

1 полугодие 2017 Московский регион

Обзор рынка складской и индустриальной недвижимости



Основные тенденции

- Крайне низкая строительная активность – девелоперы стараются минимизировать риски и строить объекты под конечного пользователя, не начинают новых проектов.
- Ставки остаются низкими, но стабильными. Арендаторы и покупатели пользуются сложившейся ситуацией. Низкие арендные ставки и возможность выбора качественных помещений конвертировались в один из самых высоких квартальных показателей спроса, который смог компенсировать затишье 1-ого квартала. До конца года мы ожидаем превышение уровня спроса в 1 млн. кв. м.
- В ИП 2017 г. на 19% сократился размер средней сделки (9,9 тыс. кв. м) относительно прошлогоднего показателя. Снижение обусловлено сокращением размера сделки в категории крупнейших (более 10 тыс. кв. м): 19 тыс. кв. м по итогам отчетного периода, что уступает прошлогоднему показателю на 42%.

Показатель, по итогам I полугодия 2017 г.

Класс A/B

Тренд

Прогноз

Общий объем предложения, кв.м

11 565 000



в т.ч. введенный в эксплуатацию
в I полугодии 2017 г., кв.м

131 000



Объем сделок, кв. м

681 000



Доля вакантных площадей

8,9%



Ставки аренды*, руб./кв.м/год

3 900/3 600



*Среднерыночные ставки указаны без учета НДС и операционных расходов



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

«Во 2 кв. 2017 г. многие переговоры завершились успешными сделками, в результате чего спрос значительно превысил предложение. Низкие арендные ставки, возможность выбора новых современных помещений, затруднительное положение девелоперов – все эти факторы подогревают спрос. Мы ожидаем сохранение высокой активности и во второй половине 2017 г., что должно привести к снижению вакансии и увеличению арендной ставки, после чего будет возможно констатировать оживление рынка.»

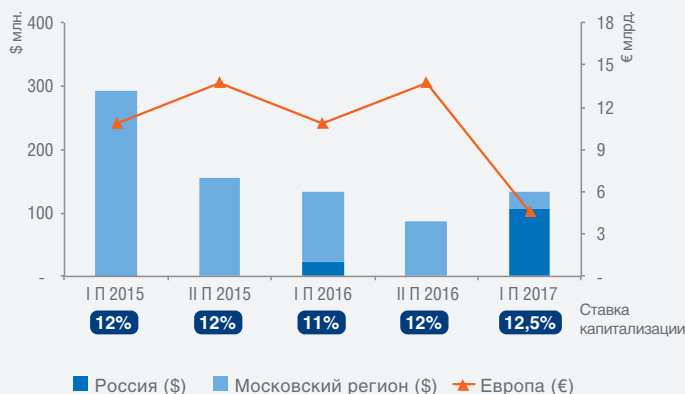
Инвестиции

■ Активность на рынке складской недвижимости продолжает оставаться низкой. Всего в складском сегменте в I полугодии 2017 г. было реализовано сделок на сумму \$134 млн. В аналогичном периоде 2016 г. объем инвестиций также был низок – \$132 млн. В 2015 году объем инвестиций в складскую недвижимость был значительно выше – \$292 млн.

■ В первой половине 2017 г. были реализованы 2 крупные инвестиционные сделки – Raven Russia приобрел складской комплекс Gorigo в Санкт-Петербурге общей площадью 84 тыс. кв. м (\$45 млн.). Вторая не менее крупная сделка – Российский фонд прямых инвестиций купил 2 складских комплекса: ПНК-Бекасово (BMW) и ПНК-Толмачеово (34 тыс. кв. м и 50 тыс. кв. м, соответственно). Совокупный объем инвестиции в данные активы составил порядка \$60 млн.

■ В I полугодии 2017 г. ставка капитализации на складскую недвижимость составила 12,5%.

Динамика инвестиций в складскую недвижимость



Источник S.A. Ricci

Предложение

■ В I полугодии 2017 г. на рынок складской недвижимости вышло 130 тыс. кв. м новых качественных площадей, что несколько превышает аналогичный период 2016 года (112 тыс. кв. м). Однако напомним, что за первые шесть месяцев 2014 и 2015 г. ввод нового предложения составили 672 тыс. кв. м и 567 тыс. кв. м, соответственно.

■ Сохранение тренда на низкую девелоперскую активность обусловлено низкой арендной ставкой, высокой вакансией, отсутствием дешевых заемных средств, неблагоприятными макроэкономическими условиями.

■ Совокупный объем складских площадей увеличился на 1% и составил 11,6 млн. кв. м. Мы ожидаем, что до конца года будет введено еще 170 тыс. кв. м качественных складских площадей.

■ Объем новых площадей в I полугодии 2017 г. был сформирован за счет качественных складских комплексов класса А. Среди крупнейших: Бекасово (Пожитнево) (II очередь) – 35 тыс. кв. м, ТСТ «Транссервис» (22 тыс. кв. м) и пр.

Динамика прироста нового предложения складских площадей

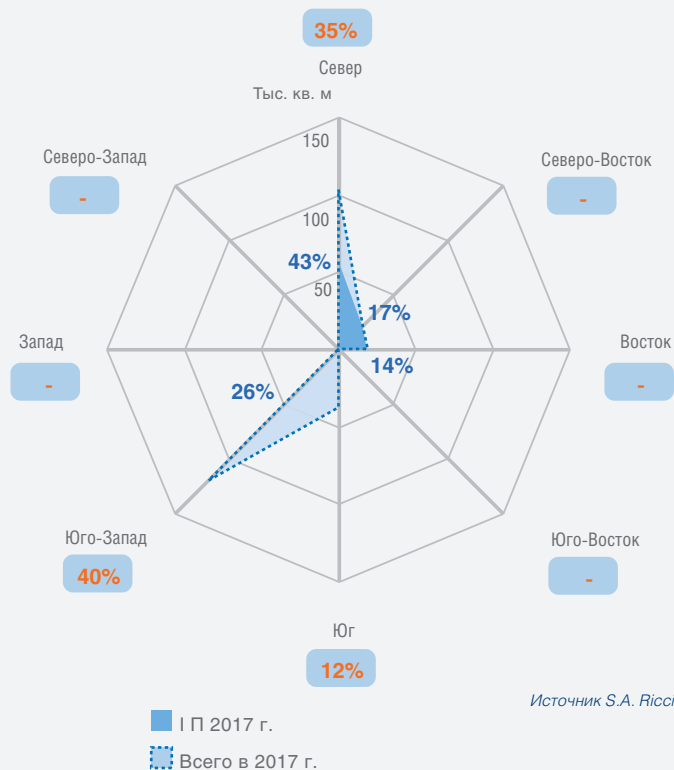


Источник S.A. Ricci

■ В I полугодии 2017 г., как и в аналогичном периоде 2016 г., Южное и Северное направления продолжают быть востребованными для девелоперов. Порядка 43% от общего объема (56 тыс. кв. м) было введено на севере Московского региона. На Юго-западном направлении ввод нового предложения составил 34 тыс. кв. м (26% от общего объема). Объем нового предложения на Востоке и Северо-Востоке Московского региона составил 14% и 17%, соответственно, что в абсолютном выражении составляет 18 тыс. и 21 тыс. кв. м.

Мы прогнозируем, что во второй половине 2017 г. Юг и Север Московского региона останутся главными территориями прироста. На южном и юго-западном направлениях к вводу планируется еще порядка 120 тыс. кв. м. На Севере объем нового предложения увеличится на 50 тыс. кв. м.

Структура прироста предложения в зависимости от направления



Примеры складских комплексов, запланированных к вводу в эксплуатацию во II полугодии 2017 г.

Объект	Шоссе	км от МКАД	Направление	Площадь, тыс. кв.м	Класс
СК Внуково II (II очередь), 4 блока	Киевское	20	Юго-Запад	50 000	A
Логопарк Север 2 (II очередь) 1,2,3 блоки	Ленинградское	27	Север	48 000	A
СК Борисовка	Симферопольское	н/д	Юг	37 000	A
ПНК Бекасово (BMW)	Киевское	50	Юго-Запад	35 000	A

Спрос

■ В I полугодии 2017 г. объем купленных и арендованных складских помещений составил 681 тыс. кв. м., что на 27,5% больше по сравнению с первой половиной 2016 г. (534 тыс. кв. м). Примечательно, что спрос за первое полугодие в 2017 году оказался самым высоким за последние 5 лет и уступает только показателю 2012 г., когда было куплено и арендовано более 700 тыс. кв. м.

■ Необходимо отметить, что в I полугодии 2017 г. доля сделок по продлению/пересогласованию договоров аренды составила всего лишь 5% от общего объема, в то время как в аналогичном периоде 2016 г. – 18%.

■ Начиная со II П 2015 спрос стабильно превышал предложение, однако в I п. текущего года разрыв превышает 400%.

Динамика соотношения объемов нового предложения и поглощения



Источник S.A. Ricci

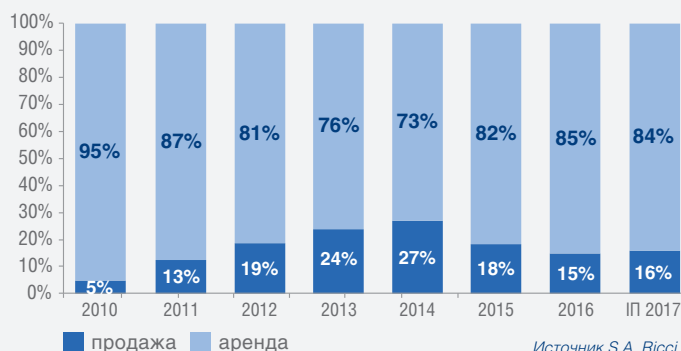
■ Высококачественные объекты доминируют на рынке – в I П. 2017 г. сделки в основном заключались в складских комплексах класса А (94% от общего объема), что в абсолютном выражении составляет 637 тыс. кв. м. Только 6% сделок было реализовано в складских комплексах класса В+/В. Сохраняется тенденция арендаторов на улучшение качества занимаемых площадей.

■ В структуре спроса по происхождению – локомотивом спроса выступали российские компании, которые арендовали и купили 465 тыс. кв. м. (68% от общего объема). Однако активность иностранных компаний увеличивается. В аналогичном периоде 2016 г. доля российских компаний составляла порядка 75% от общего объема и при этом составляла 390 тыс. кв. м. Крупнейшая сделка – компания X5 Retail Group арендовала 45 тыс. кв. м в СК Логопарк Север 2.

■ Иностранные компании арендовали и купили 128 тыс. кв. м (19% от общего объема). В аналогичном периоде 2016 г. доля иностранных компаний составляла 16% от общего объема, что в абсолютном выражении – 84 тыс. кв. м. Одна из крупных сделок – компания Reckitt Benckiser арендовала 15 тыс. кв. м в СК Клип Лоджистик.

■ По сравнению с I полугодием 2016 г., в первой половине 2017 г. доля продаж выросла на 8 п.п. и составила 16% от общего объема (107 тыс. кв. м). Самая крупная сделка по продаже складских площадей – 35 тыс. кв. м в СК Фрейт Вилладж Ворсино (Сибур).

Изменение структуры распределения поглощения по типу заключенных сделок



Источник S.A. Ricci

■ Средний размер сделки в I полугодии 2017 г. уменьшился и составил – 9,9 тыс. кв. м, что на 19% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. (11,8 тыс. кв. м). Снижение объясняется сокращением средней площади в категории крупнейших (более 10 тыс. кв. м) сделок. В I П 2017 – 19 тыс. кв. м, а по итогам 2016 года данный показатель составлял 27 тыс. кв. м.

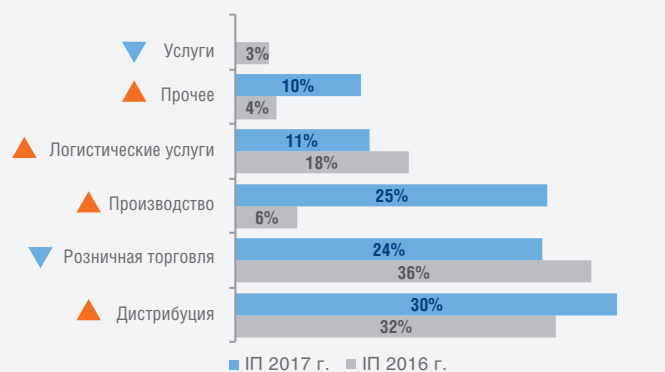
Динамика изменение среднего объема сделки



Источник S.A. Ricci

■ В структуре спроса по профилю лидерами стали компании торгового сегмента (дистрибуция и розничная торговля), а также компании-производители. Доля представителей торговых компаний составила порядка 55% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 371 тыс. кв. м.

Структура спроса по профилю компаний арендаторов и покупателей



Источник S.A. Ricci

■ Представители компаний-производителей арендовали и купили порядка 168 тыс. кв. м (25% от общего объема). Доля логистических операторов составила 11% от общего объема – 72 тыс. кв. м, что на 23% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. (93 тыс. кв. м).

■ В I полугодии 2017 г. в территориальном разрезе арендаторам были интересны традиционно два шоссе: Симферопольское и Каширское. Наибольшее количество сделок было

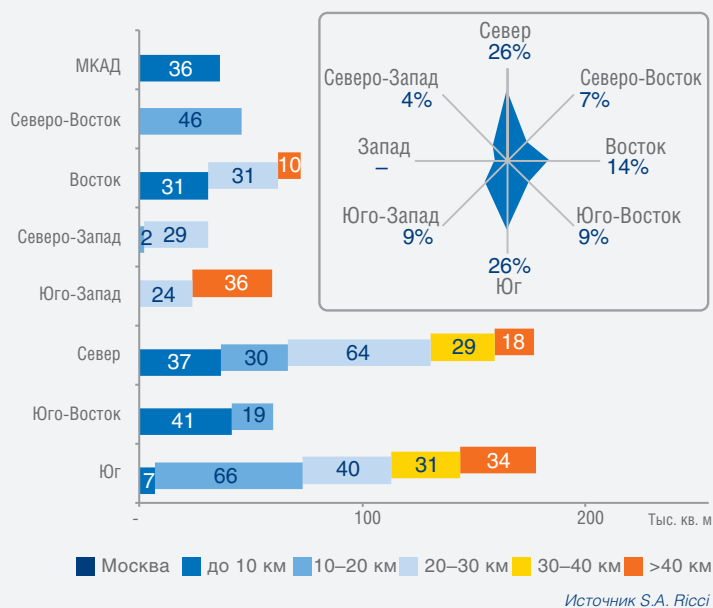
реализовано на Симферопольском шоссе – 15% от общего объема (порядка 104 тыс. кв. м). Крупнейшая сделка – аренда 17 тыс. кв. м в СК Валищево. Порядка 73 тыс. кв. м (11% от общего объема) были реализованы по Каширскому направлению.

■ Доля Ленинградского шоссе составила 14% от общего объема (96 тыс. кв. м). Необходимо отметить, что в данной локации такой большой объем сформирован в основном за счет крупной сделки – аренда компанией X5 Retail Group (45 тыс. кв. м).

■ Таким образом, Южное и Северное направления остаются востребованными для арендаторов и покупателей – 26% от общего объема сделок было реализовано на каждом из указанных направлений, что в абсолютном выражении составляет 178 тыс. кв. м и 177 тыс. кв. м, соответственно.

■ Большой объем сделок был заключен в объектах, расположенных на расстоянии 20–30 км от МКАД. – 187 тыс. кв. м. Востребованными были складские площади, расположенные на расстоянии 10–20 км. – порядка 162 тыс. кв. м. В объектах, расположенных за пределами 40 км от МКАД, было арендовано и куплено порядка 97 тыс. кв. м.

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



По предварительным прогнозам, активность спроса сохранится высокой и объем сделок во II половине 2017 г. составит порядка 500 тыс. кв. м. Таким образом, по итогам 2017 г. совокупный объем арендованных и купленных складских помещений превысит 1 млн. кв. м.

Примеры наиболее значимых сделок, прошедших в I полугодии 2017 г.

Клиент	Направление	км от МКАД	Объект	Класс	Площадь сделки, тыс. кв.м	Тип сделки
X5 Retail Group	Ленинградское	27	Логопарк Север 2	A	45 000	Аренда
Сибур	Киевское	70	Фрейт Вилладж Ворсино	A	35 600	Продажа
Макита	Ярославское	15	Пушкино Raven Russia	A	26 500	Аренда
Все инструменты	Новорязанское	4	Белая дача (HINES)	A	20 600	Аренда*
Йокохама рус	Дмитровское	35	Никольское	A	10 700	Аренда*
Navigator	Ленинградское	13	МЛП Ленинградский	A	8 600	Аренда*

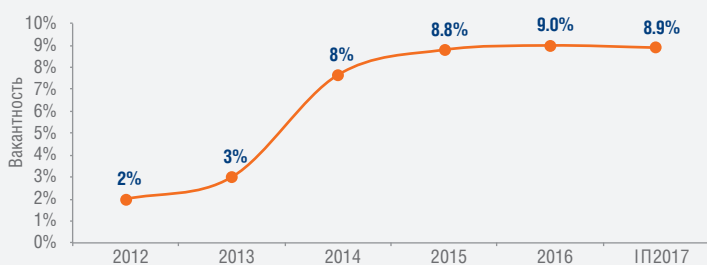
* Сделки с участием S.A. Ricci

Источник S.A. Ricci

Вакантность

В первой половине 2017 г. уровень вакантных площадей составил 8,9%. Свободными остаются порядка 1 млн. кв. м. Несмотря на значительное превышение спроса над новым предложением, объем пустующих площадей сокращается медленно. Арендаторы пользуются благоприятным для них временем: арендуют более удобные, новые складские площади, освобождая занимаемые помещения. Фактически происходит замещение устаревших и менее качественных площадей, на более современные, технологичные и помогающие оптимизировать бизнес-процессы.

Динамика уровня вакантных площадей



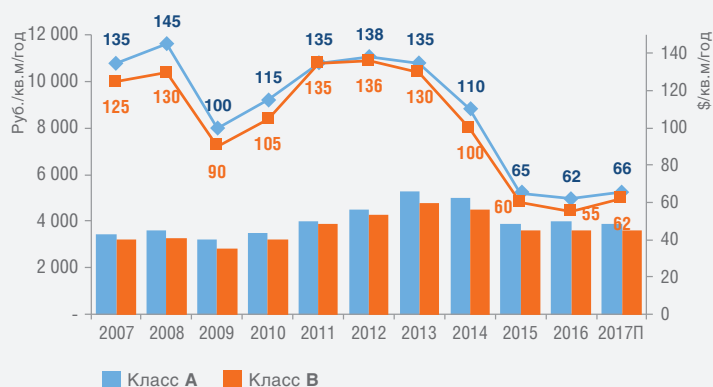
Источник S.A. Ricci

Мы прогнозируем, что показатель вакантности будет незначительно снижаться за счет минимального ввода новых площадей высокой активности покупателей и арендаторов.

Ставки

Уровень средневзвешенной арендной ставки в рублевом эквиваленте на складские помещения не меняется с 2015 года. Средневзвешенные ставки аренды в Московском регионе в течение первого полугодия были стабильны. Аренда в складских помещениях класса **A** предлагается по ставке 3 900 руб./кв.м/год (triple net)¹. Для помещений класса **B** ставка составляет 3 600 руб./кв.м/год.

Динамика средней запрашиваемой ставки аренды



Источник S.A. Ricci

До конца 2017 г. ожидается коррекция средневзвешенной арендной ставки в складском сегменте в сторону увеличения.

¹ Среднерыночные ставки указаны без НДС 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 11 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, МВидео, 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