

2017 год

Московский регион

Обзор рынка складской и индустриальной недвижимости



Основные тенденции

- Спекулятивная девелоперская активность затухает, а спрос продолжает расти и по итогам 2017 г. превышает объем нового предложения более чем в 3 раза. Спрос обусловлен интересом к «built-to-suit». В 2018 году мы ожидаем сохранение высокого спроса – более 1 млн. кв. м.
- По итогам года объем сделок превышает 1,4 млн. кв. м, цены находятся на минимуме, однако, из-за распространения схемы «built-to-suit», уровень вакансии снижается крайне медленно и незначительно на 0,2 пп. – до 8,8% по итогам 2017 г.
- В 2018 г. мы прогнозируем рост активности девелоперов, связанный с вводом в эксплуатацию объектов «built-to-suit», сделки по которым совершены ранее. В структуре ввода 2018 года более 60% будет приходиться на склады формата «built-to-suit».
- Двигатель спроса – сферы торговли (62%): оптовая, розничная, дистрибуция. Примечательно, что третий год подряд растет доля производственных компаний, что говорит об «оздоровлении» экономики.

Динамика основных показателей рынка за 2017 г. и прогноз на 2018 г.

Показатель, по итогам 2017 г.	Класс A/B	Тренд	Прогноз*
Общий объем предложения, кв. м	11 900 000	>	^
в т.ч. введенный в эксплуатацию в 2017 г., кв. м	454 000	>	^
Объем сделок, кв. м	1 435 000	>	>
Доля вакантных площадей	8,8%	>	>
Ставки аренды*, руб./кв. м/год	4 000/3 700	^	>

*Среднерыночные ставки указаны без учета НДС и операционных расходов



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

«Цены находятся на минимуме 3-ий год подряд. Также третий год подряд спрос больше 1 млн. кв. м и продолжает расти. Драйвером спроса становится схема подряда – строительство своего складского комплекса под ключ. Актуальным становится высокая технологичность объекта. В будущем, на этапе возобновления спекулятивной активности девелоперов, мы увидим новые стандарты качества.»

Инвестиционный рынок

■ В 2017 г. в складскую недвижимость было вложено 6% от общего объема инвестиций – \$255 млн. При этом 50% вложенного капитала приходится на крупнейшую сделку сегмента – покупку 200 тыс. кв. в СК «Логопарк Север 2» (\$120 млн.). Напомним, что в 2016 г. объем инвестиций в складскую недвижимость был еще меньше и составлял \$218 млн.

■ Доля иностранных инвесторов составила 77% – \$197 млн. Наиболее активна была компания Raven Russia (\$166 млн.). Представители российской организации Российский фонд прямых инвестиций приобрели два складских комплекса на сумму \$58 млн.

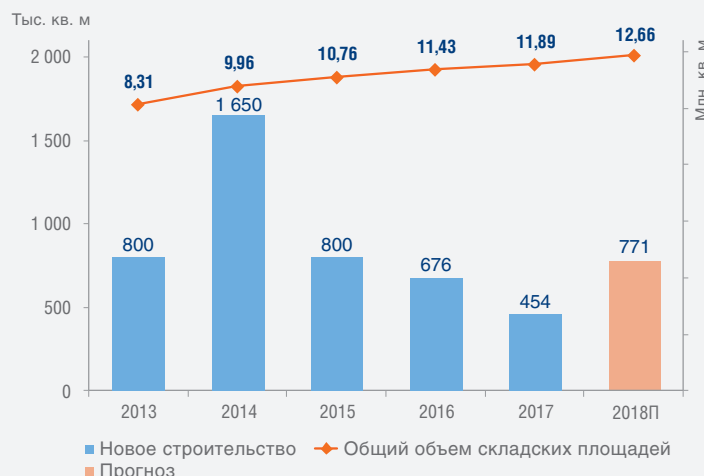
■ Ставка капитализации на складскую недвижимость находится в диапазоне 12–13%.

Предложение

■ По итогам 2017 года мы констатируем угасающую девелоперскую активность. Объем новых введенных складских площадей в 2017 г. составил 454 тыс. кв. м, что на 33% меньше показателя 2016 г. (676 тыс. кв. м.). За 2017 г. общее предложение на рынке Московского региона увеличилось на 4%, до 11,9 млн. кв. м.

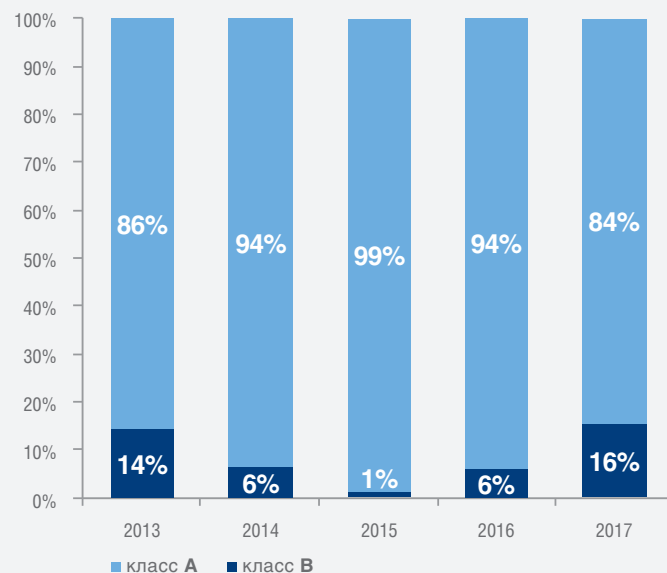
■ Необходимо отметить, что девелоперы были активны в III кв. 2017 г. – за 3 месяца было введено 57% новых складских комплексов, что в абсолютном выражении составляет 260 тыс. кв. м. Класс А доминировал в объеме ввода. В 2017 г. прирост нового предложения был сформирован на 84% (384 тыс. кв. м) за счет качественных складских комплексов класса А. На долю складских объектов класса В пришлось 16% (71 тыс. кв. м) от общего объема. Однако в динамике мы видим увеличение интереса к объектам класса В. В условиях низких арендных ставок некоторые девелоперы стараются сэкономить на качестве объектов.

Динамика прироста нового предложения складских площадей



Источник S.A. Ricci

Структура прироста предложения в зависимости от класса

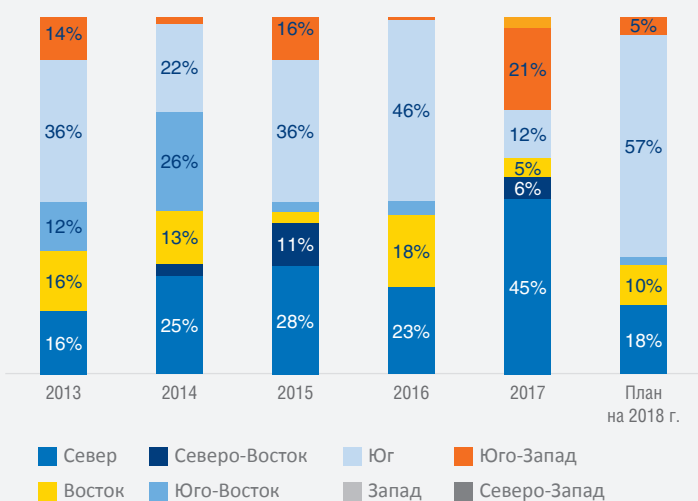


Источник S.A. Ricci

Примеры крупных складских комплексов, введенных в эксплуатацию в 2017 г.

Объект	Шоссе	км от МКАД	Направление	Площадь, кв.м	Класс	Квартал
СК в г. Клин	Ленинградское	65	Север	56 000	A	1 кв.
«Ориентир»	Ленинградское	27	Север	57 000	A	3 кв.
СК «Внуково II» (II очередь) 4 складских блока	Киевское	20	Юго-Запад	50 000	A	3 кв.
СК «Борисовка»	Симферопольское	12	Юг	37 000	A	3 кв.
«PNK-Бекасово» (BMW) BTS	Киевское	50	Юго-Запад	34 000	A	3 кв.

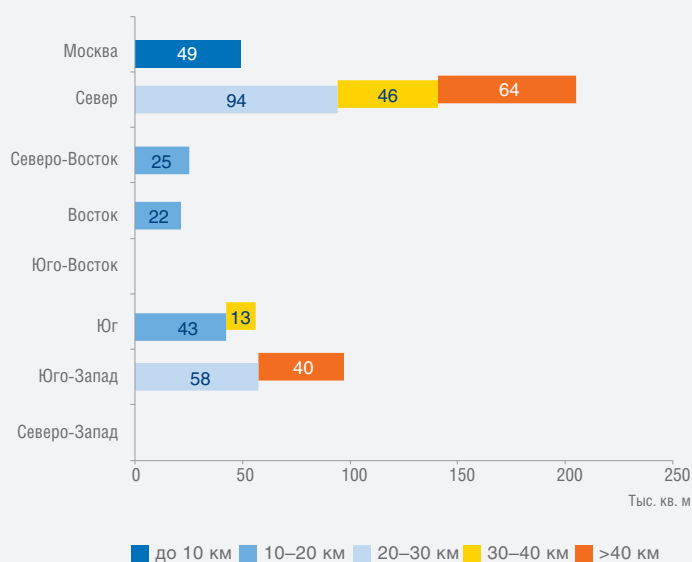
В структуре прироста в 2017 г. наметилась поляризация Севера и Юга. Совокупный объем нового предложения в северной части (север, северо-запад и северо-восток) Московского региона составил порядка 230 тыс. кв. м (51% от общего объема). Ориентир, ранее всем известный, как СК «Логопарк север», стал лидером по вводу новых объектов – 82 тыс. кв. м. На южном направлении (юг, юго-запад, юго-восток) девелоперы реализовали 34% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 153 тыс. кв. м. В эксплуатацию был введен складской комплекс формата «built-to-suit» «PNK-Бекасово» (BMW) общей площадью 34 тыс. кв. м.

Структура прироста предложения по сторонам света


Источник S.A. Ricci

По итогам 2017 г. максимальный объем площадей был введен по следующим направлениям:

- ✓ Ленинградское шоссе – 159 тыс. кв.м (35% от общего объема).
- ✓ Киевское шоссе – 97 тыс. кв. м (21% от общего объема).
- ✓ Симферопольское шоссе – 56 тыс. кв. м (12% от общего объема).

Структура прироста предложения по направлениям и удаленности от МКАД в 2017 г.


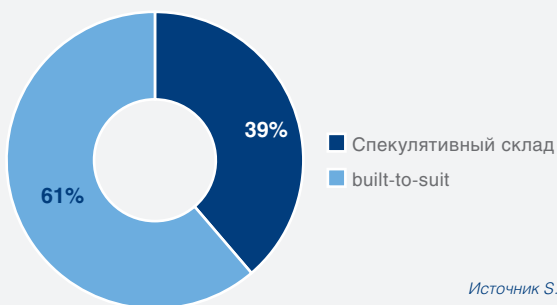
Источник S.A. Ricci

В столице было введено 11% складских площадей. В будущем году к вводу планируется 5%. В городе существует потребность в складских помещениях «последней мили», что создает предпосылки для появления нового предложения.

В 2017 г. распределение новых площадей по удаленности от столицы было более равномерное. Как и год назад, наибольший объем (33%, 152 тыс. кв. м) введен на отдалении 20–30 км от МКАД. Однако в 2016 г. прирост нового предложения на данной удаленности составил 61% от общего объема. Заданная удаленность является оптимальной с точки зрения стоимости земли и логистики.

На рынке продолжают оставаться востребованы складские комплексы формата «built-to-suit». Так, например, в 2017 г. на рынок вышел складской комплекс для немецкого производителя автомобилей BMW (34 тыс. кв. м).

Соотношение планируемых к вводу складских комплексов



Источник S.A. Ricci

В 2018 году мы ожидаем рост девелоперской активности как результат строительства объектов «built-to-suit», сделки по которым совершены в 2015–2017 гг. По заявлению девелоперов планируется ввести более 300 тыс. кв. м складских площадей. Если в эксплуатацию будут введены крупные объекты формата «built-to-suit», например, такие, как – «Ашан» и Wildberries (138 тыс. кв. м и 145 тыс. кв. м, соответственно), совокупный объем нового предложения составит 770 тыс. кв. м.

Примеры крупных складских комплексов, введенных в эксплуатацию в 2017 г.

Объект	Шоссе	км от МКАД	Направление	Площадь, кв.м	Класс	Квартал
«PNK-Валищево» («built-to-suit») Деловые линии	Симферопольское	32	Юг	50 000	A	1 кв.
«Атлант Парк», новая фаза	Горьковское	27	Восток	35 000	A	1 кв.
«PNK-Валищево» Light Industrial	Симферопольское	32	Юг	31 000	A	2 кв.
«Коледино»	Симферопольское	25	Юг	36 000	A	3 кв.
«PNK-Новая Рига»	Новорижское	27	Северо-Запад	26 000	A	3 кв.
«built-to-suit» «Ашан»	М4 Дон	30	Юг	138 000	A	4 кв.
«built-to-suit» Wildberis	Симферопольское	20	Юг	145 000	A	4 кв.
«built-to-suit» «Утконос»	Ленинградское	27	Север	68 000	A	4 кв.

Спрос

Третий год подряд мы наблюдаем растущую активность спроса. В 2017 г. объем реализованных новых сделок по покупке и аренде складских помещений составил 1,44 млн. кв. м, что на 5% превышает показатель предыдущего года (1,37 млн. кв. м), почти на 50% показатель «кризисного» 2014 г. и лишь на 5% уступает рекордному 2012 г., когда было реализовано 1,5 млн. кв. м складских площадей.

Тенденции спроса и предложения разнонаправлены, что привело к значительной диспропорции – по итогам 2017 года спрос более чем в 3 раза (на 200%) превышает введенное предложение.

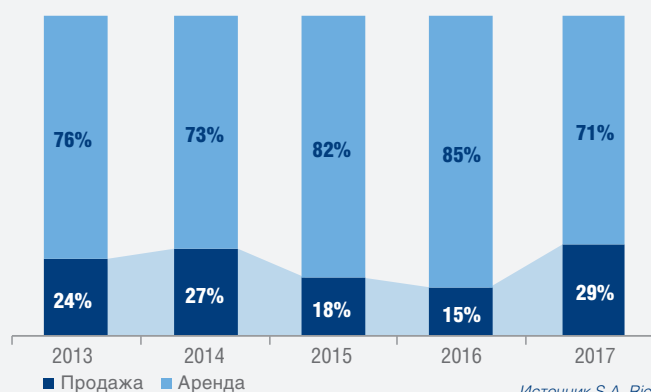
Снижается доля договоров пересогласования: в 2017 г. составила 6% от общего объема (почти 90 тыс. кв. м), что значительно меньше прошлогоднего показателя: 15% и 240 тыс. кв. м (сделки по пересогласованию не учитываются при анализе структуры спроса).

Динамика соотношения объемов нового предложения и спроса



Источник S.A. Ricci

Изменение структуры распределения поглощения по типу заключаемых сделок



Источник S.A. Ricci

В структуре поглощения в 2017 г. доля качественных складских комплексов класса А преобладала и составила 94% от общего объема (1,3 млн. кв. м), что сопоставимо с показателем предыдущего года. В складских комплексах класса В было реализовано 100 тыс. кв. м (7% от общего объема).

В 2017 г. в структуре поглощения по типу сделок традиционно лидирует аренда – 1 млн. кв. м, (71% от общего объема). Доля аренды снизилась на 13 п.п. относительно показателя прошлого года (1,1 млн. кв. м, что составило 85%). Объем проданных площадей в 2017 г. практически удвоился и составил 400 тыс. кв. м (29% от общего объема) – 203 тыс. кв. м, (15% от общего объема) по итогам прошлого года.

Несмотря на рост спроса, средний размер заключенной сделки в 2017 г. снизился относительно показателя предыдущего года на 8% и составил 11 тыс. кв. м. Доля сделок объемом до 20 тыс. кв. м приблизилась к 90%. Наблюдается увеличение интенсивности спроса за счет средних компаний и рыночного механизма (низкой стоимости), а не за счет нескольких крупных сделок.

Динамика изменения спроса и среднего объема сделки



Источник S.A. Ricci

В 2017 г. торговая сфера укрепила свои позиции: совокупно на компании сферы дистрибуции, розничной и оптовой торговли приходится 62% спроса (59% в 2016 г.). В отличие от прошлого года, в 2017 г. роль локомотива выполняли компании сегмента розничной торговли – 36%, 520 тыс. кв. м. В абсолютном выражении показатель вырос более чем на 40% относительно 2016 г. В данной сфере были реализованы такие ключевые сделки, как «Утконос», Wildberries, X5 Retail и др.

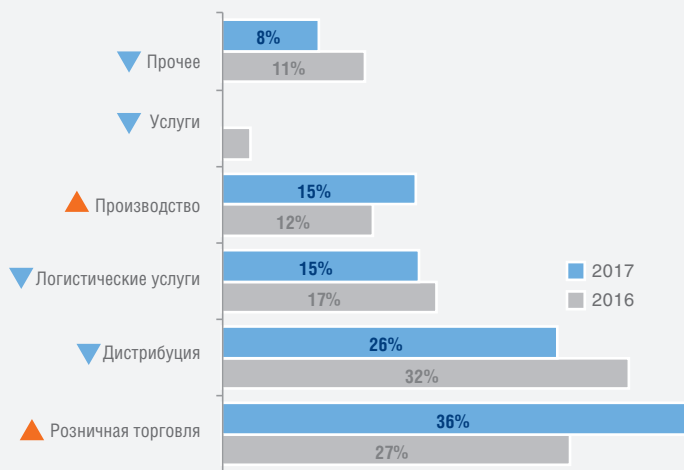
Активность компаний сфер дистрибуции и оптовой торговли снизилась в общей структуре с 32% до 26%. Относительно прошлого года снижение составило 60 тыс. кв. м (-15%).

Доля представителей логистических компаний и компаний-производителей составила по 15% (более 200 тыс. кв. м каждая). Одна из крупнейших сделок 2017 г. – транспортная компания «Деловые линии» арендовала складской комплекс формата «built-to-suit» общей площадью 50 тыс. кв. м.

Третий год подряд растет доля производственных компаний: с 90 до 215 тыс. кв. м в 2015 и 2017 г.г. соответственно.

Доля иностранных компаний в 2017 г. составила 16% от об-

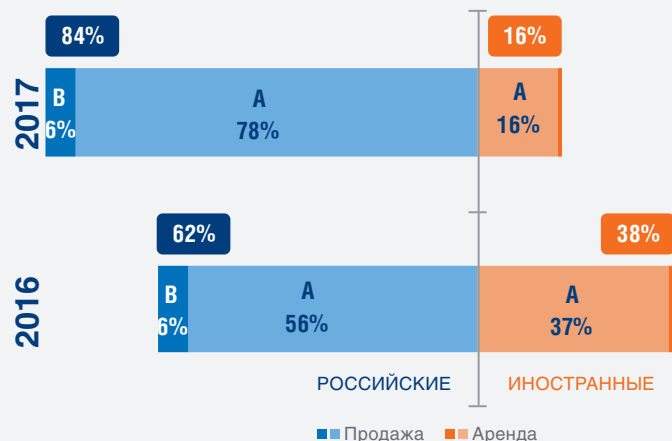
Структура спроса по профилю арендаторов



Источник S.A. Ricci

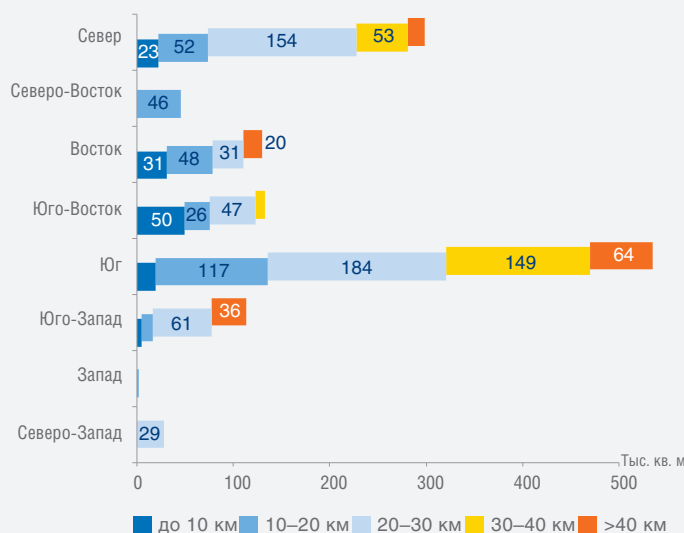
щего объема. Представители российских компаний арендовали и купили более 1,1 млн. кв. м складской недвижимости, что составляет 84% от общего объема. Необходимо отметить, что складские помещения класса А арендовали/купили 78% представителей российских компаний (около 900 тыс. кв. м).

Структура спроса по происхождению компаний арендаторов/покупателей



Источник S.A. Ricci

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



Источник S.A. Ricci

■ В структуре спроса по удаленности от МКАД более 70% приходится на объекты, расположенные до 30 км. Наиболее востребованными оказались площади, расположенные на расстоянии 20–30 км от МКАД: 39% и более 500 тыс. кв. м. Доля реализованных сделок в объектах, находящихся на удаленности 10–20 кв. м от МКАД составила 23% от общего объема (300 тыс. кв. м.).

■ В 2017 г. в географическом распределении традиционно лидировали два направления: южное и северное. Доля реализованных сделок на южном направлении составила 42% от общего объема (530 тыс. кв. м). На северном направлении – 23% (300 тыс. кв. м).

■ Востребованными оставались М4 «Дон», Симферопольское и Ленинградское шоссе.

- ✓ Симферопольское шоссе – 370 тыс. кв. м 27% от общего объема).
- ✓ Ленинградское шоссе – 190 тыс. кв. м (14% от общего объема).
- ✓ М4 «Дон» – 170 тыс. кв. м (12% от общего объема).

По нашим прогнозам, двигателями складского рынка остаются сегменты розничной торговли, дистрибуторы и оптовая торговля. Примечательно, что продолжает расти спрос на складские и индустриальные помещения для производства (с 6% в 2014) – на наш взгляд это позитивная тенденция. Низкая фаза рынка вынуждает девелоперов идти по сценарию «built-to-suit», который, с одной стороны, позволяет получать заказы, с другой – снижает прозрачность и уровень конкуренции на рынке складской недвижимости. Стоимость аренды будет оставаться низкой, однако существенного роста ставки ждать преждевременно.

Примечательно перераспределение спроса в пользу приобретения складской недвижимости. Две крупные покупки 2017 г. – покупка складского комплекса компанией «Утконос» (70 тыс. кв. м) и компанией Wildberries (145 тыс. кв. м). Некоторые компании стали менять свой подход и рассматривают складскую недвижимость как долгосрочную инвестицию или залог, который возможно использовать для кредитования. Однако такая возможность открылась благодаря снижению стоимости строительства девелоперами в конкуренции за ген. подряды и «built-to-suit».

Примеры наиболее значимых сделок, прошедших в 2017 г.

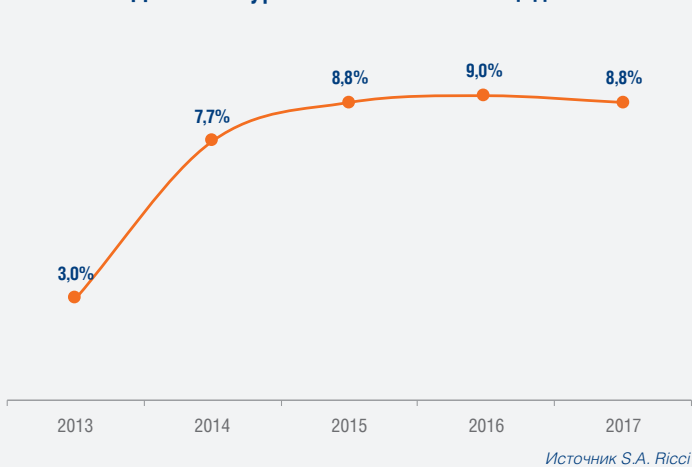
Клиент	Шоссе	км от МКАД	Объект	Класс	Площадь, кв.м	Тип сделки	Квартал
«Все инструменты»	Белая дача (HINES)	4	«Белая дача (HINES)»	A	20 600	Аренда*	1 кв.
Reckitt Benckiser	Ленинградское	65	«Клин Лоджстик»	A	15 000	Аренда	1 кв.
X5 Retail	Ленинградское	27	«Логопарк Север 2»	A	45 000	Аренда	2 кв.
«Макита»	Ярославское	15	«Пушкино Raven Russia»	A	26 000	Аренда	2 кв.
Faberlic	М4 «Дон»	12	«Северное Домодедово»	A	20 000	Аренда	2 кв.
Wildberries	Симферопольское	20	«А Плюс Девелопмент»	A	145 000	Ген. подряд	3 кв.
«Утконос»	Ленинградское	27	«Логопарк Север»	A	68 000	Покупка	3 кв.
ЛН «Дистрибуция»	Новорязанское	20	«Михайловская слабода»	A	14 000	Аренда*	4 кв.

*Сделки S.A. Ricci

Вакантность

В течение 2017 года вакансия плавно снизилась на 0,2 пп. и к концу года составила 8,8%. Несмотря на интенсивное поглощение площадей и высокие показатели спроса, в кризисное время арендаторы вместо расширения и аренды дополнительных площадей вынуждены проводить работу по оптимизации и связанных с этим переездом. Нередко крупные компании предпочитают построить «под ключ» собственный новый качественный объект, отвечающий индивидуальным запросам – формат «built-to-suit».

Динамика уровня вакантных площадей



При существующих затухающих темпах ввода новых складских площадей, мы прогнозируем дальнейшее плавное снижение уровня вакантности, однако быстрого снижения объема пустующих площадей не ожидаем.

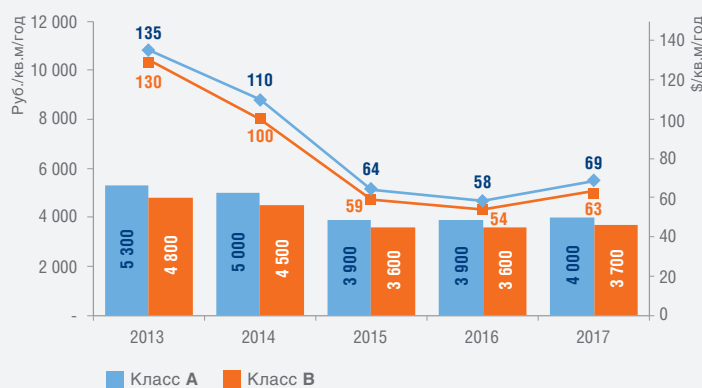
Ставки аренды

Уровень средневзвешенной арендной ставки в 2017 г. увеличился в пределах коррекции (2–3%). В классе А ставка аренды составила 4 000 руб/кв/м в год¹. В классе В – 3 700 руб/кв/м в год. Мы не ожидаем существенного роста арендной ставки, поскольку уровень вакантных площадей остается высоким. Негативное влияние на уровень арендной ставки оказывают площади, освобождаемые арендаторами. Помещения, бывшие в эксплуатации, имеют сниженные технические характеристики в следствие эксплуатации и износа, а также могут быть морально устаревшими.

Уровень арендной ставки в долларовом эквиваленте повысился относительно прошлого года, что обусловлено укреплением национальной валюты в 2017 году. В связи с планами

властей по ослаблению рубля, мы ожидаем, что в 2018 году арендные ставки в долларовом эквиваленте вернуться к показателям 2016 года.

Динамика средней запрашиваемой ставки аренды



Мы прогнозируем, что в 2018 г. средневзвешенная ставка аренды останется на прежнем уровне. Несмотря на большой объем новых сделок, многие заключаются на объекты «built-to-suit», что в итоге не приводит к росту арендной ставки и значительному снижению вакансии.

¹ Среднерыночные очищенные ставки (tripple net) – указаны без НДС, эксплуатационных платежей и операционных расходов.

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