ricci

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Московский регион

III квартал 2026

Ключевые показатели рынка Московского региона

Качественные площади класса A, B+, B, без учета light industrial

	Результаты I-III кв. 2025	Результаты 2025	Результаты I-III кв. 2026	Прогноз 2026
Объем предложения, млн кв. м	27	27,9	29,5 +9% г/г	30,3 +9% г/г
Объем нового строительства, кв. м	1 122 000	1 952 960	1 562 586 +39% г/г	2 372 791[1] +22% г/г
Объем сделок[2], кв. м	1 240 000	1 391 854	1 085 796 -12% г/г	1 700 000 +22% г/г
Доля вакантных площадей, %	3,9%	4,7%	5% +1,1 п. п. г/г	6% +1,3 п. п. г/г
Ставки аренды[3]				
Готовые объекты, руб./кв. м/год	11 500	11 100	10 700 -7% г/г	10 700 -3,6% г/г
Строящиеся объекты, руб./кв. м/год	—	—	10 900	10 900
Цены продаж[4]				
Готовые объекты, руб./кв. м	85 000-95 000	85 000-95 000	90 000-105 000	90 000-105 000
BTS-объекты, руб./кв. м	75 000-85 000	75 000-85 000	75 000-85 000	75 000-85 000
Диапазон операционных расходов[5], руб./кв. м/год	1 800-2 600	1 800-2 600	1 800-2 800	1 800-2 800

[1] Заявленный девелоперами ввод новых объектов
[2] В расчет включены сделки в объектах класса A, B+, B, а именно: новая аренда, субаренда, расширение, BTS-аренда, продажа, BTS-продажа. Методика расчета изменена относительно прошлого года
[3] Запрашиваемые ставки аренды без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей
[4] Диапазон запрашиваемых цен продажи без учета НДС
[5] Диапазон операционных платежей без учета НДС

Ключевые показатели рынка Московского региона, 2026

Качественные площади класса A, B+, B, без учета light industrial

	I кв. 2026 Результаты	II кв. 2026 Результаты	III кв. 2026 Результаты	IV кв. 2026 Прогноз
Объем предложения, млн кв. м	28,4	28,7 +1,1% кв./кв.	29,5 +3% кв./кв.	30,3 +3% кв./кв.
Объем нового строительства, кв. м	475 089	282 979 -40% кв./кв.	804 518 +184% кв./кв.	810 205[1] +1% кв./кв.
Объем сделок[2], кв. м	224 399	375 687 +67% кв./кв.	485 710 +29% кв./кв.	614 204 +27% кв./кв.
Доля вакантных площадей, %	6,5%	7,7% +1,2 п. п. кв./кв.	5% -2,7 п. п. кв./кв.	6% +1 п. п. кв./кв.
Ставки аренды[3]				
Готовые объекты, руб./кв. м/год	10 500	9 500 -9,5% кв./кв.	10 700 +13% кв./кв.	10 700
Строящиеся объекты, руб./кв. м/год	—	10 000	10 900 +9% кв./кв.	10 900
Цены продаж[4]				
Готовые объекты, руб./кв. м	80 000-90 000	85 000-95 000	90 000-105 000	90 000-105 000
BTS-объекты, руб./кв. м	70 000-75 000	75 000-85 000	75 000-85 000	75 000-85 000
Диапазон операционных расходов[5], руб./кв. м/год	1 800-2 700	1 800-2 700	1 800-2 800	1 800-2 800

[1] Заявленный девелоперами ввод новых объектов
[2] В расчет включены сделки в объектах класса A, B+, B, а именно: новая аренда, субаренда, расширение, BTS-аренда, продажа, BTS-продажа. Методика расчета изменена относительно прошлого года
[3] Запрашиваемые ставки аренды без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей
[4] Диапазон запрашиваемых цен продажи без учета НДС
[5] Диапазон операционных платежей без учета НДС

Предложение

Высокий объем ввода сохраняется: по итогам I-III кв. 2026 года введено **1,56 млн кв. м**, еще около **810 тыс. кв. м заявлено к вводу в IV квартале**. При этом основной объем будущего предложения формируют **спекулятивные проекты**, что повышает чувствительность рынка к темпам поглощения новых площадей.

Вакантность во введенных в 2026 году объектах носит точечный характер: несмотря на наличие свободных блоков в отдельных объектах, основная часть площадей уже занята, а свободное предложение сконцентрировано в нескольких крупных комплексах.

Суммарная вакантность в объектах, введенных за I-III кв. 2026 года, составляет 116 тыс. кв. м, при этом 72% свободных площадей сосредоточено всего в трех комплексах.

I-III кв. 2026

1 563 тыс. кв. м

введено по итогам I-III кв. 2026

III кв. 2026

804 тыс. кв. м

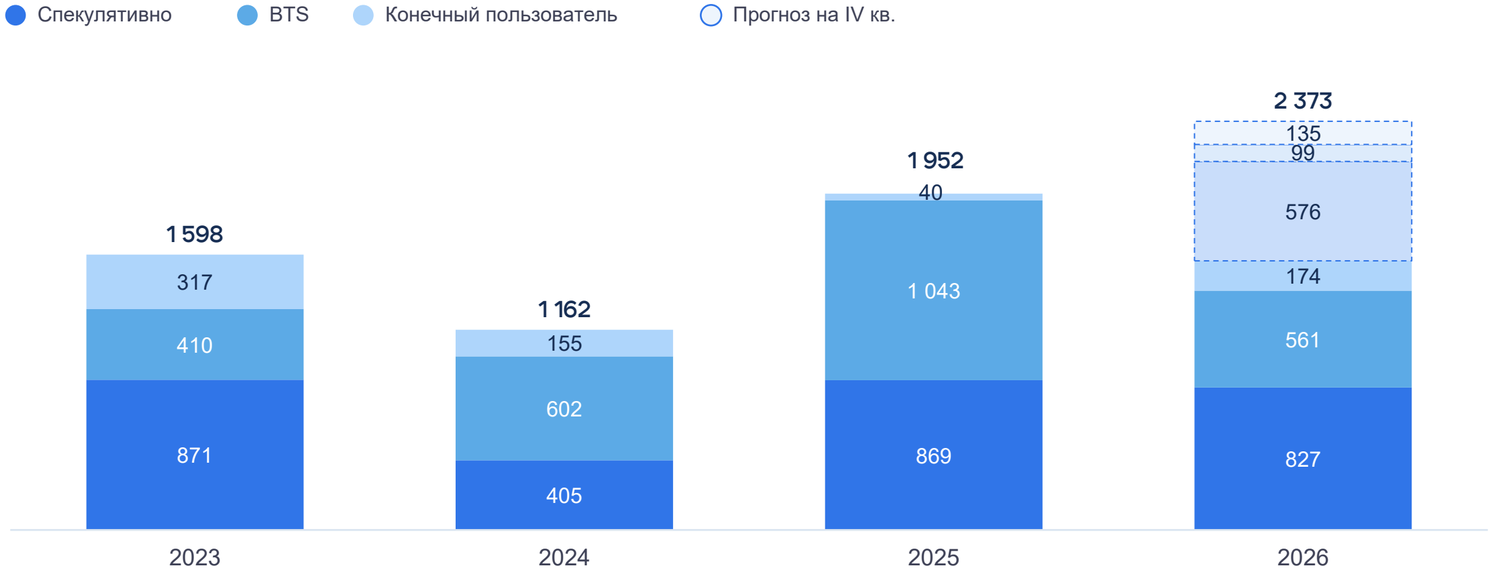
введено по итогам III кв. 2026

IV кв. 2026

810 тыс. кв. м

заявлено к вводу в IV квартале 2026

Динамика ввода новых площадей по типу строительства, тыс. кв. м





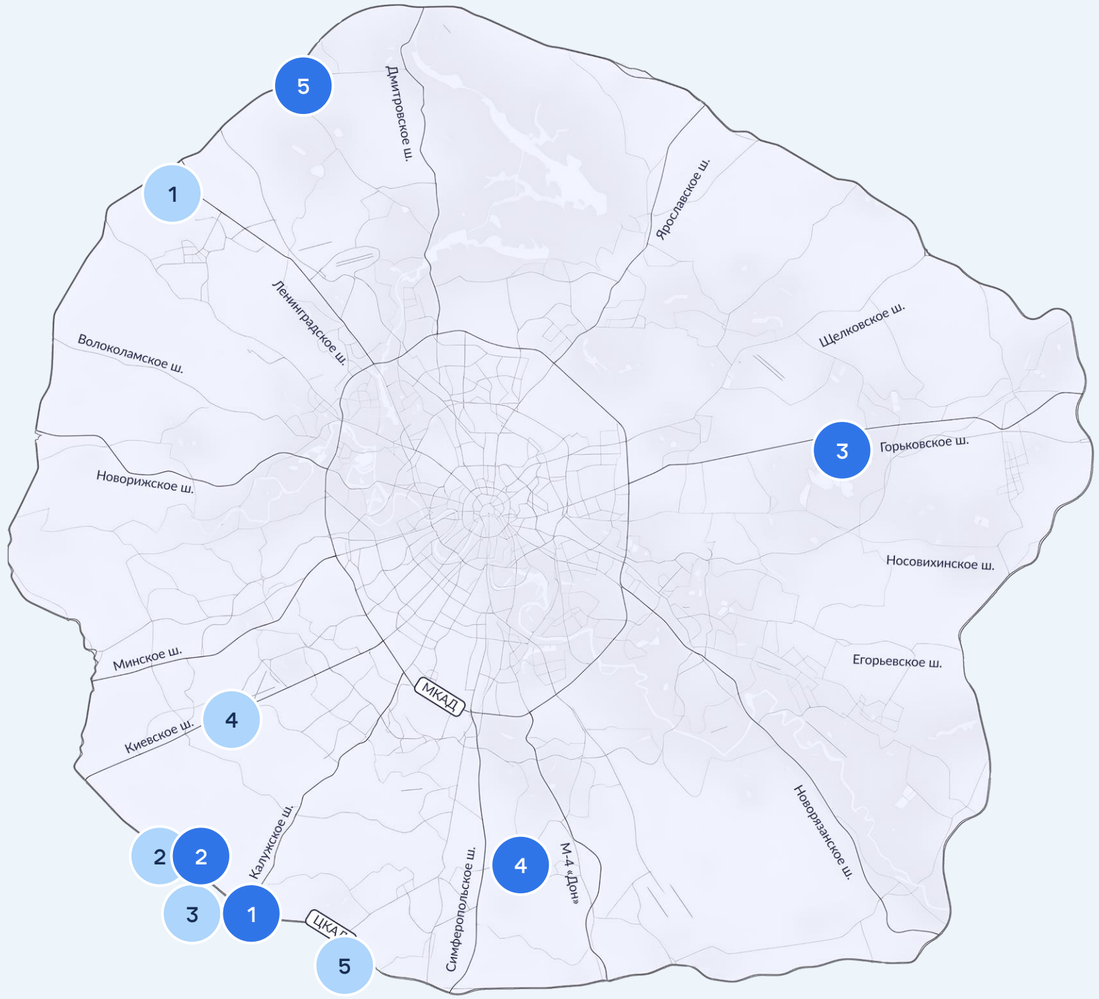
Новое строительство

Крупнейшие объекты, введенные за I-III кв. 2026 года

№	Объект		Класс	Общая площадь, кв. м	Тип строительства	Квартал
1	Гранель Терехово		A	182 836	BTS	III
2	RBNA Шишкин Лес (к. 1, 4)	сдан на 100%	A	140 293	Спекулятивно	II
3	PST Старая Купавна		A	104 284	BTS	I
4	NK Парк Домодедово-2 (к. 62)		A	78 207	BTS	I
5	VS Никольское-2 (к. 3)	сдан на 100%	A	74 829	Спекулятивно	III

Крупнейшие объекты, заявленные девелоперами к вводу в IV кв. 2026 года

№	Объект		Класс	Общая площадь, кв. м	Тип строительства	Квартал
1	Инсити Радищево (2 оч., кор. А)	сдан на 40%	A	149 726	Спекулятивно	IV
2	RBNA Шишкин Лес (к. 5)	сдан на 100%	A	79 411	Спекулятивно	IV
3	Level Box Терехово (к. А, В)		A	71 280	Спекулятивно / BTS	IV
4	Parametr Соколово (к. К)		A	69 061	Спекулятивно	IV
5	Logistics Partners Роднево (1 оч.)	сдан на 15%	A	54 000	Спекулятивно	IV

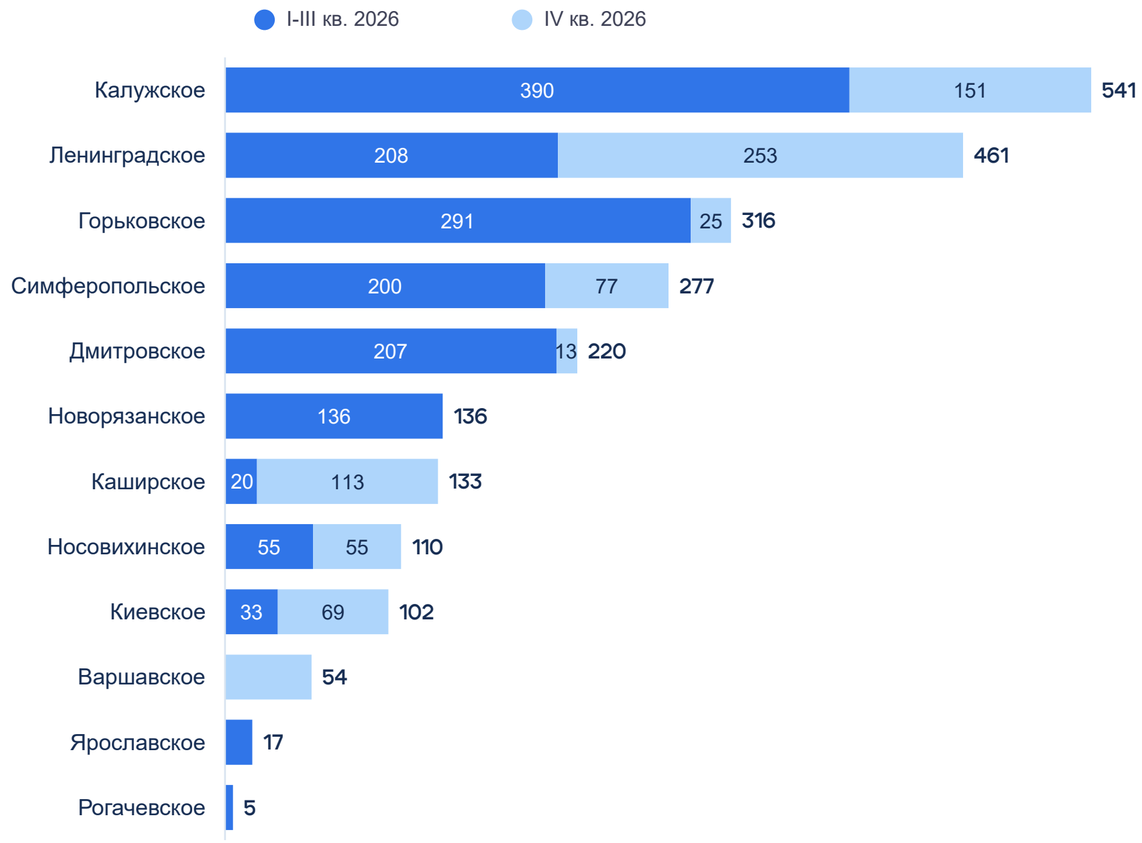


Введено за I-III кв. 2026 года

Заявлено к вводу в IV кв. 2026 года

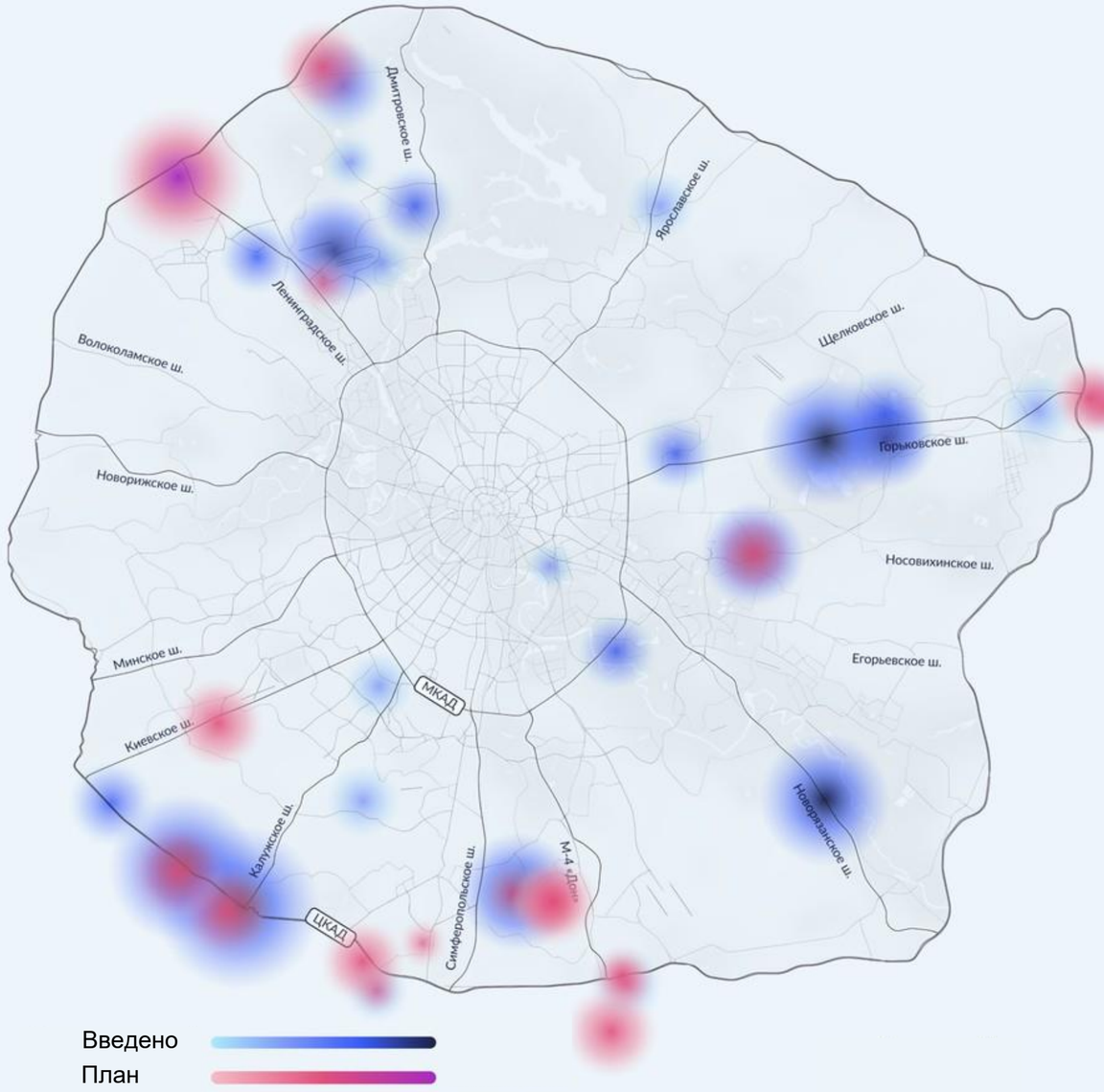
Новое строительство

Объем ввода нового предложения по направлениям, тыс. кв. м



Новое строительство в 2026 году остается территориально концентрированным: более половины заявленного объема приходится на Калужское, Ленинградское и Горьковское направления. При этом крупнейший объем уже введенных площадей сосредоточен на Калужском и Горьковском направлениях — 390 и 291 тыс. кв. м соответственно.

Концентрация ввода новых площадей в 2026 году



Динамика спроса

1 086 тыс. кв. м

-12% г/г

объем спроса[1] за I-III кв. 2026

45%

доля III кв. 2026 в спросе

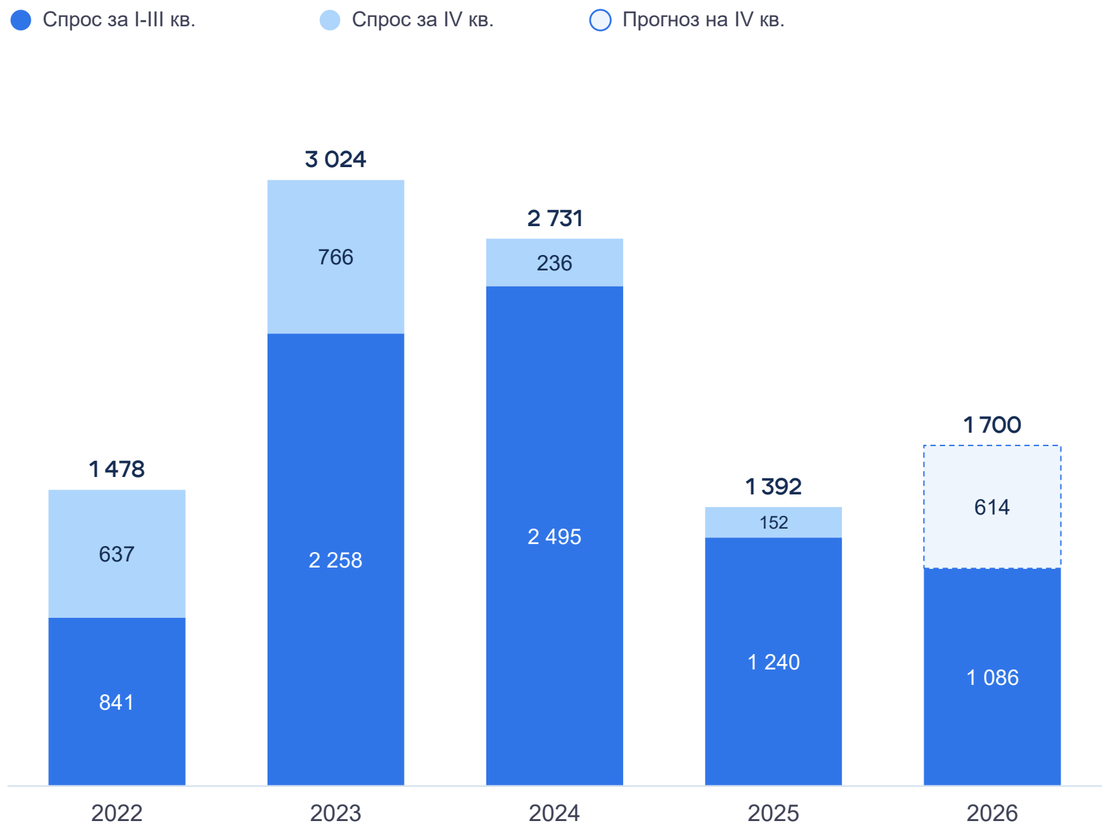
Несмотря на снижение объема спроса за I-III кварталы на 12%, **в III квартале активность на рынке заметно усилилась** — в этот период было закрыто около **45% объема сделок 9 месяцев 2026 года**. В результате накопленный показатель достиг **1 086 тыс. кв. м**.

При этом текущий рост спроса **не является возвратом к модели экспансии 2023–2024 годов**. Компании действуют более рационально: спрос формируют перераспределение товарных потоков внутри e-commerce, резервирование мощностей, диверсификация стоков и переход части операций между складами площадок и продавцов.

Меняются и требования арендаторов: приоритет получают **готовые к быстрому заезду отдельно стоящие объекты среднего размера**, оснащенные стеллажами и необходимой инженерной инфраструктурой. Для части клиентов скорость запуска стала важнее разницы в ставке.

Спрос становится не только выше, но и **более операционно мотивированным**: компании арендуют площади для повышения устойчивости логистики, а не только для расширения бизнеса.

Динамика спроса, тыс. кв. м



III квартал стал наиболее активным периодом 2026 года, однако восстановление спроса пока остается неравномерным.

[1]В расчет включены сделки в объектах класса A, B+, B, а именно: новая аренда, субаренда, расширение, BTS-аренда, продажа, BTS-продажа. Методика расчета изменена относительно прошлого года

Структура спроса

E-commerce сохраняет лидерство в структуре спроса

На компании онлайн-ритейла приходится **36% объема сделок** за I-III кв. 2026 года. При этом спрос становится более диверсифицированным: заметную долю формируют розничная торговля, производство и транспортно-логистические компании.

Аренда усиливает доминирование

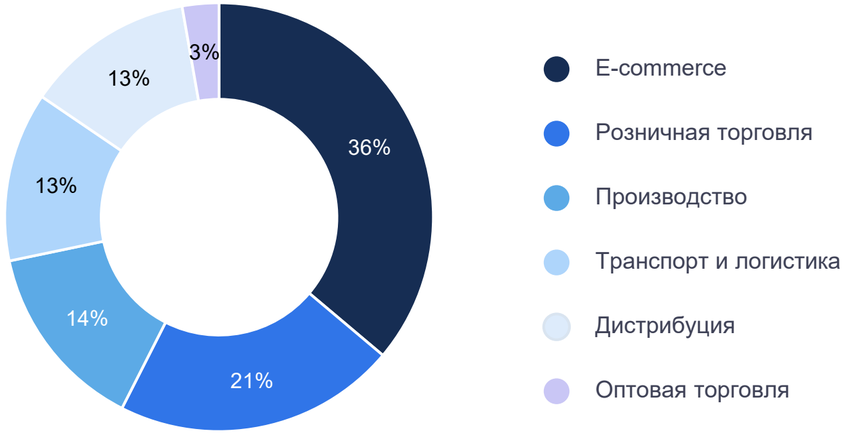
По итогам 9 месяцев **90% спроса приходится на аренду**, тогда как доля сделок купли-продажи сократилась до **2%**. Компании предпочитают сохранять гибкость и быстрее адаптировать складскую сеть под изменение товарных потоков и операционных задач.

Роль субаренды меняется

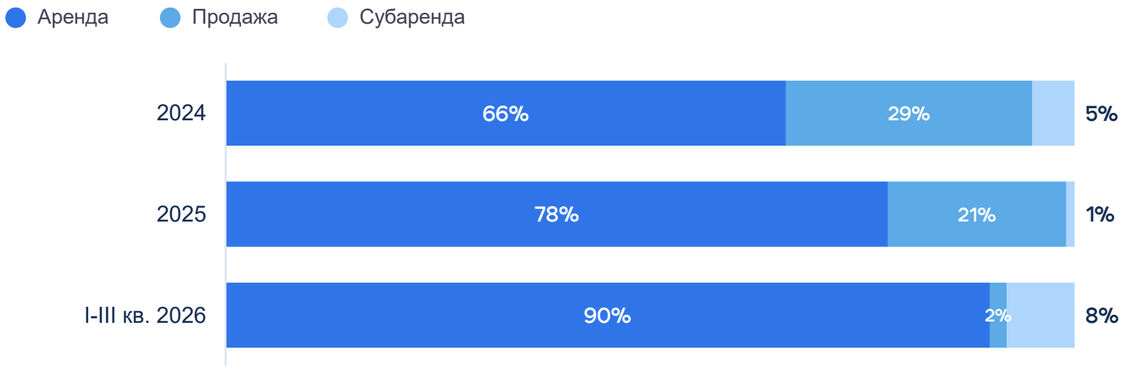
На субарендные сделки приходится около **8% спроса**, однако одновременно объем соответствующей экспозиции сокращается: часть площадей уже законтрактована, возвращена в операционное использование или снята с рынка. Поэтому субаренда постепенно перестает быть самостоятельным источником избыточного предложения.

Структура спроса становится все более «арендной»: компании выбирают гибкость, а не капиталоемкое расширение.

Структура спроса[1] по профилю деятельности компаний, I-III кв. 2026 г.

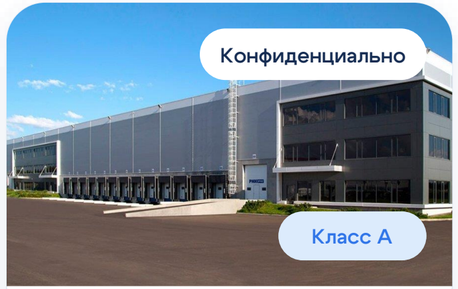


Динамика структуры спроса по типу сделок



[1]В расчет включены сделки в объектах класса А, В+, В, а именно: новая аренда, субаренда, расширение, BTS-аренда, продажа, BTS-продажа. Методика расчета изменена относительно прошлого года

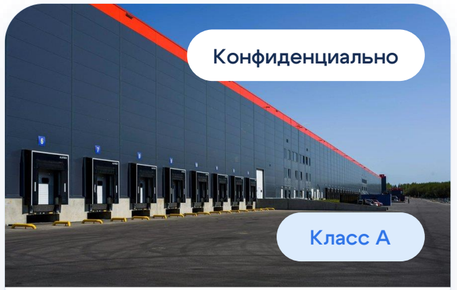
Крупнейшие сделки за I-III кв. 2026 года



NK Парк Пушкино-2

BTS-аренда · II кв.

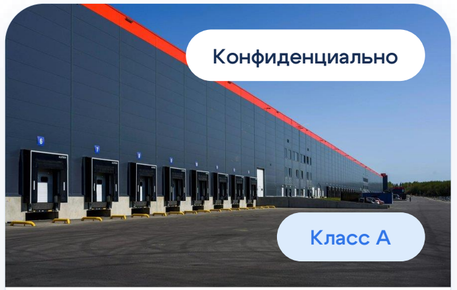
Площадь: 80 000 кв. м



VS Никольское-2

Новая аренда · III кв.

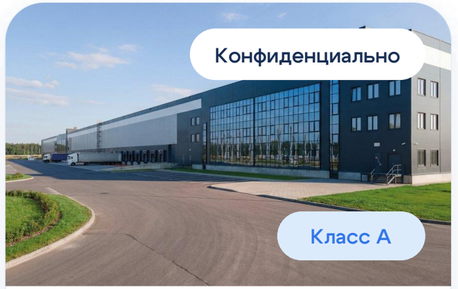
Площадь: 80 000 кв. м



VS Никольское-2

Новая аренда · I кв.

Площадь: 62 000 кв. м



Инсити Радищево

Новая аренда · III кв.

Площадь: 59 124 кв. м



RBNA Шишкин Лес

Новая аренда · II кв.

Площадь: 45 346 кв. м



A2 Обухово

BTS-аренда · II кв.

Площадь: 44 000 кв. м



NK Парк Данилово

Субаренда · II кв.

Площадь: 37 902 кв. м



СК Новоселки

Новая аренда · III кв.

Площадь: 37 100 кв. м



Северное Домодедово

Расширение · I кв.

Площадь: 30 567 кв. м



Север-2

Новая аренда · III кв.

Площадь: 25 000 кв. м

Ставки аренды и вакантность: изменение рыночного баланса

	II кв. 2026	III кв. 2026	
Доля вакантных площадей, %	7,7%	5,0%	-2,7 п. п.
Ставка аренды на готовые объекты[1], руб./кв. м/год	9 500	10 700	+12,6% к/к

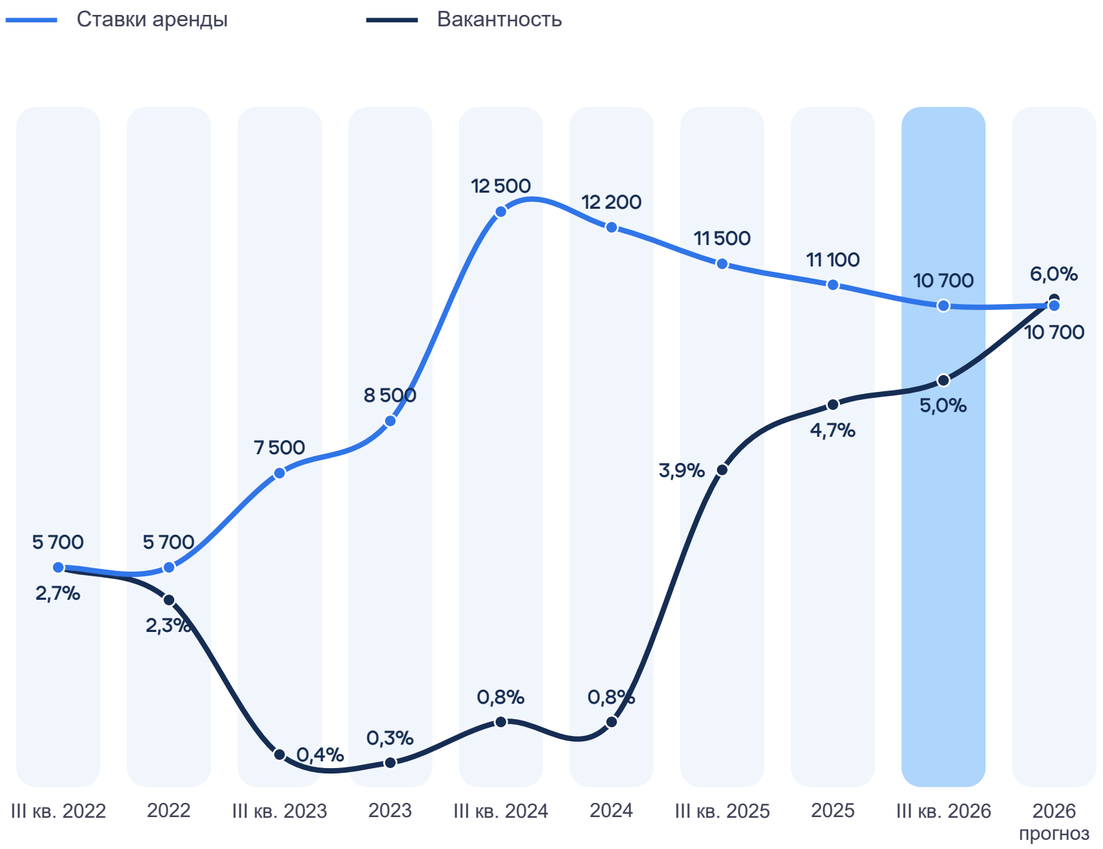
В III квартале рынок зафиксировал **квартальный рост запрашиваемых ставок на 12,6%.** Сокращение вакантности с **7,7%** по итогам I полугодия **до 5,0%** по итогам III квартала, уменьшение объема субарендного предложения и более ограниченный выбор качественных готовых блоков усилили позиции собственников.

В IV квартале возможен умеренный рост вакантности: к вводу заявлено около 0,8 млн кв. м, значительную часть которого формируют **спекулятивные проекты**. При этом рост свободного предложения, вероятно, будет ограничен за счет уже сформированного спроса на часть вводимых объектов. **Ожидаем сохранения ставок на текущем уровне.**

Вакантность становится более точечной: свободные площади концентрируются в ограниченном числе объектов, тогда как качественные готовые блоки сокращаются быстрее.

[1]Запрашиваемые ставки аренды без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

Динамика ставок аренды и вакантности, руб./кв. м/год и %



Запрашиваемые ставки аренды[1] складской недвижимости по зонам

Арендная ставка определяется не только расстоянием до МКАД, но и направлением

Минимум — 8 000 руб./кв. м/год. Вдвое ниже максимальных ставок внутри МКАД (17 000).

Одинаковая удалённость — разные ставки. На уровень влияют транспорт, качество фонда и баланс предложения.

Дорого там, где мало качественного предложения. В отдельных локациях разрыв с периферией достигает двукратного.

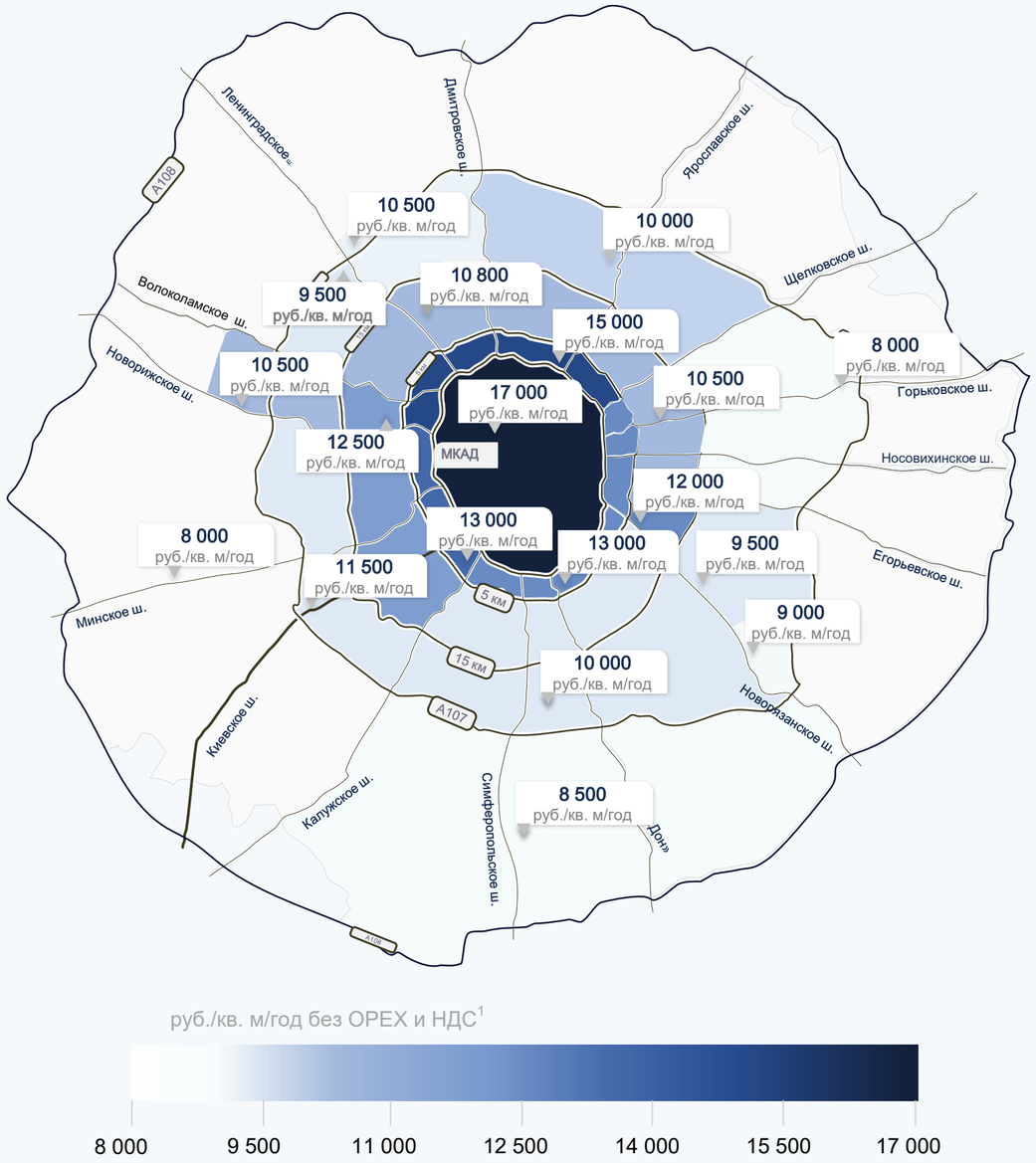
Почему ставка отличается от заявленной

Договор
Арендные каникулы, индексация, срок договора

Объём блока
Размер арендуемого блока влияет на ставку

Вклад собственника
Подготовка помещения под арендатора

Страховка
Риски повреждения, в т.ч. в строящихся складах



[1]Запрашиваемые ставки аренды без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

Тенденции рынка складской недвижимости

	01 Ввод	02 Спрос	03 Вакантность	04 Ставки аренды и цены продаж
Тенденции	За I-III кв. 2026 года введено **1,56 млн кв. м**. Высокий объем нового строительства сохраняется, при этом значительная часть ввода приходится на BTS и объекты для собственного использования.	III квартал стал наиболее активным в 2026 году: объем сделок составил **486 тыс. кв. м**, а накопленный спрос за 9 месяцев — **1,086 млн кв. м**. В III квартале активность арендаторов заметно выросла: спрос формируют прежде всего крупные игроки e-commerce.	Доля вакантных площадей снизилась с **7,7% в I полугодии до 5% по итогам I-III кв. 2026 года**. Динамика оказалась лучше ожиданий: до середины года прогнозы предполагали дальнейший рост вакантности.	Средняя запрашиваемая ставка[1] готовых складов — **10,7 тыс. руб./кв. м/год**, строящихся — **10,9 тыс. руб./кв. м/год**. В качественном готовом сегменте сокращаются скидки и арендные каникулы.
Выводы	Общий объем ввода **не равен объему нового свободного предложения**: часть площадей заранее законтрактована или строится под конкретного пользователя. Вакантность в объектах нового ввода остается точечной.	**Спрос усиливается на фоне:** • перераспределения покупателей между маркетплейсами • резервирования мощностей и диверсификации стоков • перераспределения моделей FBS и FBO Арендаторы выбирают отдельно стоящие склады, готовые к заезду сразу.	**Свободное предложение сократилось на фоне:** • активизации спроса в III квартале • снятия с рынка крупного объема субарендных площадей • резервирования площадей крупными e-commerce игроками для покрытия рисков выбытия складов Арендаторы конкурируют за готовые к заезду объекты.	Средняя ставка все меньше отражает ситуацию в конкретном объекте: **готовность к заезду, оснащение, локация и страховые расходы** становятся все более значимыми факторами стоимости. Наиболее заметно это в строящихся объектах, где не определены пользователи площадей, что и вызывает рост страховых расходов.
Прогнозы	До конца года девелоперами заявлено еще около **810 тыс. кв. м,** однако часть проектов может быть перенесена при отсутствии конкретного спроса.	**По итогам 2026 года ожидаем около 1,7 млн кв. м сделок.** Спрос останется высоким за счет перестройки логистики, резервирования мощностей и замещения выбывающих площадей.	В IV квартале ожидаем **умеренное увеличение вакантности** на фоне ввода около 0,8 млн кв. м новых площадей. При этом **высокий спрос** на готовые объекты **ограничит масштаб роста показателя**.	До конца 2026 года ожидаем сохранение запрашиваемой ставки аренды[1] на уровне 10,7 тыс. руб./кв. м/год. **Высокий спрос сдерживает дальнейшее снижение, а ввод новых площадей в IV квартале ограничит рост.** Цены продажи готовых объектов сохранятся на уровне 90–105 тыс. руб./кв. м.

[1]Запрашиваемые ставки аренды без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

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 1 000 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью, превышающей 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 обзоре 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 обзоре, 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.

ricci.ru
info@ricci.ru
+7 (495) 790-71-71
Б. Саввинский пер., д. 11



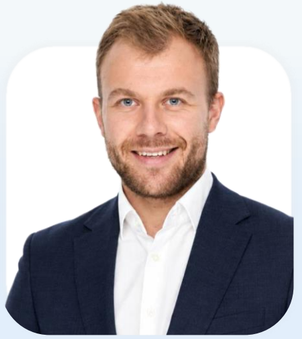
Андрей Постников
Управляющий партнер, генеральный директор
andrey.postnikov@ricci.ru



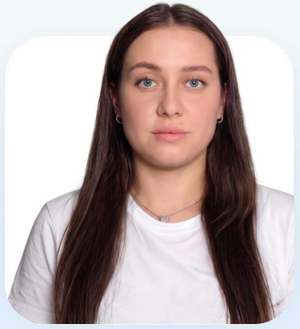
Олеся Дзюба
Директор департамента аналитики и исследований рынка
olesya.dzyuba@ricci.ru



Сергей Бахмуров
Директор в департаменте складской недвижимости
sergey.bakhmurov@ricci.ru



Алексей Слепов
Директор в департаменте складской недвижимости
alexey.slepov@ricci.ru



Юлия Жиганюк
Старший аналитик по складской недвижимости
julia.zhiganyuk@ricci.ru