»	ВС Недвижимость	27 000

Источник: Knight Frank Research, 2018



© Knight Frank LLP 2018 – 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.

ИССЛЕДОВАНИЯ

Ольга Широкова

Директор, Россия и СНГ

olga.shirokova@ru.knightfrank.com

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Владислав Рябов

Директор, Россия и СНГ

vlad.ryabov@ru.knightfrank.com

+7 (495) 981 0000