

# 2016 ГОД РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Москва

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- ♦ В 2016 г. было построено 709 тыс. м<sup>2</sup> качественных складских помещений, что сопоставимо с показателем 2015 г.
- ♦ Из общей доли новых объектов около 17%, или 118 тыс. м<sup>2</sup>, были построены для собственного использования, 40%, или 288 тыс. м<sup>2</sup> – спекулятивно (на открытый рынок) и 303 тыс. м<sup>2</sup> (43%) были построены непосредственно под существующего клиента (built-to-suit). Для сравнения: в 2015 г. доля помещений built-to-suit не превышала 18%, а в 2014 г. – 10%.
- ♦ Уровень вакантных площадей по итогам года практически не изменился и находится на отметке 9,3% (более 1,2 млн м<sup>2</sup>).
- ♦ Объем сделок составил 1,1 млн м<sup>2</sup>, что на 11% меньше показателя предыдущего года и является третьим результатом за всю историю рынка. При этом доля сделок по новому поглощению (без учета переездов, изменений существующих коммерческих условий и продления текущих договоров аренды) составляет 80%, или 883,6 тыс. м<sup>2</sup>.
- ♦ Как и годом ранее, основными арендаторами качественных складских помещений являются операторы розничной торговли и дистрибуторы, доля которых в сумме превышает 60%.
- ♦ Заявляемые ставки аренды находятся в диапазоне 3 000–4 300 руб./м<sup>2</sup>/год на помещения класса А.



## Максим Загоруйко

Директор департамента  
индустриальной, складской  
недвижимости, земли  
Knight Frank, Россия и СНГ

«Подводя итоги уходящего года, можно отметить несколько устойчивых трендов. Во-первых, объем проведенных сделок находится на достаточно высоком уровне и практически сравнялся с показателем прошлого года. С другой стороны, поглощение существующего объема свободных площадей происходит очень низкими темпами и срок экспозиции в среднем составляет от 8 до 12 месяцев. В целом можно констатировать, что рынок достиг своих исторически минимальных значений по ставкам аренды, а по соотношению спрос/предложение находится в равновесном состоянии. Нестабильная экономическая ситуация, низкий уровень арендных ставок и высокая доля вакантных площадей для многих девелоперов являлись сдерживающими факторами для развития новых спекулятивных проектов, поэтому большая часть нового строительства реализовывалась по схеме built-to-suit.

Что же касается спроса, то здесь можно отметить большую долю сделок отложенными крупными игроками, ожидавшими «дна рынка» и более привлекательных коммерческих условий. В итоге в общем объеме сделки площадью более 25 тыс. м<sup>2</sup> составляют 42%.

В 2017 г. мы ожидаем сокращение спроса, так как основные игроки на рынке online-торговли, розничной торговли и дистрибуции уже приобрели или арендовали необходимые им площади. Помимо сокращения спроса сократился и средний размер сделки. Несмотря на длительные сроки экспозиции, складские площади, хоть и медленно, но поглощаются. Поэтому на дальнейшее падение арендных ставок в 2017 г. едва ли стоит рассчитывать. С другой стороны, существующий объем свободных площадей не позволяет говорить о наличии серьезных предпосылок и к росту ставок».

## Основные показатели. Динамика\*

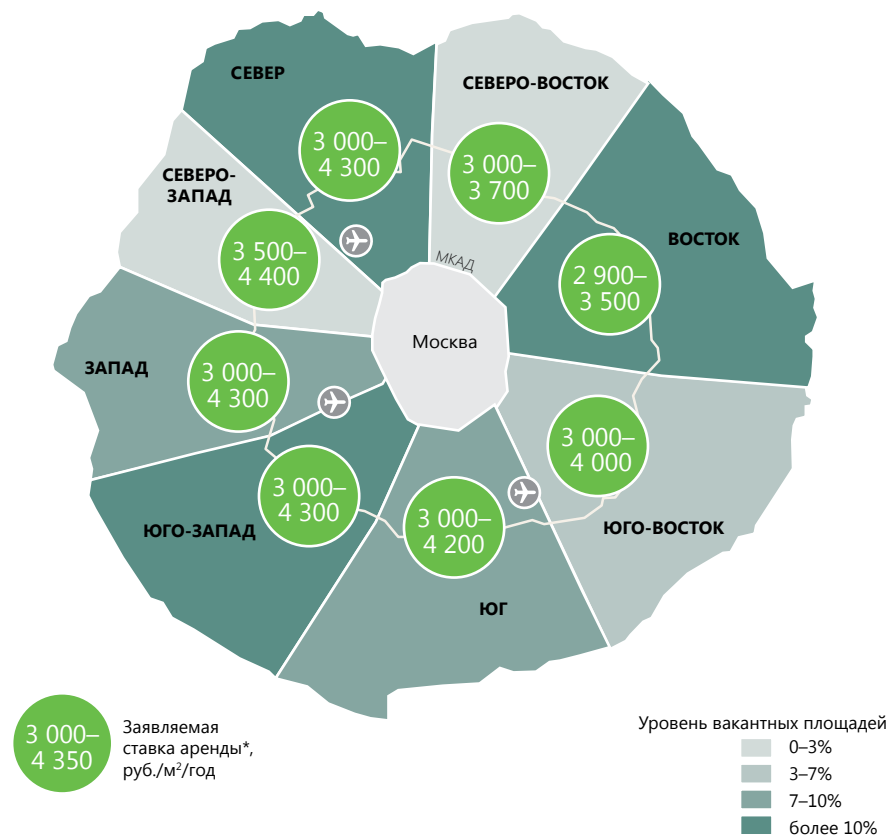
	Класс А	Класс В
Общий объем качественного предложения, тыс. м <sup>2</sup>	12 666	
в том числе, тыс. м <sup>2</sup>	10 715	1 951
Прирост предложения в 2016 г., тыс. м <sup>2</sup>	709	
Объем сделок в 2016 г., тыс. м <sup>2</sup>	1 099	
Доля вакантных площадей, %	9,3 ▼	
Заявляемые арендные ставки**, руб./м <sup>2</sup> /год	3 000–4 300 ▼	2 000–3 300 ▼
Операционные расходы, руб./м <sup>2</sup> /год	1 000–1 200 ▶	700–900 ▶

\* Изменения по сравнению с IV кварталом 2015 г.

\*\* Triple net – без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

Источник: Knight Frank Research, 2017

## Заявляемые ставки аренды и распределение свободных площадей класса А по направлениям Московского региона



\* Triple net – без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

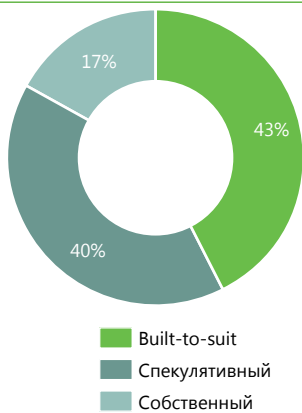
Источник: Knight Frank Research, 2017

Распределение объема сделок 2016 г. по типам арендаторов / покупателей



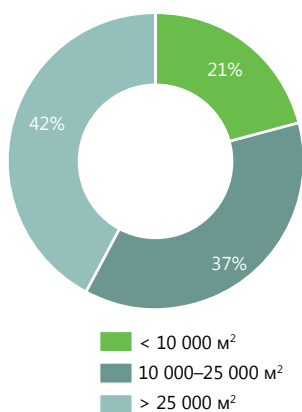
Источник: Knight Frank Research, 2017

Распределение построенных в 2016 г. комплексов по типу



Источник: Knight Frank Research, 2017

Распределение объема сделок по размеру



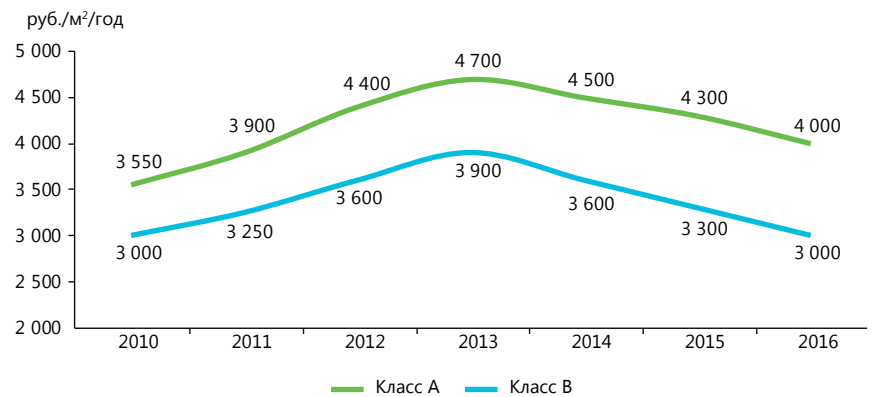
Источник: Knight Frank Research, 2017

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



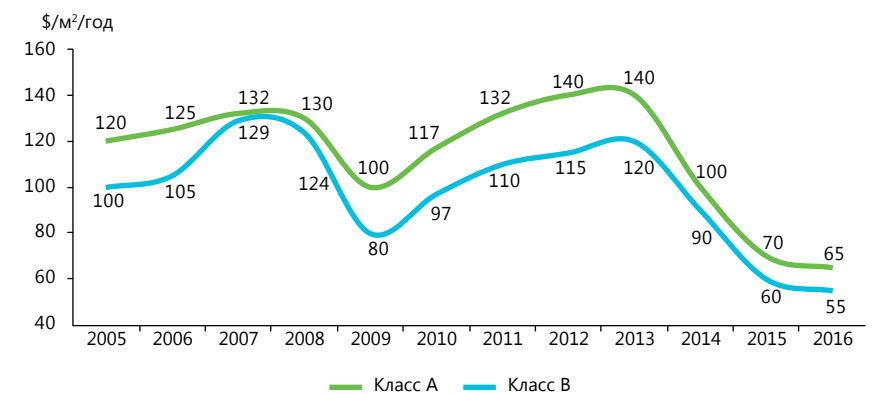
Источник: Knight Frank Research, 2017

Динамика средних заявляемых ставок аренды на складские площади в Московском регионе в рублях



Источник: Knight Frank Research, 2017

Динамика средних заявляемых ставок аренды на складские площади в Московском регионе в долларах США



Источник: Knight Frank Research, 2017

## СЕВЕР

### ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**3 223** тыс. м<sup>2</sup>

ОБЪЕМ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**324,3** тыс. м<sup>2</sup>

ПРИРОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**45%**

ДОЛЯ СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ, ПОСТРОЕННЫХ ПОД КЛИЕНТА

более **370** тыс. м<sup>2</sup>

ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

**3 700** руб./м<sup>2</sup>/год

ЗАЯВЛЯЕМЫЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ (triple net – без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей)

**224,7** тыс. м<sup>2</sup>

ОБЪЕМ СДЕЛОК

Северное направление области всегда являлось одним из наиболее популярных для складского девелопмента, поскольку расположенные здесь Ленинградское и Дмитровское шоссе обеспечивают связь Московского региона с портом Санкт-Петербурга, в который осуществляется доставка товаров из ряда европейских и азиатских стран.

Объем предложения качественной складской недвижимости здесь составляет 3 223 тыс. м<sup>2</sup> или 25% от общего предложения Московского региона.

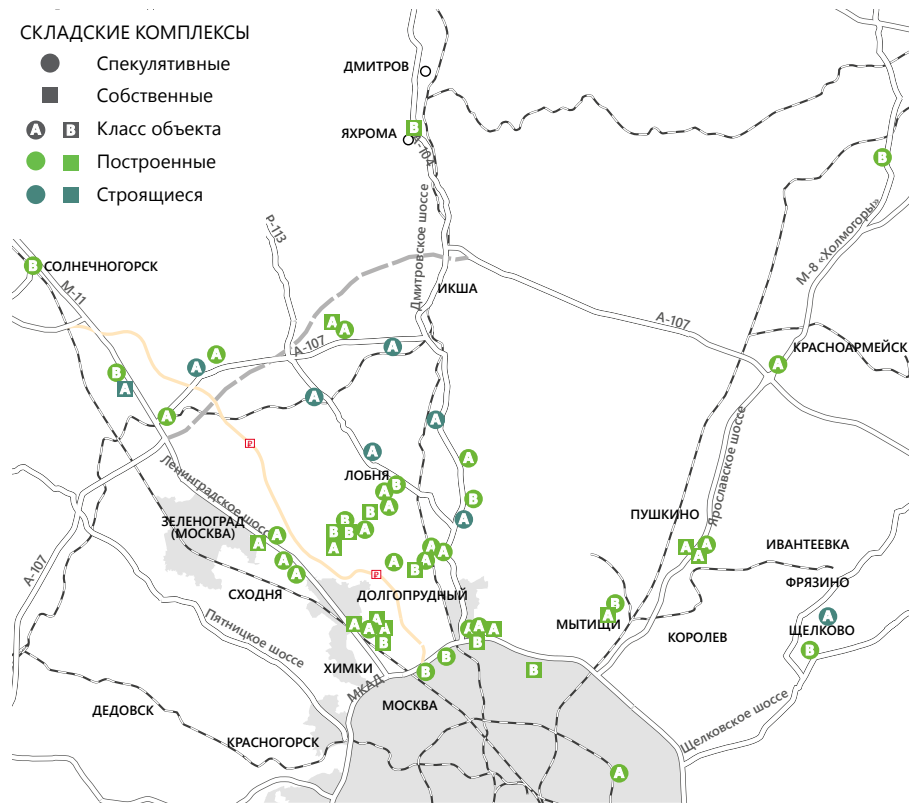
В 2016 г. общий прирост нового предложения достиг 324,3 тыс. м<sup>2</sup>, что составляет 45% от общего объема. При этом, 45% новых складов были построены непосредственно под клиента.

За прошедший год объем сделок на севере московского региона составил порядка 224,7 тыс. м<sup>2</sup>. Почти половина из них пришлась на компании, занимающиеся дистрибуцией.

Арендные ставки на севере региона одни из самых высоких среди всех направлений: средняя ставка аренды составляет 3 700 руб./м<sup>2</sup>/год (triple net).

### СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ

- Спекулятивные
- Собственные
- А В Класс объекта
- Построенные
- Строящиеся

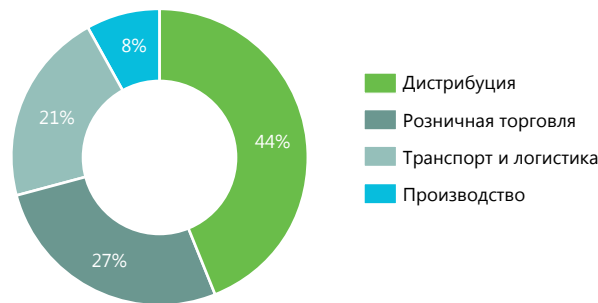


### Наиболее крупные сделки

Компания	Сегмент	Объект	Класс	Площадь, м <sup>2</sup>
О'КЕЙ	Розничная торговля	Логопарк Север-2	A	59 645
Armtex	Дистрибуция	Никольское	A	28 560
ПЭК	Транспорт и логистика	Европарк	A	16 000
Мегаполис	Дистрибуция	Логопарк Пушкино	A	13 762

Источник: Knight Frank Research, 2017

### Распределение объема сделок 2016 г. по типам арендаторов / покупателей



Источник: Knight Frank Research, 2017

## ЮГ

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**4 428** тыс. м<sup>2</sup>

ОБЪЕМ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**241,5** тыс. м<sup>2</sup>

ПРИРОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**55%**ДОЛЯ СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ,  
ПОСТРОЕННЫХ ПОД КЛИЕНТАболее **260** тыс. м<sup>2</sup>

ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

**3 500** руб./м<sup>2</sup>/годЗАЯВЛЯЕМЫЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ  
(triple net – без учета НДС, операционных  
расходов и коммунальных платежей)**438,9** тыс. м<sup>2</sup>

ОБЪЕМ СДЕЛОК

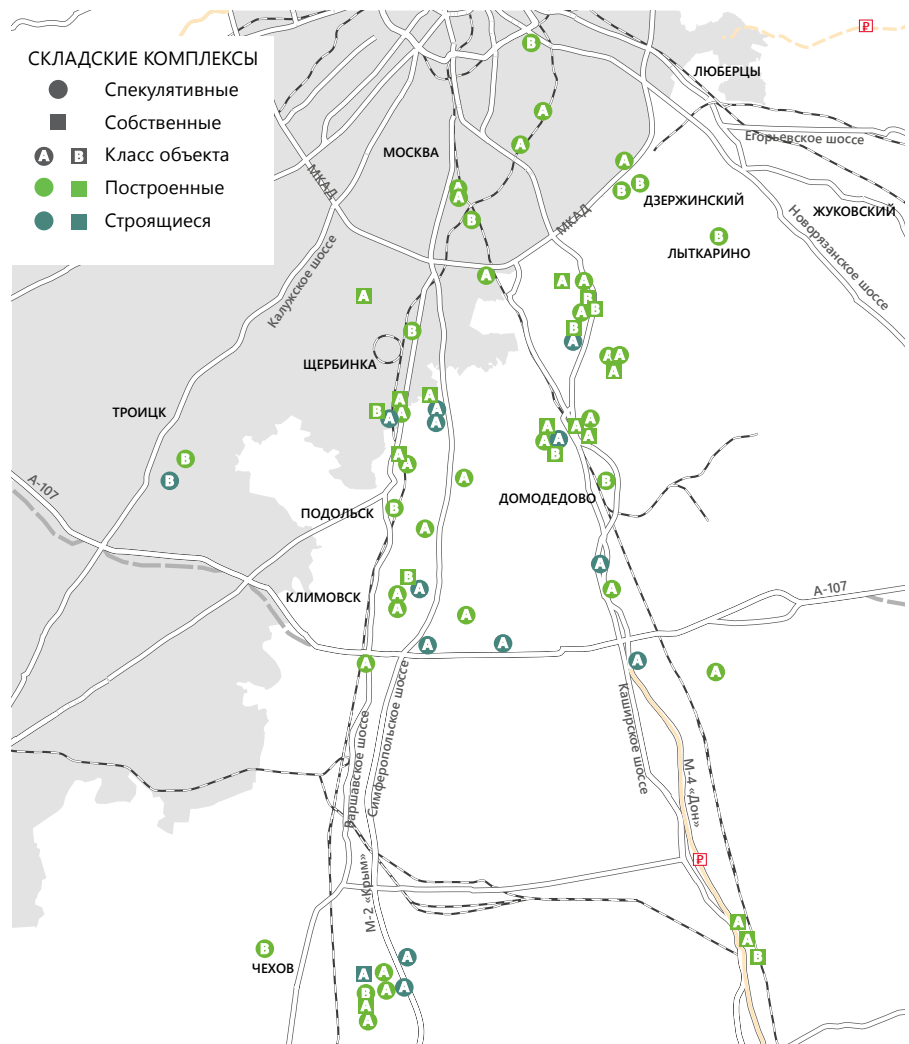
Южное направление всегда было популярным, поскольку отличается хорошей транспортной доступностью. Кроме того, здесь расположен один из крупнейших аэропортов страны, а также имеется большой выбор земельных участков для строительства складов. Расположенные на данном направлении Симферопольское и Каширское имеют стратегическое значение, обеспечивая связь большинства регионов России со столичным рынком.

Объем предложения качественных складов здесь составляет 4 428 тыс. м<sup>2</sup> или 35% от общего предложения Московского региона.

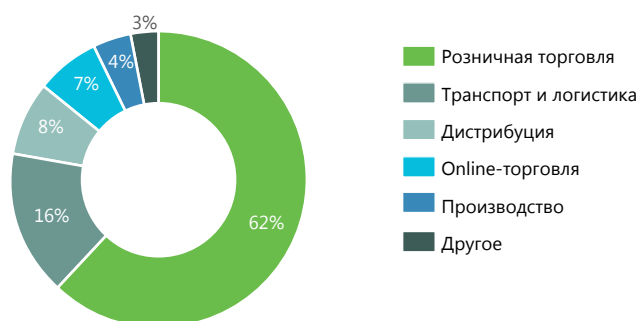
За прошедший год на юге Московского региона было введено 241,5 тыс. м<sup>2</sup>, из этого объема более 55% объектов были построены под клиента.

Объем сделок на южном направлении стал максимальным по сравнению с другими направлениями региона и составил 438,9 тыс. м<sup>2</sup>.

Заметным отличием от северного направления является сфера деятельности резидентов: в отличие от дистрибуторов, которым удобно расположение на пути следования из портов Санкт-Петербурга в Москву, для розничных торговых операторов главным фактором при выборе площадок является хорошая транспортная доступность, и южное направление – одно из лучших по данному критерию.



Распределение объема сделок 2016 г. по типам арендаторов / покупателей



Наиболее крупные сделки

Компания	Сегмент	Объект	Класс	Площадь, м <sup>2</sup>
SLG	Транспорт и логистика	Adidas Chekhov	A	59 789
HOFF	Розничная торговля	Северное Домодедово	A	47 000
Castorama	Розничная торговля	PNK-Чехов-3	A	42 452
Терем	Розничная торговля	PNK-Валищево	A	23 400

Источник: Knight Frank Research, 2017

## ЗАПАД

### ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**2 032 тыс. м<sup>2</sup>**

ОБЪЕМ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**12,6 тыс. м<sup>2</sup>**

ПРИРОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**0%**

ДОЛЯ СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ, ПОСТРОЕННЫХ ПОД КЛИЕНТА

**более 150 тыс. м<sup>2</sup>**

ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

**3 700 руб./м<sup>2</sup>/год**

ЗАЯВЛЯЕМЫЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ (triple net – без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей)

**149,7 тыс. м<sup>2</sup>**

ОБЪЕМ СДЕЛОК

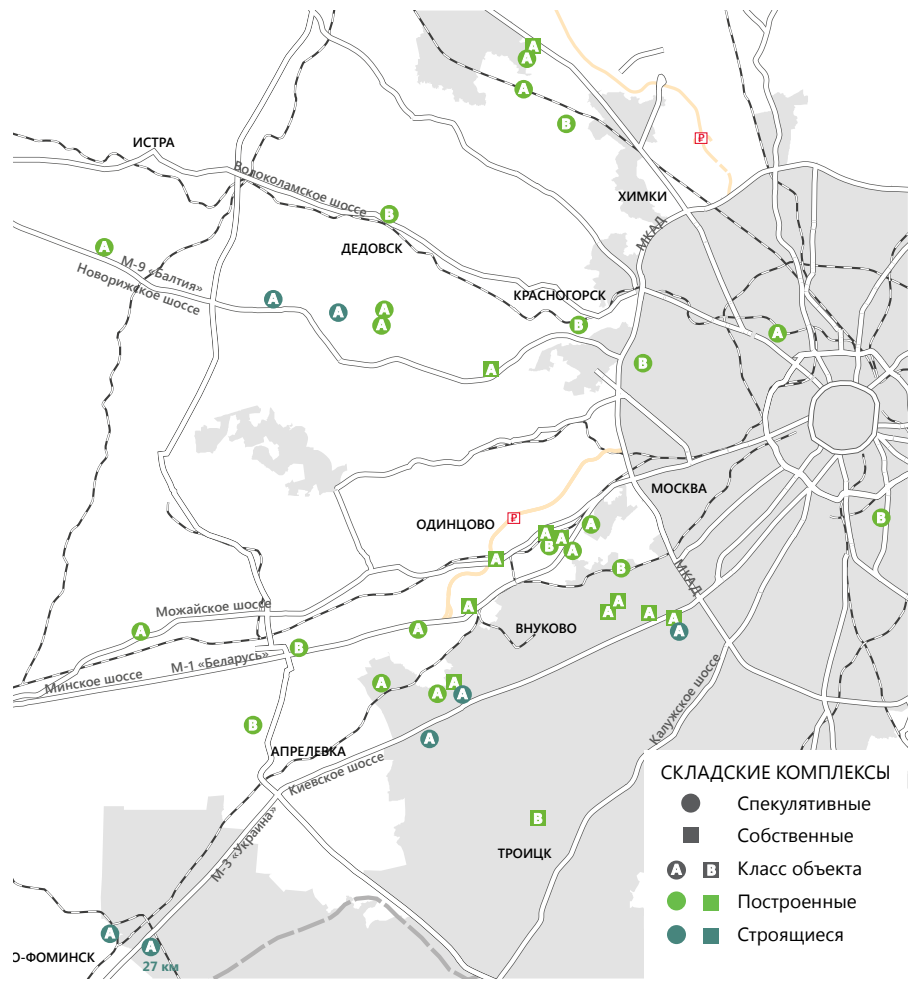
Объем качественной складской недвижимости на западном направлении Московского региона представлен наименьшим числом объектов: их общая площадь – 2 032 тыс. м<sup>2</sup>. Одной из причин этого является популярность данного направления у девелоперов загородного жилого строительства и, как следствие, высокая стоимость земельных участков. Для строительства складских объектов Киевское шоссе является наиболее популярным среди всех автомобильных магистралей данного направления.

Прирост нового предложения за 2016 г. был минимальным среди направлений региона и составил лишь 12,6 тыс. м<sup>2</sup> или 2% от общего ввода в эксплуатацию.

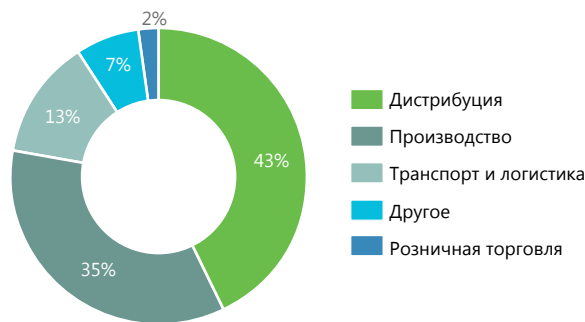
Тем не менее, несмотря на малый объем предложения, западное направление пользуется устойчивым спросом. Так, за 2016 г. здесь было реализовано 149,7 тыс. м<sup>2</sup> складской недвижимости, или 14% от общего спроса.

Портрет резидентов западного направления исторически отличается наличием сравнительно большой доли производственных компаний. Так, в 2016 г. доля таких сделок составила 35% от общего объема. На первом месте, как и в случае с северным направлением, компании-дистрибуторы.

Учитывая ограниченное предложение и относительно высокий спрос, стоит отметить, что доля вакантных помещений на западном направлении наиболее низкая среди направлений Московского региона и составляет 7,4%.



Распределение объема сделок 2016 г. по типам арендаторов / покупателей



Наиболее крупные сделки

Компания	Сегмент	Объект	Класс	Площадь, м <sup>2</sup>
BMW	Производство	PNK-Бекасово	A	34 344
ЛУДИНГ	Дистрибуция	Логопарк Крекшино	A	30 414
Greenfields	Дистрибуция	Аквион Внуково	A	12 698
Алютех	Производство	Киевское 22	A	12 262
Panalpina	Транспорт и логистика	Логопарк Крекшино	A	10 570

Источник: Knight Frank Research, 2017

# ВОСТОК

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**2 982 тыс. м<sup>2</sup>**

ОБЪЕМ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**130,4 тыс. м<sup>2</sup>**

ПРИРОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**17%**

ДОЛЯ СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ,  
ПОСТРОЕННЫХ ПОД КЛИЕНТА

**более 200 тыс. м<sup>2</sup>**

ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

**3 300 руб./м<sup>2</sup>/год**

ЗАЯВЛЯЕМЫЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ  
(triple net – без учета НДС, операционных  
расходов и коммунальных платежей)

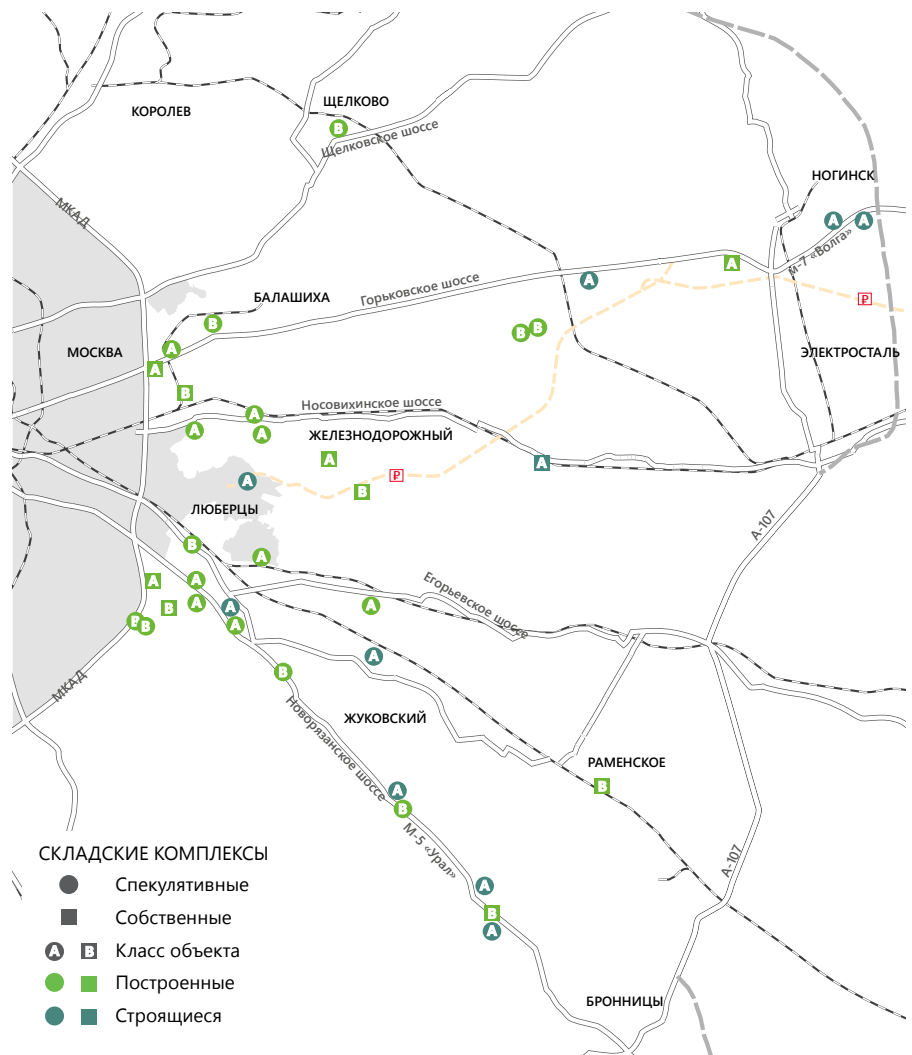
**238,1 тыс. м<sup>2</sup>**

ОБЪЕМ СДЕЛОК

Объем качественной складской недвижимости на восточном направлении Московского региона составляет 2 982 тыс. м<sup>2</sup>. Здесь, в отличие от других направлений, стоимость земельных участков относительно невысока, и основным сдерживающим фактором для развития складской недвижимости является плохая транспортная доступность.

Как следствие, для привлечения резидентов собственники объектов существенно снижают арендные ставки, которые на восточном направлении составляют в среднем 3 300–3 500 руб./м<sup>2</sup>/год.

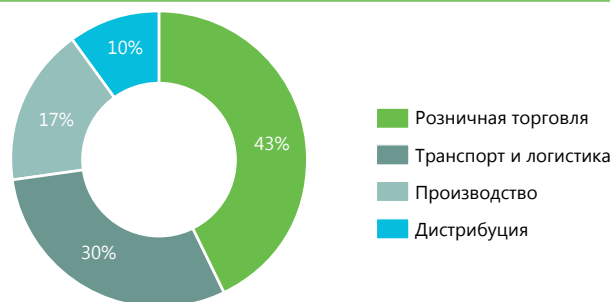
И, как показал 2016 г., такая стратегия оказывается действенной: общий объем сделок здесь равен 238,1 тыс. м<sup>2</sup>, или 22% от совокупного объема в регионе. При этом основными резидентами стали компании, занимающиеся розничной торговлей, а также логистические операторы.



### СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ

- Спекулятивные
- Собственные
- А В Класс объекта
- Построенные
- Строящиеся

### Распределение объема сделок 2016 г. по типам арендаторов / покупателей



Источник: Knight Frank Research, 2017

### Наиболее крупные сделки

Компания	Сегмент	Объект	Класс	Площадь, м <sup>2</sup>
Деловые линии	Транспорт и логистика	Инфрастрой Быково	A	33 743
X5 Retail Group	Розничная торговля	Логопарк Софьино	A	22 868
Онтекс	Производство	Виарона Ногинск	A	20 000
Belligen	Дистрибуция	Springs Park	A	19 556
ООО «Геба»	Розничная торговля	Трилджи Парк Томилино	A	14 000

Источник: Knight Frank Research, 2017



© Knight Frank LLP 2017 – 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 Ясько**

Директор, Россия и СНГ  
[olga.yasko@ru.knightfrank.com](mailto:olga.yasko@ru.knightfrank.com)

#### СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Максим Загоруйко**

Директор, Россия и СНГ  
[maxim.zagoruiko@ru.knightfrank.com](mailto:maxim.zagoruiko@ru.knightfrank.com)

+7 (495) 981 0000