

**ricci**

# Обзор рынка складской и индустриальной недвижимости

Московский регион

III кв. 2025



# Общие тенденции

В начале 2025 года на рынке действительно звучали пессимистичные тезисы, что «рынок падает». Однако, если рассматривать ситуацию в ретроспективе, становится очевидно, что мы наблюдаем не падение, а закономерную фазу коррекции после беспрецедентного периода роста.

С 2015 по 2023 год рынок демонстрировал стабильность: **средневзвешенная ставка аренды** удерживалась в **диапазоне 3 900 - 5 700 ₽/м<sup>2</sup>/год** (без учета НДС и ОПЕХ), отражая сбалансированное соотношение спроса и предложения. Однако, начиная со второго квартала 2023 года, рынок столкнулся с **взрывным ростом ставки**, когда на фоне ажиотажного спроса из-за увеличения периода оборачиваемости товаров после санкций, ограниченного предложения и инфляции, вызванной снижением ключевой ставки до 7,5%, ставка аренды выросла **более чем в два раза на фоне дополнительного роста себестоимости от повышения ключа** и достигла исторического пика - **11 500 - 12 500 ₽/м<sup>2</sup>/год**.

С учетом инфляционного роста себестоимости строительства и цен финансирования при растущем ключе девелоперы увеличили ставки до пиковых значений к середине 2024 г. На фоне высокого спроса такая ситуация сохранялась около года, после чего началась ожидаемая коррекция в силу общего охлаждения экономики и сжатия бизнес-активности: аренда снизилась до 10 500 - 11 500 ₽/м<sup>2</sup>/год к концу третьего квартала 2025 г. Коррекции ставок на объектах, обремененных долговыми обязательствами, будет также способствовать постепенное сокращение ключевой ставки и процентов по долгам. При этом текущие значения по-прежнему **в два раза превышают средние ставки предыдущего десятилетия**, что подчеркивает устойчивость сегмента.



**Дмитрий Герастовский**

Директор департамента складской недвижимости Ricci

**1,12** млн м<sup>2</sup>  **+123%** г/г

Рекордный объем нового предложения, вызванный ростом спекулятивного строительства и реализацией крупных BTS проектов.

При этом **46%** введенного предложения на 3 кв. 2025 г. составляют законтрактованные в прошлых периодах BTS проекты.

**1,24** млн м<sup>2</sup>  **-45%** г/г

Жесткая денежно-кредитная политика сдерживает деловую активность. Компании перешли в режим ожидания, отложив инвестиционные решения до снижения ключевой ставки. Это привело к **стабилизации спроса** после рекордных показателей 2023-2024 годов.

**3,9%**  **+3,1** п.п. г/г

Рост уровня вакансий на фоне активного спекулятивного строительства и увеличения предложения в субаренде вследствие оптимизации складских мощностей крупными игроками.

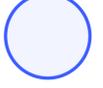
**11 500** ₽/м<sup>2</sup>/год  **-8%** г/г

Коррекция арендных ставок, вызванная стабилизацией спроса при одновременном росте вакантности и увеличении объема предложения.

Появление скидок до 10-15% от первоначально заявленного уровня ставки.

Переход от рынка арендодателя к рынку арендатора.

# Ключевые индикаторы

Показатель	3 кв. 2024	3 кв. 2025	Динамика <sup>5</sup>	Прогноз <sup>6</sup>
Объем нового строительства <sup>1</sup> , м <sup>2</sup>	503 000	1 122 000		
Объем сделок <sup>1</sup> , м <sup>2</sup>	2 260 000	1 240 000		
Доля вакантных площадей	0,8%	3,9%		
Запрашиваемая ставка аренды сухого склада класса А <sup>2</sup> , Р/м <sup>2</sup> /год	12 500	11 500		
Диапазон запрашиваемой цены продажи сухого готового склада <sup>3</sup> класса А, Р/м <sup>2</sup>	80 000 – 85 000	85 000 – 95 000		
Диапазон запрашиваемой цены продажи сухого BTS склада <sup>3</sup> класса А, Р/м <sup>2</sup>	75 000 – 85 000	75 000 - 85 000		
Диапазон операционных расходов (ОРЕХ) <sup>2</sup> , Р/м <sup>2</sup> /год	1 500 – 2 500	1 800 – 2 600		
Ставка капитализации на конец периода <sup>4</sup>	11,5%	13,5%		

<sup>1</sup> Показатель за период представлен накопленным итогом по кварталам

<sup>2</sup> Среднерыночные ставки указаны без учета НДС и операционных расходов

<sup>3</sup> Диапазон среднерыночных цены продажи и ОРЕХ, указаны без НДС

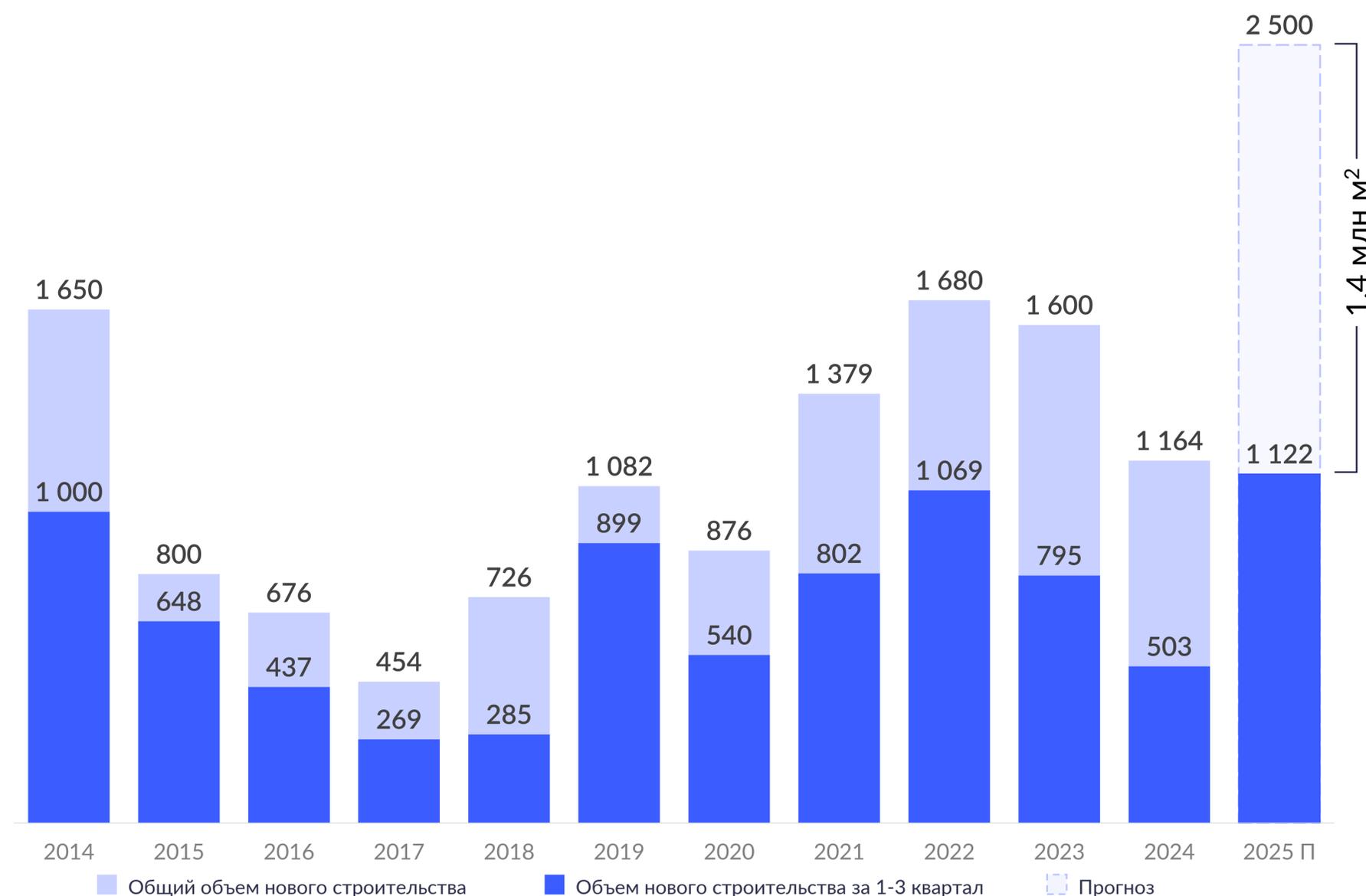
<sup>4</sup> Расчетная ставка капитализации показывает отношение текущей ставки аренды (арендного потока актуализированного по рыночным ставкам) к цене предложений за м<sup>2</sup> на конец 3 кв. 2025 г.

<sup>5</sup> Динамика в сравнении с 3 кв. 2024 г.

<sup>6</sup> Прогноз на конец 2025 г.

# Предложение

Динамика прироста нового строительства складских площадей, тыс. м<sup>2</sup>



За первые девять месяцев 2025 года рынок качественной складской недвижимости Московского региона демонстрирует высокую строительную активность. **Объем введенных в эксплуатацию объектов в формате big box достиг 1,12 млн м<sup>2</sup>\***, что в 2,2 раза превышает показатель аналогичного периода прошлого года. На момент завершения строительства только 37% от общего объема новых мощностей были свободны.

Большой объем ввода связан с бумом спроса и околонулевой вакантностью, наблюдавшимися в 2023-2024 годах, что побудило девелоперов активно наращивать спекулятивное строительство в надежде на сохранение высоких темпов арендной активности.

Также драйверами роста строительства являются сохраняющийся спрос со стороны e-commerce и расширение складских мощностей крупными ритейлерами.

Параллельно с сегментом big-box развивается и рынок **light industrial**. За отчетный период в этом сегменте было введено порядка **280 тыс. м<sup>2</sup>**.

Рынок вступает в фазу повышенного предложения, которая, вероятно, усилит конкуренцию среди девелоперов и создаст более выгодные условия для арендаторов.

\* Без учета объектов light industrial

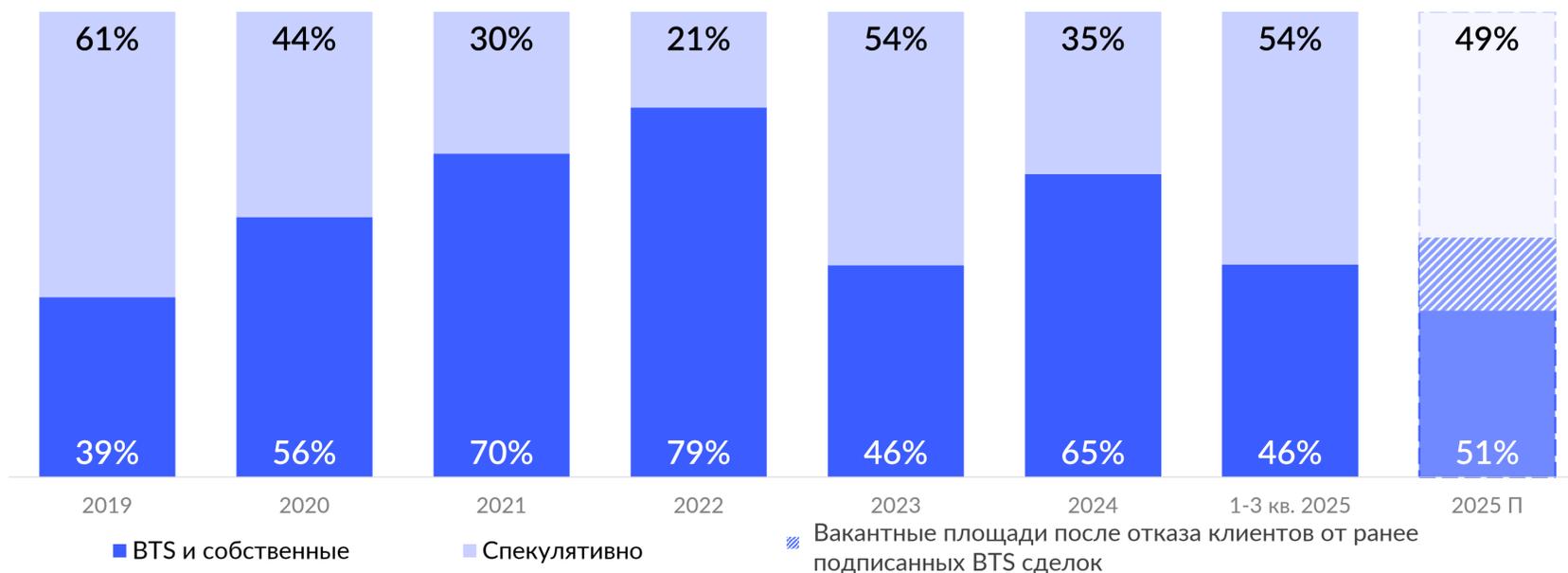
# Предложение

По итогам трех кварталов 2025 г. на рынке складской недвижимости преобладает спекулятивное строительство, доля которого составляет 54% от общего объема введенных объектов. Это вызвано тем, что девелоперы, опираясь на высокий спрос в прошлом, увеличили объемы строительства спекулятивных объектов.

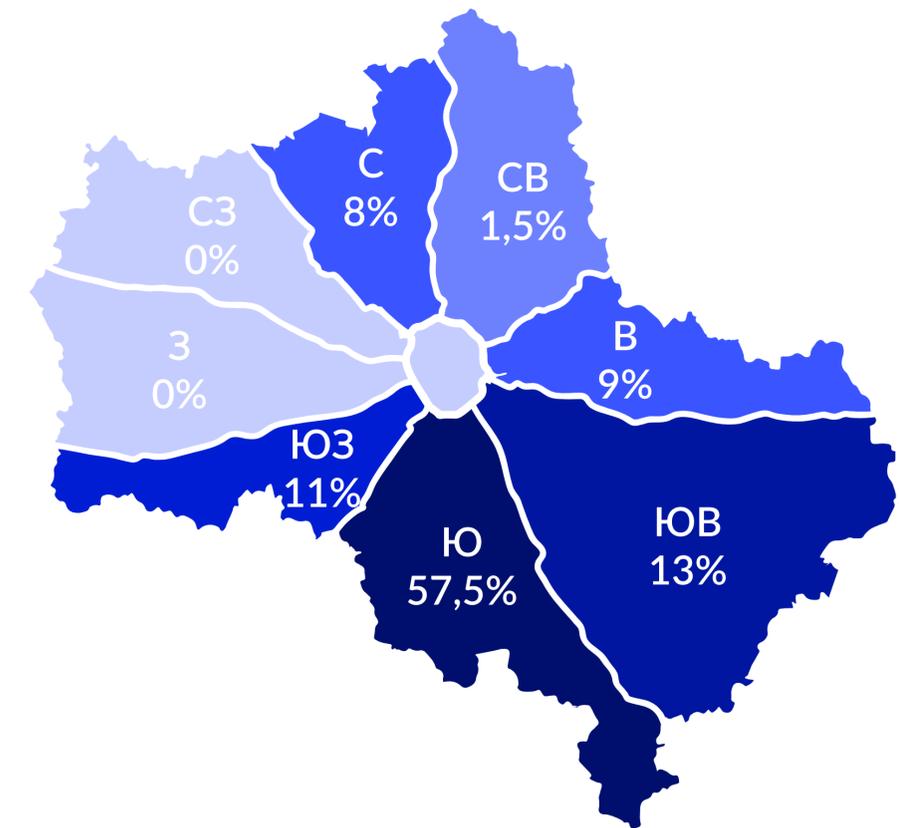
Согласно анонсированным планам девелоперов, объем нового строительства к концу года может стать рекордным и достигнуть порядка 2,5 млн м<sup>2</sup>. При этом 51% из них приходится на проекты, реализуемые по схеме BTS (Build-to-Suit) и строящиеся пользователями для собственных нужд, что указывает на сохраняющуюся активность якорных арендаторов.

Однако, среди строящихся объектов общей площадью 1,4 млн м<sup>2</sup>, запланированных к вводу до конца года, 63% площадей остаются свободными. В этот объем также входят объекты (20% от 1,4 млн м<sup>2</sup>), изначально строившиеся для клиента в формате BTS, которые теперь предлагаются на рынок субаренды. Это создает дополнительное влияние на рост уровня вакантности и снижение арендных ставок.

Динамика структуры введенных объектов по типу строительства



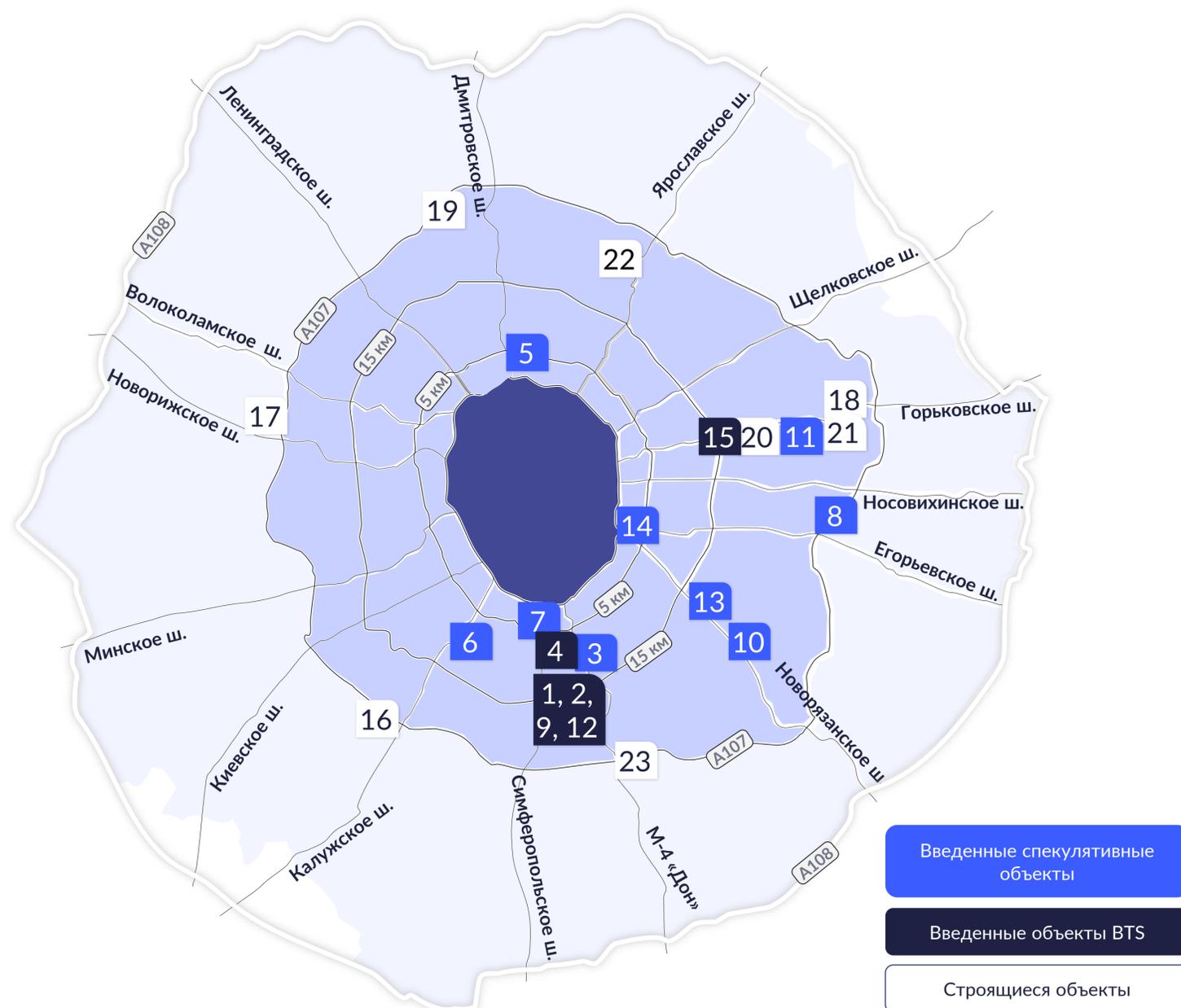
Структура введенных объектов по расположению, 1-3 квартал 2025 г.



По итогам трех кварталов 2025 г. основной объем введенных складских площадей сосредоточен на южном (57,5%), юго-восточном (13%), юго-западном (11%) направлениях.

# Примеры крупнейших складских комплексов,

введенных в 1-3 квартале 2025 г., и строящихся объектов, заявленных к вводу в 2025 г.



№	Объект	Площадь, м <sup>2</sup>	Класс	Тип строительства
<b>ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОБЪЕКТЫ</b>				
1	НК Парк Домодедово 2, корп. 9	148 350	A	BTS
2	НК Парк Домодедово 2, корп. 7	118 200	A	BTS
3	RBNA Парк М-4	90 050	A	Спекулятивно
4	РЦ Магнит Подольск	88 500	A	BTS
5	НК Парк Вешки 2	76 300	A	Спекулятивно
6	Parametr Промышленный парк Кувекино	75 700	A	Спекулятивно
7	СК Армада Парк Боброво	67 500	A	Спекулятивно
8	Логопарк Кошерово	52 800	A	Спекулятивно
9	НК Парк Домодедово 2, корп. 10	42 100	A	BTS
10	НК Парк Софьино, к.5	39 400	A	Спекулятивно
11	Старая Купавна	30 950	A	Спекулятивно
12	НК Парк Домодедово 2, корп. 11	21 900	A	BTS
13	СК Жуковский	21 250	A	Спекулятивно
14	Айтакс Томилино	21 200	A	Спекулятивно
15	РЦ Чижик Старая Купавна	16 400	A	BTS
<b>СТРОЯЩИЕСЯ ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ВВОДУ В 2025 ГОДУ</b>				
16	Ozon Терехово	189 200	A	BTS
17	Ориентир Запад	150 000	A	BTS
18	A2 Обухово	124 500	A	BTS
19	VS Никольское 2	111 500	A	Спекулятивно
20	Ozon Старая Купавна	104 300	A	BTS
21	Атлант Парк	45 800	A	Спекулятивно
22	НК Парк Пушкино 2	30 000	A	BTS
23	Лакония	17 500	A	Спекулятивно

# Спрос

Рынок складской недвижимости Московского региона вступил в фазу охлаждения. По итогам трех кварталов 2025 г. совокупный объем сделок по аренде и продаже составил **1,24 млн м<sup>2</sup>**, что свидетельствует о значительном снижении спроса по сравнению с аналогичным периодом 2024 года (-45%).

Основной причиной текущей динамики остается жесткая денежно-кредитная политика. Высокая ключевая ставка и дорогое кредитное финансирование снизили деловую активность, вынуждая покупателей и арендаторов откладывать решения по сделкам в ожидании смягчения условий. При этом сжатие спроса происходит на фоне роста объемов нового предложения, обеспеченного активным строительством как спекулятивных объектов, так и крупных BTS-проектов.

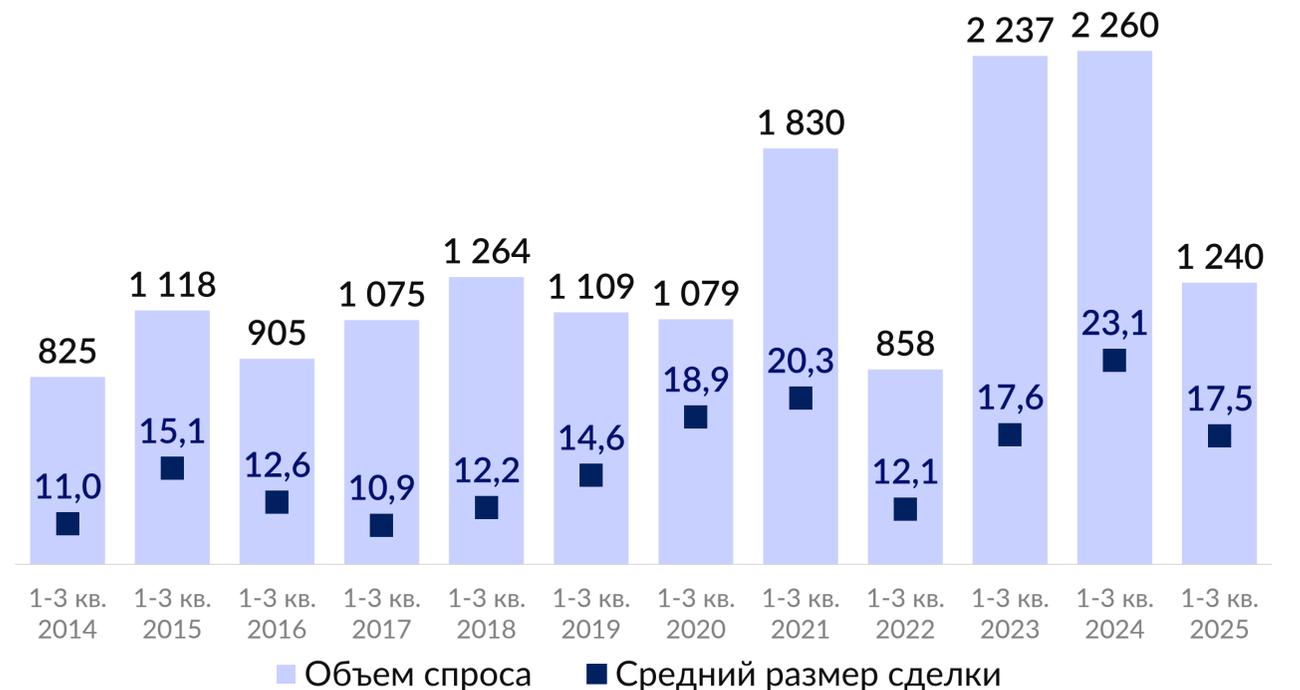
**1,24** млн м<sup>2</sup>  
объем сделок аренды и продажи

**-45%** г/г

Динамика объемов нового строительства и спроса,  
тыс. м<sup>2</sup>



Динамика общего спроса и среднего размера сделок,  
тыс. м<sup>2</sup>



# Спрос

Подавляющее большинство операций (82,5%) пришлось на стандартную аренду, в то время как доля BTS-проектов (как в формате аренды, так и продажи) остается сравнительно низкой и составляет всего 16,5%. В условиях высокой стоимости финансирования строительства BTS-проектов и наличия на рынке значительного объема качественных спекулятивных площадей, участники рынка отдают предпочтение доступности площадей и скорости выхода на операционную деятельность и выбирают аренду.

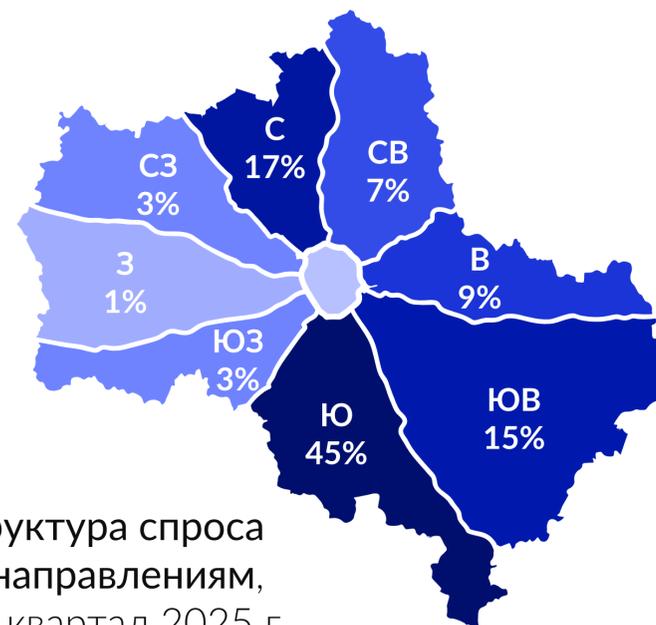
## Структура спроса по типу сделок



## Структура спроса по профилю арендаторов/покупателей, 1-3 квартал 2025 г.



## Структура спроса по направлениям, 1-3 квартал 2025 г.



По итогам трех кварталов 2025 года действительно наблюдается снижение активности e-commerce. Объем сделок, заключенных онлайн-ритейлерами, **сократился в 3 раза** по сравнению с пиковыми 2023-2024 годами, когда годовое поглощение достигало порядка 1 млн м<sup>2</sup>. Причины очевидны: e-commerce перешел в фазу освоения большого количества арендованных в значительной мере по схеме BTS площадей, которые им достроили.

Тем не менее, даже при снижении объемов сделок в абсолютных цифрах, e-commerce сохраняет лидерские позиции на рынке складской недвижимости. Доля онлайн-торговли в общем объеме сделок в 2025 году составляет **31%**, что свидетельствует о сохраняющемся структурном влиянии сектора на развитие рынка в целом.



**Дмитрий Герастовский**

Директор департамента складской недвижимости Ricci

# Спрос

**3,9%** доля свободных качественных складских площадей по итогам 3 квартала 2025 г. в Московском регионе\*

Несмотря на сохранение формально низкого уровня **вакантности по прямой аренде (2,4%)**, рынок демонстрирует признаки роста предложения через субаренду. **Совокупный показатель** вакантности с учетом данного фактора достигает **3,9%**, что указывает на активный **процесс оптимизации складских мощностей** крупными участниками рынка. Компании, занявшие значительные объемы в периоды пикового спроса, в настоящее время выводят на рынок избыточные площади.

## Динамика уровня вакансии, 2013 – 3 кв. 2025 гг.



\* Расчет показателей проводился без учета объектов light industrial

Мы традиционно стараемся смотреть на ключевые рыночные тенденции глубже, чем это видно на поверхности. Сегодня многие отмечают рост показателя вакансии и трактуют это как очередной признак ослабления рынка. Действительно, уровень вакансии в 3,9% - это уже не 0,8%, как в 2024 году. Однако при более детальном анализе мы выделили из общей структуры вакансии долю субарендных площадей. В результате чистая (прямая) вакансия составила 2,4% - что существенно отличается от «номинальных» 3,9%.

Почему это важно? Все профессиональные участники рынка понимают, что субарендная вакансия ведёт себя иначе. На растущем, активном рынке такие площади привлекательны, поскольку позволяют быстро закрыть потребность в пространстве. Но **на стагнирующем или падающем рынке субаренда часто становится малореализуемой из-за своей специфики:** коротких сроков договоров, необходимости дополнительных вложений в адаптацию помещений и повышенных рисков для субарендатора (например, если субарендодатель нарушит условия договора с собственником).

Поэтому показатель прямой вакансии (2,4%) позволяет чуть точнее оценить качество свободных площадей и понять, что уровень вакансии до сих пор остается очень низким даже в ситуации охлаждения экономики.



**Дмитрий Герастовский**

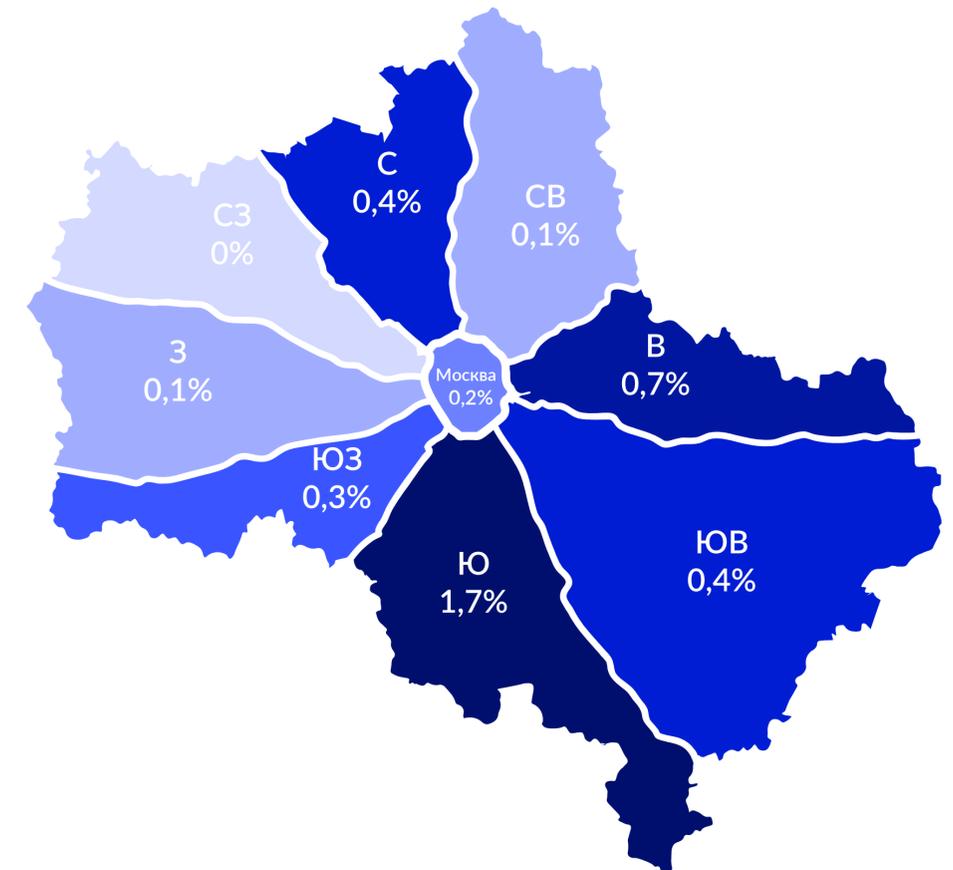
Директор департамента складской недвижимости Ricci

# Вакансия

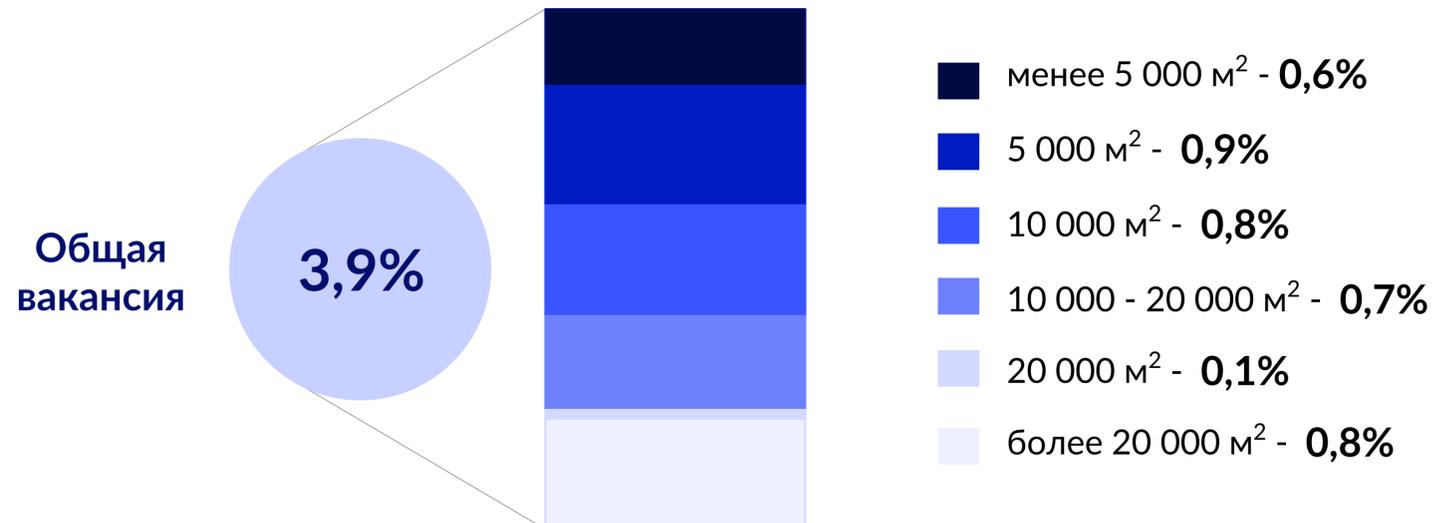
Также на рынке наблюдается дисбаланс предложения по кластерам. На южном и восточном направлениях сконцентрирован большой объем ввода — как спекулятивных объектов, так и складов, изначально строившихся под конкретных клиентов, но в итоге предложенных на открытый рынок. Это создало избыточное предложение в данных кластерах, которое усугубляется высвобождением площадей через субаренду. **Результатом стало снижение арендных ставок** в этих направлениях под давлением растущей конкуренции за ограниченный пул потенциальных арендаторов.

В среднесрочной перспективе сохраняется вероятность дальнейшего роста уровня вакантности, обусловленная значительными объемами строящихся спекулятивных площадей и продолжающимися процессами оптимизации существующих складских мощностей.

Структура вакантности по направлениям (с учетом субаренды), в % от общего объема рынка



Структура вакансии по размеру предлагаемых блоков, количество





# Коммерческие условия

## 11 500

₽/м<sup>2</sup>/год без учета НДС и ОРЕХ  
средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на существующие сухие склады

## 1 800 – 2 600

₽/м<sup>2</sup>/год без учета НДС  
диапазон ОРЕХ

## 85 000 – 95 000

₽/м<sup>2</sup> без учета НДС  
запрашиваемая цена продажи сухого склада класса А

По итогам третьего квартала 2025 года средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на существующие складские помещения в Московском регионе составила **11 500 ₽/м<sup>2</sup>/год\*** (без учета НДС и ОРЕХ). По отношению к концу 2024 года показатель снизился на **5,7%**.

**Ключевые драйверы снижения:**

- **Финансовый фактор:** удорожание кредитных ресурсов на фоне сохранения высокой ключевой ставки законсервировало часть спроса. Потенциальные арендаторы и покупатели откладывают решения в ожидании смягчения денежно-кредитной политики.
- **Фактор предложения:** рынок столкнулся с одновременным вводом новых спекулятивных мощностей и ростом объемов высвобождаемых площадей в субаренду. Этот дисбаланс в пользу предложения создал конкурентное давление и дал арендаторам пространство для манёвра.

Происходит коррекция рынка, усиливаются позиции арендаторов.

**Динамика ставок аренды\***,  
2013 – 3 кв. 2025 гг.

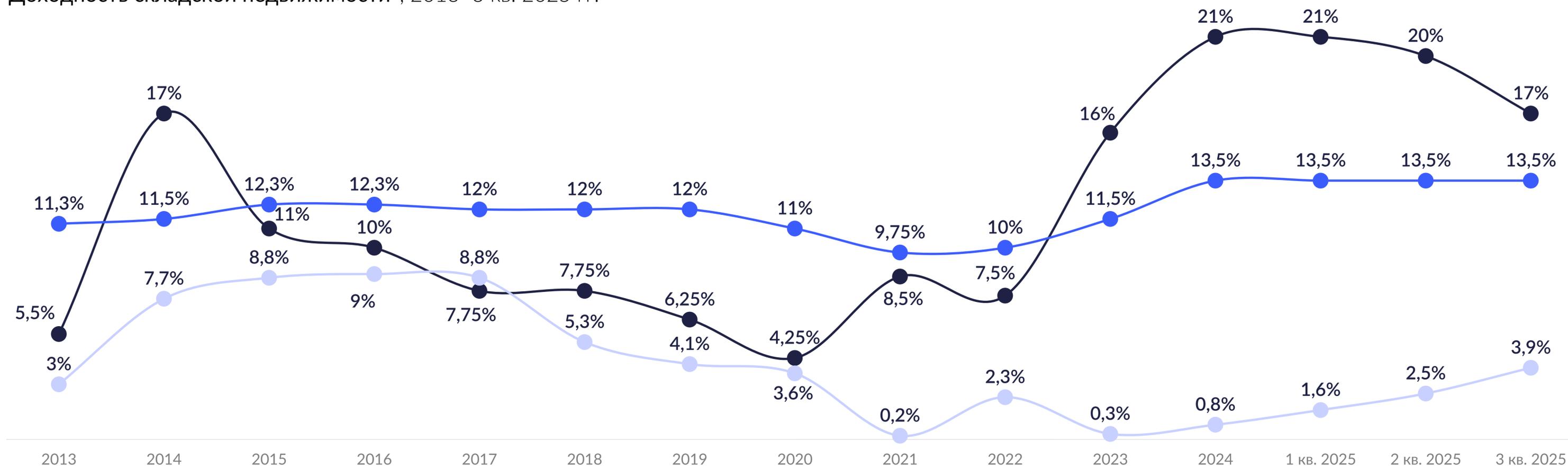


\* Расчет показателей проводился без учета объектов light industrial

# Динамика ставки капитализации

Несмотря на сохраняющуюся стабильность ставки капитализации в течение года на уровне **13,5%**, рынок демонстрирует признаки грядущей коррекции. Наблюдаемое снижение арендных ставок создает прямые предпосылки для сокращения доходности складских активов в среднесрочной перспективе.

Доходность складской недвижимости\*, 2013–3 кв. 2025 гг.



Ставка капитализации рассчитывается как отношение чистого операционного дохода (на основании текущего рыночного уровня ставок) от объекта в год (1-й прогнозный год от даты оценки) к его текущей рыночной стоимости (цене сделки ожидаемой экспертами между потенциальными покупателем и продавцом).

● Ключевая ставка ● Ставка капитализации ● Вакансия

# Глоссарий

**Склад класса А** — это современный логистический комплекс, отвечающий высшим стандартам качества, безопасности и технологичности. Он предназначен для хранения товаров, требующих строгого контроля условий: продуктов питания, электроники, фармацевтики и других категорий с особыми требованиями. (Высота потолка не менее 12 м от уровня пола до низа несущих конструкций; сетка колонн 12x24 м; минимальная нагрузка на пол не менее 6 т/м<sup>2</sup>).

**Склад класса В+** — это усовершенствованный логистический объект среднего класса, сочетающий приемлемое качество инфраструктуры и доступную стоимость аренды. Подходит для компаний, которым не требуются премиальные условия хранения, но важны надежность и базовый комфорт для грузов. (Высота потолка от 12 м от уровня пола до низа несущих конструкций; сетка колонн 9x12 м; минимальная нагрузка на пол не менее 4 т/м<sup>2</sup>).

**Light Industrial (MLI)** — это формат объектов недвижимости промышленной инфраструктуры, которые создаются под гибкий формат использования, сочетающий производственные, складские и офисные помещения.

Объекты light industrial делятся на форматы mini, midi, maxi исходя из размера площадей блоков:

- Mini — 100-300 м<sup>2</sup>;
- Midi — 300 -1500 м<sup>2</sup>;
- Maxi — 1 500-5 000 м<sup>2</sup>.

**Технопарк** — это обозначение статуса и целей развития площадки, которая по площади должна занимать не менее 1 га и на которой размещаются различные форматы площадей, используемых для целей организации технопарка — в том числе офисные здания, склады, производственные площади и объекты light industrial.

**Сделка BTS (Build-to-Suit)** — это формат сделки в коммерческой недвижимости, при котором объект (склад, производственное или офисное здание) проектируется и строится под конкретного арендатора/покупателя с учетом его индивидуальных требований к планировке, инфраструктуре и техническим характеристикам.

**Flex Box** — это формат складского или логистического помещения, спроектированного с гибкой планировкой и универсальными характеристиками, позволяющими адаптировать пространство под различные виды деятельности: хранение, мелкосерийное производство, сборку, дистрибуцию или офисно-складские нужды. Отличается от стандартных складов класса А более мелкой нарезкой.

**Ставка капитализации** — это норма (показатель) доходности объекта недвижимости, основанная на чистом операционном доходе, который генерирует объект недвижимости. Ставка капитализации рассчитывается как отношение чистого операционного дохода (рыночного уровня) от объекта в год (1-й прогнозный год от даты оценки) к его текущей рыночной стоимости (цене сделки, ожидаемой экспертами между потенциальными покупателем и продавцом).

**Спрос** — при расчёте объёма коммерческого спроса учитываются только сделки, по которым произошёл (или был зафиксирован консультантами) переход прав аренды или собственности на объекты недвижимого имущества. При этом объекты, которые строятся собственниками для себя (через собственных или сторонних генподрядчиков), включаются в объём нового предложения, если характеристики вводимого объекта универсальны для сегмента индустриально-складского рынка и объект может быть потенциально востребован другими компаниями (для аренды или покупки).

**Ввод** — объём нового предложения (нового строительства) универсальных объектов, характеристики которых соответствуют рыночным параметрам складской классификации, и постановка на учёт которых подтверждается документально и/или по данным открытых источников в соответствующем периоде.

# ricci

Инвестиционно-консалтинговая компания Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке жилой и коммерческой недвижимости России.

За 20 лет работы в России мы провели более 900 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью, свыше 7 млрд. долларов США.

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

Все данные в отчете собраны компанией Ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания Ricci не несет какой-либо ответственности в отношении убытков третьих лиц, по причине ошибок или упущений в данном отчете. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете, содержат значительную часть субъективных суждений и оценок и не дают гарантий, что какие-либо определенные результаты будут достигнуты. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете не должны рассматриваться в качестве аналога консультации специалиста. Ricci не несет ответственности за убытки вследствие действия или бездействия третьего лица на основании любой информации в данной публикации. Информация в отчете не может быть изменена, скопирована полностью или частично без предварительного соглашения Ricci в письменной форме.

## Контакты



**Андрей Постников**

Управляющий партнер и генеральный директор Ricci

[andrey.postnikov@ricci.ru](mailto:andrey.postnikov@ricci.ru)



**Дмитрий Герастовский**

Директор департамента складской недвижимости Ricci

[dmitry.gerastovsky@ricci.ru](mailto:dmitry.gerastovsky@ricci.ru)



**Яна Кузина**

Партнер  
Аналитический центр Ricci

[jana.kuzina@ricci.ru](mailto:jana.kuzina@ricci.ru)

[ricci.ru](http://ricci.ru)  
[info@ricci.ru](mailto:info@ricci.ru)

+7 (495) 790-71-71  
Б. Саввинский пер., д. 11

