

3 квартал 2017 Московский регион

Обзор рынка складской и промышленной недвижимости



Основные тенденции

- Минимальный ввод новых складских площадей в III кв. 2017 года (138 тыс. кв. м), крайне низкий показатель за 9 месяцев (268 тыс. кв. м).
- Высокая интенсивность спроса (444 тыс. кв. м), в том числе по приобретению площадей (50%). Компании используют сложившуюся конъюнктуру для консолидации площадей, оптимизации логистических и производственных процессов, повышения качества (в спросе доминирует аренда складов класса А – 90%) и удобства локации (доля сделок в радиусе до 30 км от столицы составила 24%).
- Высокий спрос, а также крайне низкая активность по строительству новых объектов оказывает повышающее давление на уровень цен – арендная ставка несколько увеличилась (в пределах 2–3%) и составила 4 000 и 3 700 руб./кв. м в год¹ для класса А и В соответственно. Более активному росту ставки препятствует значительный объем пустующих помещений.
- Вакантность в III кв. 2017 г. оставалась на прежнем уровне – 8,8–8,9%. Это обусловлено тем, что в кризисное время арендаторы вместо расширения и аренды дополнительных площадей вынуждены проводить работу по оптимизации.

Показатель, по итогам III квартала 2017 г.

Класс А/В

Тренд

Прогноз*

Общий объем предложения на рынке

11 700 000



Площади введенные в эксплуатацию
в III квартале 2017 г., кв.м

138 000



Объем сделок, кв.м.

444 000



Доля вакантных площадей

8,9%



Ставки аренды, руб./кв.м/год

4 000/3 700



* Прогноз на IV квартал 2017 года

¹ Среднерыночные ставки указаны без НДС.



Дмитрий Герастовский,
директор департамента складской и индустриальной недвижимости S.A. Ricci:

«Почти 3 года на рынке остаются стабильными такие показатели, как ставки аренды, уровень вакантности, количество реализованных площадей и главных направлений, где идут стройки и происходит реализация квадратных метров. Казалось бы, скучно... Но если проанализировать характер сделок последних лет, то можно заметить, что рынок медленными, но верными шагами входит в эру built-to-suit. Очень большой процент сделок этого года заключен именно в этом формате. И если раньше, в далекие 2004-2007 годы, клиенты ждали по полгода и дольше свой арендованный склад просто потому, что ввод постоянно откладывался, то сейчас они ждут именно «Свой» – с большой буквы – склад. И не важно, «свой в аренду» или «свой в покупку». Главное, что он – склад мечты. Именно такие склады, индивидуально построенные под пользователя, должны относиться к классу А+.»

Инвестиции

■ В III кв. 2017 г. инвестиционная активность на рынке складской недвижимости была на низком уровне. В рассматриваемом периоде не было реализовано ни одной инвестиционной сделки. Для сравнения в аналогичном периоде 2016 г. была заключена одна сделка на сумму \$31млн. – инвестиционная компания «Платформа» приобрела складской комплекс «Перовское» (70 тыс. кв. м).

■ В целом за 9 месяцев 2017 г. в складскую недвижимость было вложено \$132 млн, что составляет 6% от общего объема. Среди знаковых реализованных сделок:

- ✓ Инвестиционная компания Raven Russia приобрела складской комплекс Gorigo в Санкт-Петербурге (84 тыс. кв. м), сумма сделки \$45 млн.
- ✓ Российский фонд прямых инвестиций приобрел 2 складских комплекса: «PNK парк Бекасово» (34 тыс. кв. м) и «PNK парк Толмачево» (50 тыс. кв. м). Общая сумма приобретения составила \$58 млн.

■ Ставка капитализации на складскую недвижимость установилась на уровне 11,5%.

Предложение

■ Девелоперская активность на рынке складской недвижимости была крайне низкой в III кв. 2017 г. Объем ввода новых складских площадей составил 138 тыс. кв. м, что на 58% меньше по сравнению с аналогичным периодом

2016 г. (325 тыс. кв. м). Всего за 9 месяцев 2017 г. на рынок складской недвижимости было введено 269 тыс. кв. м. До конца года мы ожидаем минимальный прирост нового предложения – порядка 32 тыс. кв. м.

Динамика прироста нового предложения складских площадей



Источник S.A. Ricci

■ Необходимо отметить, что объем нового предложения в основном сформировался за счет ввода качественных складских объектов класса А.

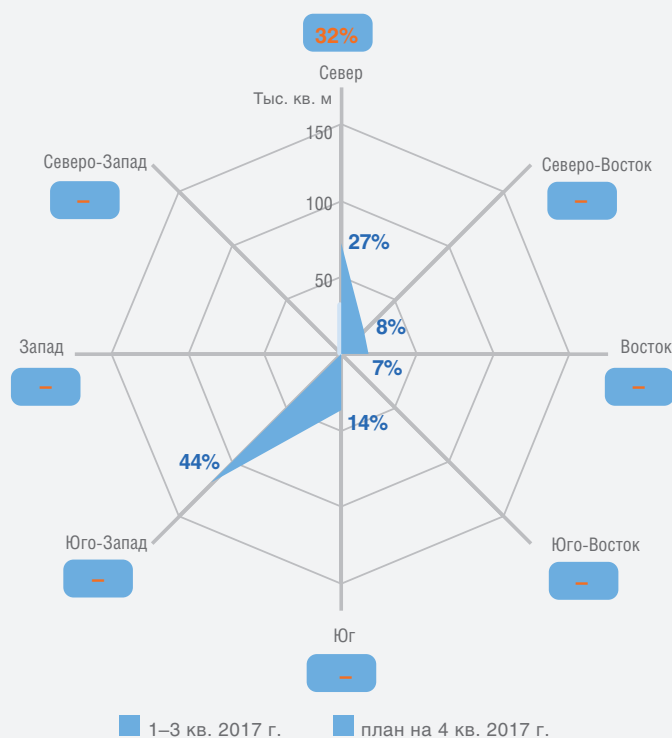
■ С начала года совокупный объем нового предложения увеличился на 3% и составляет 11,7 млн. кв. м.

■ Анализ структуры прироста показывает, что, как и в III кв. 2016 г., наиболее востребованными направлениями остаются южное и северное. Объем нового предложения на южном направлении составил 122 тыс. кв. м (88% от общего объема). Среди новых знаковых проектов – «PNK Бекасово» (BMW) общей площадью 35 тыс. кв. м и II очередь СК «Внуково II» (50 тыс. кв. м). В аналогичном периоде 2016 г. прирост нового предложения составил 133 тыс. кв. м.

■ В северной части Московского региона был введен один блок, общей площадью 16 тыс. кв. м в СК «Логопарк Север 2». В III кв. 2016 г. в эксплуатацию было введено 155 тыс. кв. м качественных складских площадей.

Исходя из заявлений девелоперов, до конца года к вводу планируется около 32 тыс. кв. м, что станет самым низким квартальным показателем за последние 5 лет.

Структура прироста предложения в зависимости от направления



Источник S.A. Ricci

Примеры крупных складских комплексов, введенных в эксплуатацию в III кв. 2017г. и ожидаемых к вводу до конца 2017 г.

Объект	Шоссе	км от МКАД	Направление	Площадь, тыс. кв.м	Класс	Квартал
«Внуково II» (II очередь), 4 складских блока	Киевское	20	Юго-Запад	50	A	3 кв. 2017
«PNK Бекасово» (BMW) BTS	Киевское	50	Юго-Запад	35	A	3 кв. 2017
«Бекасово – Пожитнево» (II очередь)	Киевское	50	Юго-Запад	34	A	3 кв. 2017
«Логопарк Север 2» (II очередь), блок 1	Ленинградское	27	Юго-Запад	16	A	3 кв. 2017
«Логопарк Север 2» (II очередь), блок 1, 2 и 3	Ленинградское	27	Север	32	A	4 кв. 2017

Спрос

■ В III кв. 2017 г. объем купленных и арендованных складских площадей составил 443 тыс. кв. м. В аналогичном периоде 2016 г. было реализовано 380 тыс. кв. м, что на 17% меньше. Необходимо отметить, что рекордными по спросу стали 2012 и 2015 гг. – тогда в III кв. было реализовано 574 тыс. кв. м и 635 тыс. кв. м соответственно.

■ В целом за 9 месяцев 2017 г. совокупный объем реализованных сделок в складских комплексах класса А и В составил 1,1 млн. кв. м, что на 24% выше показателя за аналогичный период 2016 г. (905 тыс. кв. м). Рекордным

годом стал 2012 – тогда объем купленных и арендованных складских площадей за 9 месяцев составил 1,2 млн. кв. м.

■ В III кв. 2017 г. арендаторы и покупатели традиционно предпочитали качественные складские комплексы класса А: их доля составила 91% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 404 тыс. кв. м. На класс В пришлось 39 тыс. кв. м (9% от общего объема). За 9 месяцев доля аренды и продажи в складах класса А составила 93% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 1 млн. кв. м.

Динамика объема заключенных сделок на рынке складов Московского региона

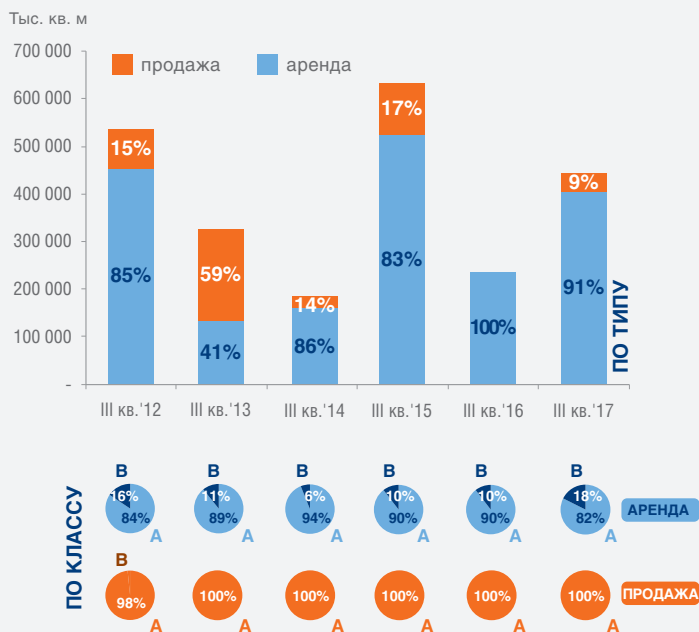


Источник S.A. Ricci

■ Продажи складских помещений в III кв. 2017 г. составили 50% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 219 тыс. кв. м. Объем сформирован за счет покупки двух складских комплексов формата built-to-suit: «Утконос» (70 тыс. кв. м) и Wildberries (145 тыс. кв. м).

■ В III кв. 2017 г. доля аренды в классе А составила 42%, что в абсолютном выражении составляет 184 тыс. кв. м. Доля продаж в классе А в абсолютном выражении составила 219 кв. м. В классе В продаж не было, объем арендованных площадей составил 39 тыс. кв. м.

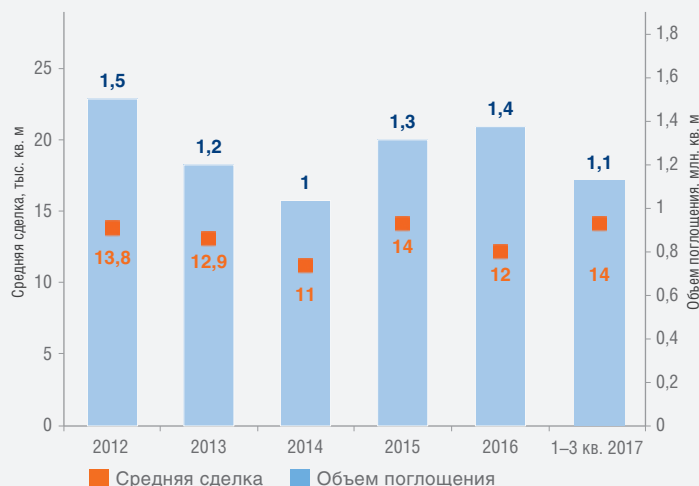
Изменение структуры по типологии и классности заключаемых сделок



Источник S.A. Ricci

■ Спрос на качественную складскую недвижимость не ослабевает: арендаторы стремятся разместиться в складских комплексах, расположенных на востребованных направлениях, с развитой инфраструктурой.

Динамика изменения среднего объема сделки



Источник S.A. Ricci

■ В III кв. 2017 г. размер средней сделки незначительно повысился по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. с 9,5 тыс. кв. м до 14 тыс. кв. м.

■ В структуре сделок по профилю арендатора традиционно лидируют представители розничной торговли и логистические операторы. Доля представителей розничной торговли составила 63% от общего объема (278 тыс. кв. м). Одна из крупных сделок – компания «Гала центр» арендовала 23 тыс. кв. м в складском комплексе «Томилино К-43». Логистические операторы арендовали 75 тыс. кв. м, что составляет 17% от общего объема. Однако объем сформировался в основном за счет одной сделки – транспортная компания «Деловые линии» арендовала 50 тыс. кв. м в «PNK Валищево».

Структура спроса по профилю компаний арендаторов и покупателей I-III кв. 2017 г.

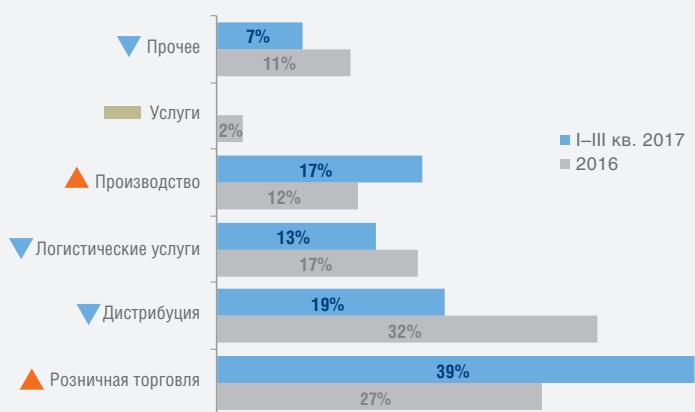


Источник S.A. Ricci

■ В целом на протяжении трех кварталов 2017 г. представители розничной торговли оставались самыми активными арендаторами – они заняли 444 тыс. кв. м, что составляет 39% от общего объема. Доля дистрибьютеров составила 19%, что в абсолютном выражении составляет 212 тыс. кв. м. Представители производственных компаний арендовали и купили 190 тыс. кв. м (17% от общего объема).

В III кв. 2017 г. традиционно востребованными направлениями для арендаторов стали юг и север Московского региона. Доля арендованных и купленных складских площадей на юге составила 62% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 273 тыс. кв. м. За три квартала 2017 г. на данном направлении было реализовано 451 тыс. кв. м (40% от общего объема).

Структура спроса по профилю компаний арендаторов и покупателей I-III кв. 2017 г.



Источник S.A. Ricci

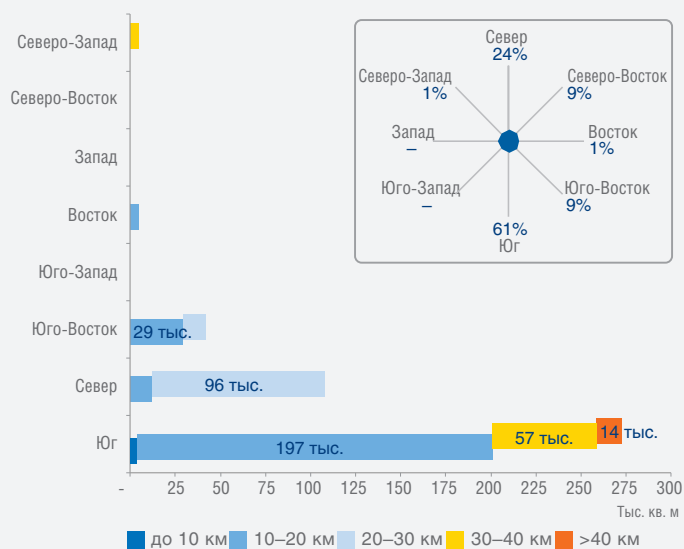
В III кв. 2017 г. на севере объем арендованных и купленных площадей составил 107 тыс. кв. м (17% от общего объема). Всего за 9 месяцев 2017 г. на данном направлении доля сделок составила 25% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 284 тыс. кв. м.

По направлениям в III кв. 2017 г. можно выделить три востребованных шоссе:

- ✓ Симферопольское шоссе – 233 тыс. кв. м (53% от общего объема).
- ✓ Ленинградское шоссе – 96 тыс. кв. м (22 % от общего объема).
- ✓ Новорязанское шоссе – 23 тыс. кв. м (8% от общего объема).

В структуре сделок по удаленности от кольцевой дороги в III кв. 2017 г. основной спрос пришелся на складские комплексы, расположенные в 10–20 км от МКАД – 58% от общего объема. Доля объектов, расположенных на удаленности в 20–30 км от МКАД, составила 24% от общего объема.

Структура спроса по направлениям и удаленности от МКАД в III кв. 2017 г.



Источник S.A. Ricci

В IV кв. 2017 г. южное и северное направления Московского региона останутся наиболее востребованными для арендаторов. До конца 2017 г. мы прогнозируем совокупный объем реализованных сделок на уровне 1,5 млн. кв. м.

Примеры наиболее значимых сделок, прошедших в III кв. 2017 г.

Клиент	Направление	км от МКАД	Объект	Класс	Площадь, кв.м	Тип сделки
Wildberries	Симферопольское	20	«А Плюс Девелопмент» (Коледино)	A	145 981	Продажа
«Утконос»	Ленинградское	27	«Логопарк Север»	A	68 719	Продажа
«Деловые линии»	Симферопольское	32	«PNK Валищево»	A	50 000	Аренда
«Гала центр»	Новорязанское	6	«Томилино К-43»	A	23 000	Аренда
Castorama	Симферопольское	55	«ПЛТ Чехов»	A	13 561	Аренда
«Русинхим»	Симферопольское	20	«Бережки АВД Логистика»	A	11 000	Аренда*

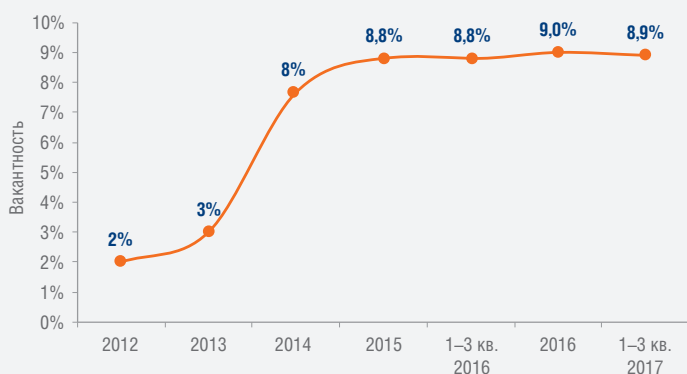
*Сделки S.A. Ricci

Вакантность

■ Вакантность в III кв. 2017 г. оставалась на прежнем уровне – 8,8-8,9%. Это обусловлено тем, что в кризисное время арендаторы вместо расширения и аренды дополнительных площадей вынуждены проводить работу по оптимизации.

■ Низкая девелоперская активность удерживает рынок от увеличения вакантности. При этом высокий спрос обусловлен не столько ростом и расширением компаний, сколько оптимизацией занимаемых площадей с точки зрения качества и локации, в частности – приобретение проектов b-t-s.

Динамика уровня вакантных площадей



Источник S.A. Ricci

При существующих тенденциях, мы прогнозируем дальнейшее плавное снижение уровня вакантности, однако быстрого снижения объема пустующих площадей мы не ожидаем.

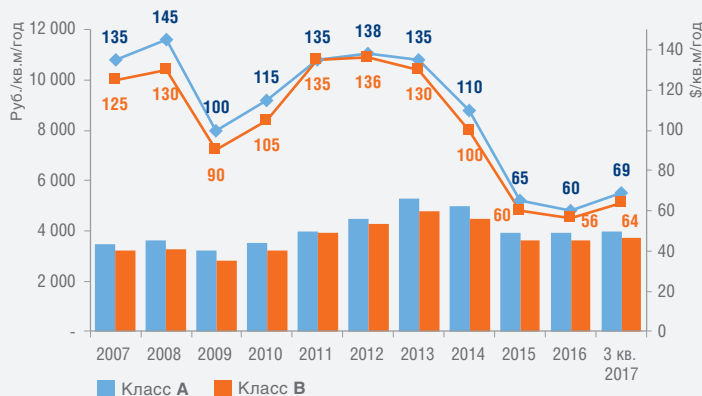
Ставки

■ В III кв. 2017г. можно говорить о небольшом увеличении средневзвешенной ставки аренды впервые за 1,5 года.

■ В классе А ставка составила 4 000 руб./кв.м/год. В классе В средневзвешенная ставка аренды держалась на уровне 3 700 руб./кв.м/год.

■ Рост усредненной арендной ставки объясняется низкой девелоперской активностью, при том что объем реализованных сделок остается высоким несколько кварталов подряд.

Динамика средней запрашиваемой ставки аренды



Источник S.A. Ricci

Контакты



Дмитрий Герастовский

Директор Департамента
складской и индустриальной
недвижимости

dmitry.gerastovsky@ricci.ru



Александр Морозов

Директор Департамента
консалтинга, исследований
и оценки

alexander.morozov@ricci.ru

S.A. Ricci

Россия, 119435, Б. Саввинский пер., д.2, стр. 9, 4 этаж

Телефон: +7 (495) 790-71-71

Факс: +7 (495) 790-71-71

Компания S.A. Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке коммерческой недвижимости России.

За 12 лет работы в России мы провели более 900 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью, превышающей 5 млрд. долларов США.

Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали S.A.Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости

Клиентами компании являются: Commertzbank Eurazia, Внешэкономбанк, Внешторгбанк, НПФ Норильский Никель, VTB Capital, O1 Properties, Дон-строй, KR Properties, Central Properties, ТНК-BP, nVidia, Mars, Leroy Merlin, Спортмастер, X5 Group, М.Видео, Nestle, Metro Group, Винэксим и многие другие.

Сфера деятельности компании:

- Агентские услуги (офисные, складские и торговые помещения, элитная жилая недвижимость)
- Управление проектами
- Консалтинг, Оценка и Исследования
- Инвестиционные услуги