

ricci

Складская недвижимость

Московский регион

I пол. 2026



Ключевые показатели рынка Московского региона

Качественные площади класса А, В+, В, без учета light industrial

	I пол. 2025	2025	I пол. 2026	2026 прогноз	
Объем предложения, млн кв. м	26,5	27,9	28,5 +8% г/г	29,3 +5% г/г	Увеличение объема готовых площадей расширило выбор и усилило переговорную позицию арендаторов. Основной спрос будут формировать компании сегмента e-commerce и розничной торговли, селлеры, которым необходимы собственные решения для хранения товаров, операторы ответственного хранения и фулфилмента, а также компании, оптимизирующие свою логистику.
Объем нового строительства, кв. м	544 573	1 952 960	688 368 +26% г/г	2 300 000 ¹ +18% г/г	
Объем сделок ² , кв. м	557 816	1 391 854	600 086 +8% г/г	1 500 000 +8% г/г	
Доля вакантных площадей, %	2,5%	4,7%	7,7% +5,2 п.п. г/г	7,7%	
Ставки аренды ³					
Готовые объекты, руб./кв. м/год	12 000	11 100	9 500 -21% г/г	9 500	
Строящиеся объекты, руб./кв. м/год	—	—	10 000	10 000	
Диапазон цен продаж ⁴					
Готовые объекты, руб./кв. м	85 000 – 95 000	85 000 – 95 000	85 000 – 95 000	85 000 – 95 000	
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 – 2 700	1 800 – 2 700	

¹Заявленный девелоперами ввод новых объектов
²В 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

³Запрашиваемые ставки аренды без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей
⁴Диапазон запрашиваемых цен продажи без учета НДС
⁵Диапазон операционных платежей без учета НДС

Предложение

688 тыс. кв. м

введено по итогам
I пол. 2026 г.

2,3 млн кв. м

заявленный девелоперами
ввод по итогам 2026 г.

51%

доля спекулятивных объектов в
объеме ввода по итогам I пол. 2026 г.

53%

прогноз доли спекулятивных объектов
в объеме ввода по итогам 2026 г.

Высокая вероятность переноса ввода в эксплуатацию части объектов на 2027 год.

Основные причины переноса сроков:

- рост доли свободных площадей
- значительный объем объектов с высокой степенью строительной готовности, который рынок пока не способен поглотить

В этих условиях девелоперы не спешат получать разрешения на ввод в эксплуатацию, а часть из них откладывает завершение проектов до появления конкретного арендатора или покупателя.

Основной объем нового предложения формируют спекулятивные проекты.

Высокий объем ввода в 2026 году отражает завершение проектов, начатых в период рекордного спроса. При этом объем заявленного ввода на последующие годы является более умеренным, что свидетельствует о постепенной адаптации девелоперов к изменившейся рыночной ситуации.

Динамика ввода новых площадей по типу строительства

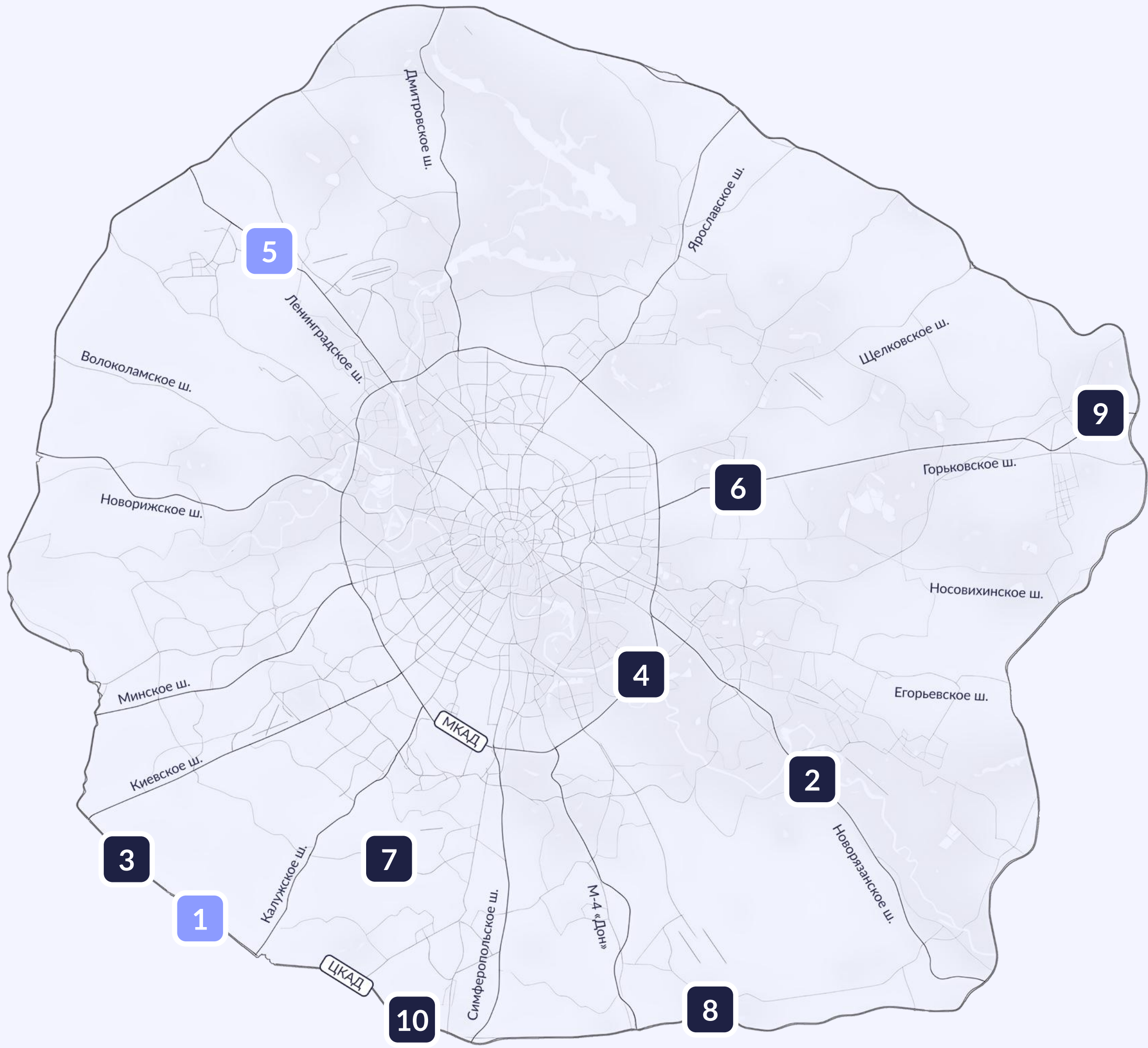


Пик ввода пришелся на период замедления спроса, что фомировало основу для роста вакантности.

Крупнейшие введенные спекулятивные объекты

I полугодие 2026 г.

Объект				Класс	Общая площадь	Квартал
1	RBNA Шишкин Лес	A	140 293	II		
2	Логопарк Софьино	A	43 700	I		
3	Меридиан Свитино	A	32 346	I		
4	СК Дзержинский	B	24 000	I		
5	ФСК Зеленоград	A	22 267	II		
6	СК Балашиха	A	20 225	I		
7	Промпарк Кувекино	A	19 954	I		
8	Лакония Логистик	A	19 716	I		
9	ПСК М7-М12	A	11 915	I		
10	СК Никулино	A	11 200	I		



Динамика спроса

Объем спроса¹, I пол. 2026 г.

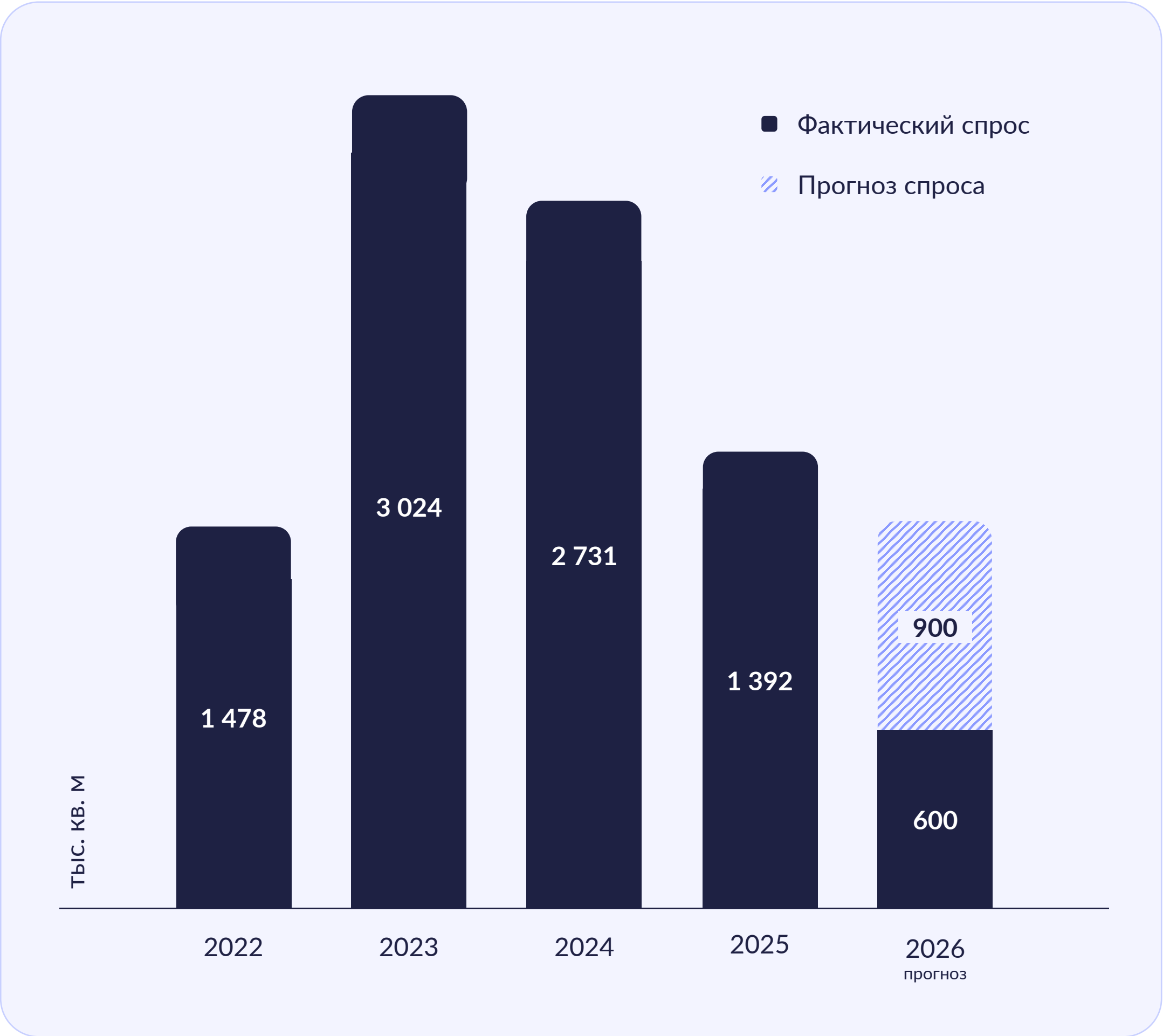


По итогам I полугодия 2026 года **объем спроса составил 600 тыс. кв. м**, на 8% больше, чем в I пол. 2025 года.

При этом **объем сделок купли-продажи составил 12 тыс. кв. м**. Несмотря на снижение ключевой ставки, она все еще сохраняется на высоком уровне, заемное финансирование остается дорогим.

На фоне замедления темпов экономического роста **компаний занимают выжидательную позицию** и откладывают приобретение активов до улучшения рыночных условий.

В условиях выхода складских объектов из операционной деятельности, **ожидаем дополнительный спрос на замещающие площади со стороны компаний, чьи складские мощности временно или полностью вышли из эксплуатации.**



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

Структура спроса

основным драйвером
спроса остаются компании
e-commerce и розничной
торговли

55%

от объема спроса

Крупнейшая сделка:
BTS-аренда OZON в
НК Парк Пушкино-2

80 000 кв. м

сделки по аренде
сохраняют доминирующее
положение на рынке

84%

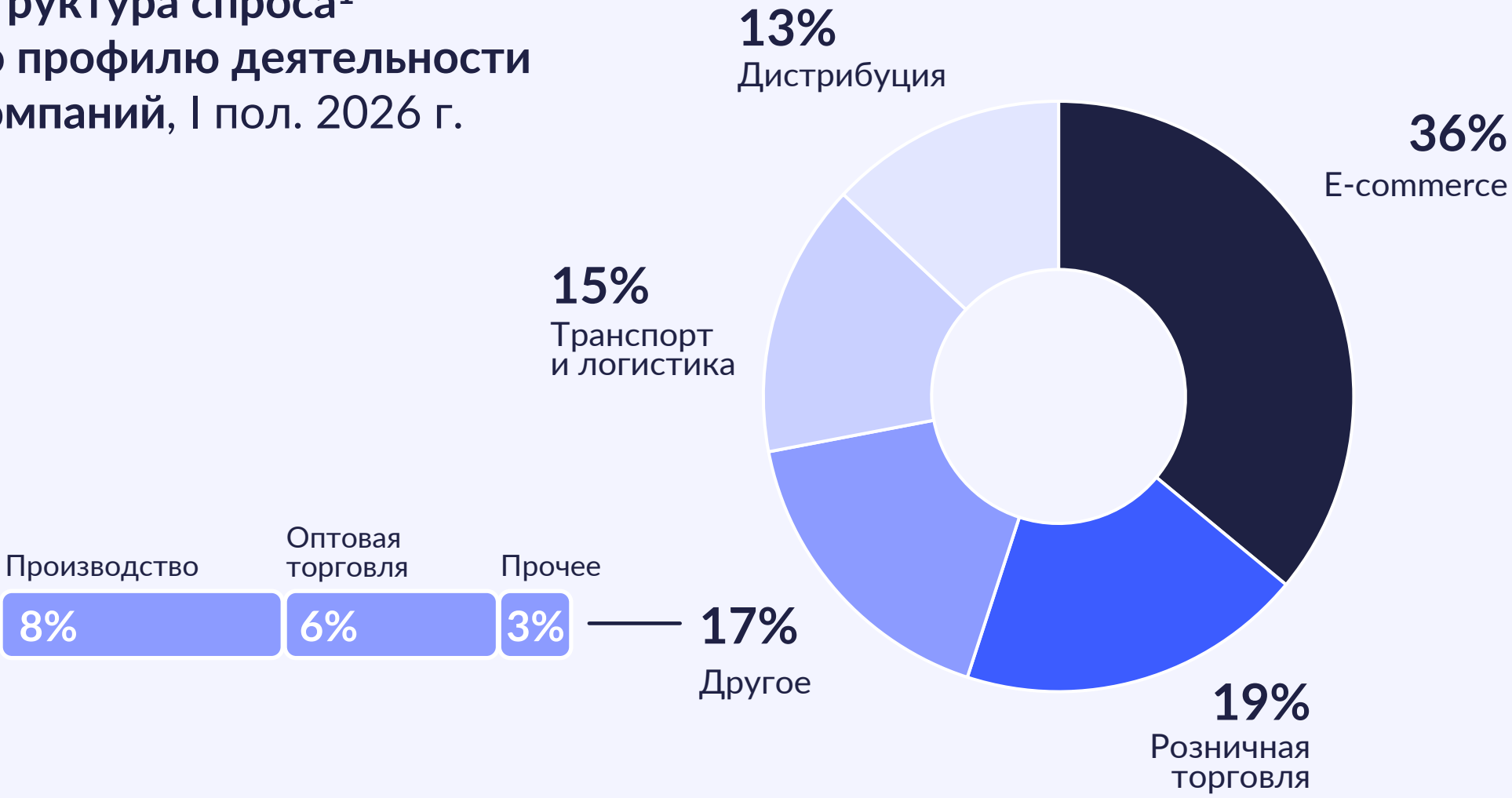
от объема спроса

сделки купли-продажи
остаются единичными
со средней площадью
сделки

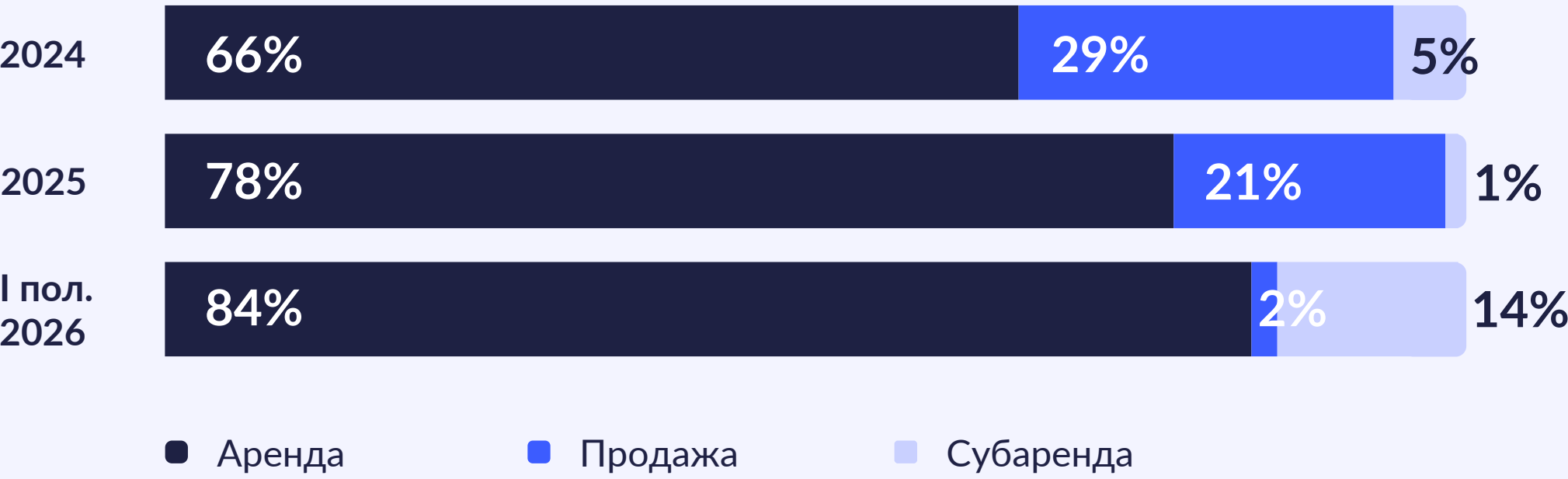
2 200 кв. м

Компании перешли от экстенсивного роста к повышению эффективности: все чаще сделки были связаны с переездом в более качественные или экономически эффективные объекты, а не с расширением занимаемых площадей.

Структура спроса¹
по профилю деятельности
компаний, I пол. 2026 г.



Динамика структуры спроса по типу сделок

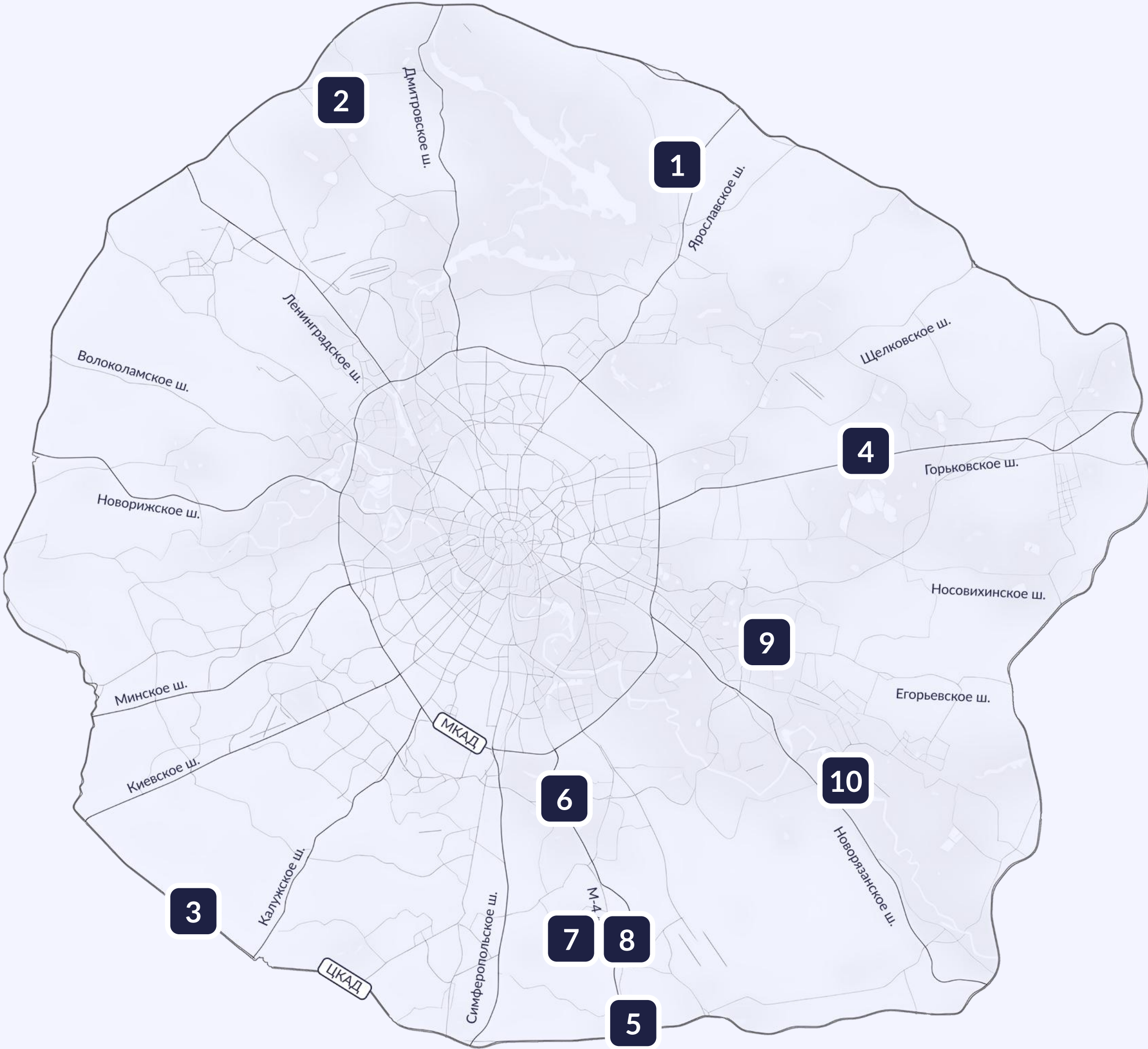


¹ В расчет включены сделки в объектах класса А, В+, В, а именно: новая аренда, субаренда, расширение, BTS-аренда, продажа, BTS-продажа. Методика расчета изменена относительно прошлого года

Крупнейшие сделки

I полугодие 2026 г.

	NK Парк Пушкино-2 OZON 80 000 кв. м BTS-аренда	1
	Никольское-2 Wildberries & Russ 62 000 кв. м Новая аренда	2
	RBNA Шишкин Лес Viciunai Group 45 346 кв. м Новая аренда	3
	A2 Обухово OZON 44 000 кв. м BTS-аренда	4
	NK Парк Данилово ШИНСЕРВИС 37 902 кв. м Субаренда	5
	MLP Северное Домодедово Faberlic 30 567 кв. м Новая аренда	6
	NK Парк Домодедово НОНТОН 24 957 кв. м Субаренда	7
	NK Парк Домодедово BG Logistic 23 727 кв. м Новая аренда	8
	Логопарк Быково М-Логистик 20 125 кв. м Субаренда	9
	Логопарк Софьино Lamoda 17 959 кв. м Новая аренда	10



Ставки аренды: корреляция с вакантностью

9 500 руб./кв. м/год

ставка аренды¹ на готовые объекты, I пол. 2026 г.

10 000 руб./кв. м/год

ставка аренды¹ на строящиеся объекты, I пол. 2026

7,7% → 7,7%

доля свободных площадей

На фоне участвовавших случаев повреждения складских объектов формируется дополнительный спрос на замещающие площади, что будет сдерживать дальнейший рост вакантности.

Ставка аренды готовых объектов за год снизилась на 21%, до 9 500 руб./кв. м/год, что связано с ростом вакантных площадей и усилением конкуренции между собственниками.



Условия сделок стали более гибкими:
росла доля индивидуальных скидок, увеличивался срок арендных каникул и другие коммерческие уступки

Стабилизация показателя вакантности уже начинает проявляться на фоне активизации спроса и замедления темпов ввода новых складских площадей. При этом дальнейшая динамика будет зависеть от активности крупных арендаторов, прежде всего компаний сегмента e-commerce и 3PL-операторов.

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



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

Запрашиваемые ставки аренды складской недвижимости по зонам

I полугодие 2026 г.

Уровень запрашиваемых арендных ставок¹ на складском рынке не является фиксированной величиной и может существенно различаться даже в пределах одного направления.

На размер ставки влияют:

- удаленность от МКАД
- транспортная доступность
- качество объекта
- близость к ключевым магистралям и крупным узлам потребления
- текущий баланс спроса и предложения в конкретной локации

При этом указанные на карте значения следует рассматривать как рыночные ориентиры. Фактические условия сделки могут отличаться от заявленных ставок в зависимости от:

- площади арендуемого блока
- срока договора
- готовности объекта
- предоставляемых арендных каникул и других коммерческих условий

8 600
руб./кв. м/год

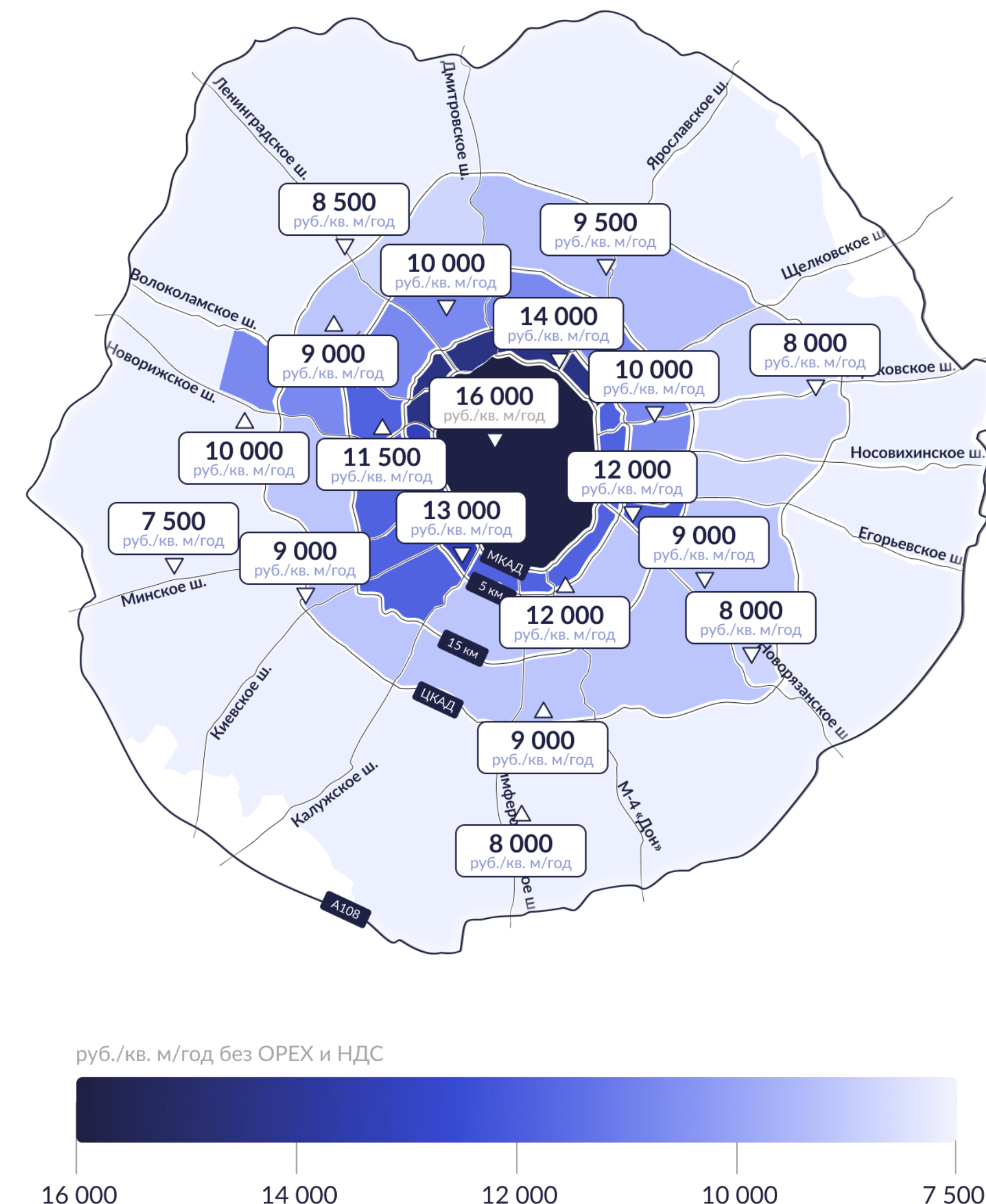
Запрашиваемая ставка аренды¹ площадей, предлагаемых в субаренду, I пол. 2026 г.

Субаренда — отдельный сегмент самостоятельного предложения.

Ставки субаренды, как правило, ниже прямых предложений собственников, поскольку основной задачей субарендодателя часто является сокращение текущих расходов и срока экспозиции объекта.

Наиболее характерна эта тенденция для **логистических операторов, компаний сегмента e-commerce, продуктового ритейла и DIY-сетей.**

В результате субарендные площади усиливают ценовую конкуренцию и оказывают дополнительное давление на ставки в отдельных локациях.



Тенденции рынка складской недвижимости

	Ввод	Спрос	Вакантность	Ставки аренды и цены продаж
Тенденции	Около 2,3 млн кв. м новых площадей заявлено девелоперами ко вводу в 2026 году.	Объем сделок в I полугодии 2026 года составил 600 тыс. кв. м , что на 8% выше , чем годом ранее. Появление большого объема готовых площадей расширило возможности выбора для арендаторов, что поддерживает спрос на стабильном уровне.	Доля вакантных площадей выросла с 4,7% в конце 2025 года до 7,7% в I полугодии 2026 года.	Запрашиваемая ставка аренды ¹ готовых объектов в I полугодии 2026 года снизилась до 9,5 тыс. руб./кв. м/год , что на 21% ниже показателя аналогичного периода прошлого года.
Выводы	Временной лаг между изменением спроса и вводом нового предложения Основной объём ожидаемого ввода в 2026 году сформирован объектами, строительство которых было начато на фоне рекордного спроса 2024 года. Проекты активно строились в 2025 году и начали вводиться в 2026 году, когда спрос стал более сдержанным.	Спрос стал более рациональным Арендаторы стремятся к максимально эффективному использованию площадей. Все чаще сделки связаны с: • переездом • оптимизацией затрат • улучшением качества объекта	Ключевые факторы, влияющие на уровень вакансии: • рост спроса со стороны крупных арендаторов, включая экспансию маркетплейсов • увеличение спроса на 3PL-услуги • замедление ввода новых объектов	Рынок перешел к более гибкому формированию ставок Макроэкономическая ситуация и баланс спроса и предложения в конкретной локации влияют на уровень ставок. В условиях высокой вакантности собственники: • смягчают коммерческие условия • увеличивают срок арендных каникул
Прогнозы	Во II полугодии 2026 года дewelоперы сосредоточатся на завершении объектов с высокой степенью готовности, при этом сроки ввода части проектов могут быть перенесены до появления покупателей/арендаторов.	В связи со сложившейся ситуацией на рынке складской недвижимости, по итогам года ожидается около 1,5 млн кв. м сделок. В текущих рыночных условиях многие компании не готовы отвлекать капитал от основного бизнеса. Аренда остается экономически предпочтительным вариантом , так как не требует единовременных капитальных вложений и сохраняет гибкость в управлении занимаемыми площадями.	Повышенный уровень неопределенности, связанный с выбытием складских объектов, формирует тренд на дополнительный спрос на складские площади со стороны крупных e-commerce компаний в расчете на переход селлеров и покрытие рисков выбытия площадей. В этой связи мы корректируем прогноз по доле свободных площадей: ожидаем ее сохранения на текущем уровне 7,7% , так как активный выход крупных арендаторов на рынок может ускорить поглощение свободного предложения .	Прогноз по динамике арендных ставок был скорректирован: на рынке все меньше предпосылок дальнейшего снижения ставок аренды, поэтому мы ожидаем их стабилизацию . Дополнительный спрос на замещающие площади на фоне выбытия части складских объектов будет поддерживать текущий уровень запрашиваемых ставок аренды¹ — 9,5 тыс. руб./кв. м/год .

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



Компания Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке жилой и коммерческой недвижимости России.

За 20 лет работы на рынке в России мы провели более 900 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью, свыше 5 млрд долларов США.

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

НАШИ КЛИЕНТЫ



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



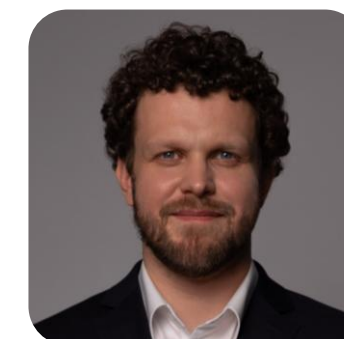
Андрей Постников

Управляющий партнер
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



Юлия Жиганюк

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



Алексей Слепов

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

ricci.ru
info@ricci.ru

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

