

I квартал 2017 Московский регион

Обзор рынка складской и индустриальной недвижимости



Основные тенденции

- Девелоперская активность приобрела затухающий характер. Девелоперы и собственники в основном решают задачи наполнения действующих объектов и уделяют ограниченное внимание новым проектам.
- Спрос пока находится на одном из самых низких среднеквартальных уровней за последние 3 года (превышает только показатель II кв. 2016). Однако наблюдаемый спад может быть связан с повышенной активностью арендаторов во 2-ом полугодии 2016 г., и до конца года мы ожидаем увидеть восстановление спроса.
- В I кв. 2017 г. мы наблюдали снижение средней сделки до 7 тыс. кв. м (12 тыс. кв. м по итогам 2016 г.) и перераспределение спроса от крупных лотов (более 10 тыс. кв. м) в пользу средних – от 5 до 10 тыс. кв. м. Доля последних увеличилась в I кв. 2017 г. до 40% (только 30% по итогам 2016 г.). Доля сделок с лотами крупнее 10 тыс. кв. м снизилась до 24% по итогам отчетного периода (31% в 2016 году).

Показатель по итогам I квартала 2017 г.

Класс A/B

Тренд*

Прогноз**

Общий объем предложения, кв.м

11 543 305



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

108 976



Объем сделок, кв. м

182 219



Доля вакантных площадей

8,9%



Ставки аренды¹, руб./кв.м/год

3 900/3 600



¹ Среднерыночные ставки указаны без учета НДС и операционных расходов

* Тренд в сравнении с 1 кв. 2016 г.

** Прогноз на II кв. 2017 г.



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

«Девелоперская активность в начале 2017 года, как и ожидалось, осталась на низком уровне. Вместе с тем незначительно снизился уровень спроса, что скорее объясняется высокой активностью арендаторов и покупателей во 2-ом полугодии 2016 года. В I кв. арендаторы и покупатели активно рассматривали новые объекты, и мы ожидаем воплощение этого интереса в сделки в ближайшие месяцы. Рынок по-прежнему находится на «дне»: цены остаются низкими, но стабильными, чем арендаторы и покупатели стремятся воспользоваться и выбрать хорошие объекты по привлекательным коммерческим условиям.»

Инвестиционный рынок

В I квартале 2017 г. была реализована одна, но крупнейшая в истории складского рынка инвестиционная сделка: британская компания Raven Russia покупает у скандинавского фонда NHC все его активы в Петербурге. Данная сделка оценивается в сумму 8 млрд. руб. Общая площадь приобретения составила порядка 100 тыс. кв. м. Кроме того, на данный момент, ведутся активные переговоры между финансовой группой Сафмар и Инвестиционной компанией А1 о покупке

складского комплекса ПНК–Чехов. За счет такой сделки компания может увеличить свой логистический портфель на 40 тыс. кв. м. Стоимость инвестиционной сделки может составить 1 млрд. руб. Напомним, что в аналогичном периоде 2016 г. общий объем инвестиций в сегменте складской недвижимости составил порядка \$100 млн. Для сравнения, рекордный объем инвестиций в складской сегмент был в I кв. 2013 г. (порядка \$4,4 млрд.).

Предложение

■ В I квартале 2017 г. в эксплуатацию было введено порядка 110 тыс. кв. м. складских площадей, что более чем в 3 раз превышает аналогичный показатель I квартала 2016 г. (30 тыс. кв. м), однако меньше в 2 раза показатель I квартала 2015 г. (235 тыс. кв. м). Один из крупнейших складских комплексов был введен в г. Клин (Московской области), общей площадью 56 тыс. кв. м. Однако значительная часть новых складских площадей вводится в соответствии с заключенными в 2016 году сделками. Спекулятивное предложение находится на минимальном уровне.

■ Таким образом, на конец I квартала 2017 г. совокупный объем качественных складских площадей класса А и В составил 11,5 млн кв. м. Структура общего предложения за I квартал не изменилась, 79% или 9,1 млн. кв. м относятся к классу А и 21% (2,4 млн. кв. м) к классу В.

Динамика прироста нового предложения складских площадей за 10 лет



Источник S.A. Ricci

■ В 2017 г. южное направление останется востребованным для девелоперов – порядка 52% от общего объема, что в абсолютном выражении составит 156 тыс. кв. м. В частности, Киевское шоссе. На данном направлении планируется ввести в эксплуатацию порядка 119 тыс. кв. м складских площадей (40%). Один из самых крупных складских комплексов – Внуково II (4 блока), общей площадью около 50 тыс. кв. м.

■ Помимо Юга Московского региона, в структуре нового предложения выделяется также Север (Ленинградское шоссе). По данному направлению планируется реализовать 104 тыс. кв. м., что составляет 35% от общего объема – Логопарк Север 2 (II очередь), три блока общей площадью 50 тыс. кв.м.

Мы предполагаем, что до конца года планируется к вводу порядка 450-500 тыс. кв. м складских площадей. Намеченная еще в 2016 г. тенденция строительства складских комплексов формата «built-to-suit» будет продолжаться. В III квартале планируется ввести в эксплуатацию 35 тыс. кв. м в ПНК - Бекасово для компании BMW. Самым активным по вводу в эксплуатацию станет III квартал. Девелоперы планируют реализовать порядка 138 тыс. кв. м качественных складских площадей класса А.

Примеры складских комплексов, запланированных к вводу в эксплуатацию до конца 2017 г.

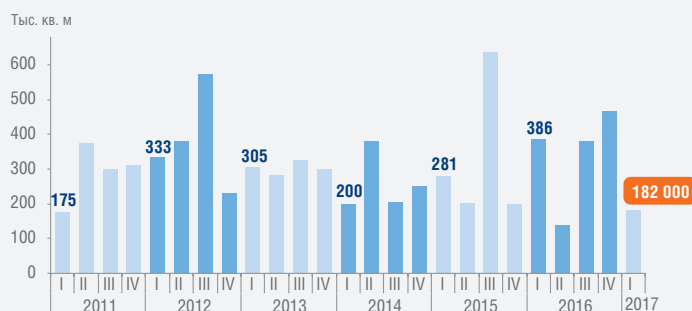
Объект	Шоссе	км от МКАД	Направление	Площадь, тыс. кв.м	Класс
СК Внуково II (II очередь) 4 складских блока	Киевское	н/д	Юго-Запад	50 000	A
СК Борисовка	Симферопольское	н/д	Юг	37 000	A
ПНК Бекасово (BMW) BTS	Киевское	50	Юго-Запад	35 000	A
Логопарк Север 2 (II очередь), бок 1 и 2	Ленинградское	27	Север	32 000	A
Логопарк Север 2 (II очередь), блок 3	Ленинградское	27	Север	16 000	A

Спрос

■ В I квартале 2017 г. общий объем новых сделок составил порядка 182 тыс. кв. м. Данный показатель меньше аналогичного периода 2016 г. на 53% (386 тыс. кв. м.) и находится на минимальном уровне за последние 5 лет. Только в I кв. 2011 года спрос был ниже. Отметим, что в I квартале 2017 г. не было ни одного договора пересогласования.

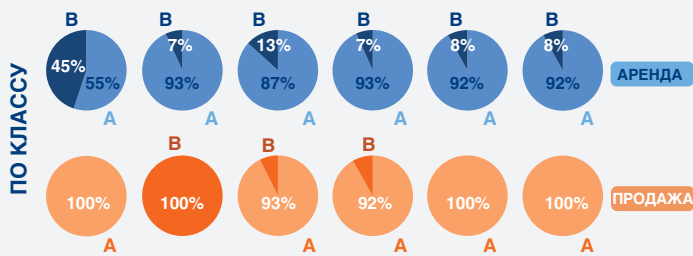
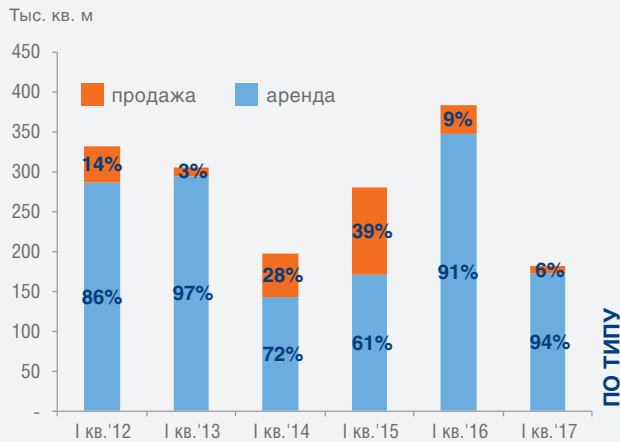
■ В I квартале 2017 г. аренда преобладала над продажей. Всего было арендовано порядка 94%, что в абсолютном выражении составляет 172 тыс. кв. м. В то время, как продажи составили немногим более 5% от общего объема реализованных сделок.

Динамика объема поглощения складов Московского региона



Источник S.A. Ricci

Изменение структуры распределения поглощения по типу и по классу заключаемых сделок



Источник S.A. Ricci

Компании российских арендаторов стали самыми активными. Их доля составила 69% в общем объеме поглощения, что в абсолютном выражении составило 125 тыс. кв. м. Из них в классе А было арендовано и куплено порядка 117 тыс. кв. м, а в классе В – 8 тыс. кв. м.

Доля иностранных компаний составила 31% от общего объема (56 тыс. кв. м). Класс А был востребован у иностранных компаний: на его долю пришлось 96% площадей, что составляет 51 тыс. кв. м. в абсолютном выражении.

В I квартале 2017 г. средний размер сделки составил порядка 7 тыс. кв. м, что меньше показателя аналогичного периода на 46% (15 тыс. кв. м). Усредненный размер сделки 2016 года также был выше – 11 тыс. кв. м.

Сейчас самыми востребованными являются блоки размером от 5 тыс. кв. м до 10 тыс. кв. м. Доля таких блоков составила порядка 40% в общем количестве сделок. Прирост произошел за счет более крупных лотов – только 24% сделок были совершены с помещениями крупнее 10 тыс. кв. м. Напомним, по итогам 2016 года на долю сделок с площадью 5-10 тыс. кв. м приходилось 30%, крупнее 10 тыс. кв. м – 36%.

В I квартале 2017 г. структура спроса по профилю компаний арендаторов и покупателей продолжила меняться. Доля операторов розничной торговли продолжила снижаться и составила 24% (27% по итогам 2016 г.) - 43 тыс. кв. м. Доля дистрибьюторов осталась на прежнем уровне – 32% (57 тыс. кв. м). На 3 п.п. выросла доля логистических операторов и соста-

Структура спроса по профилю компаний арендаторов и покупателей



Источник S.A. Ricci

вила 20%. Значительный рост продемонстрировали компании производственной сферы, чья доля составила 25% (44 тыс. кв. м). Напомним, в 2015 и 2016 гг. их доля составляла 7% и 12%, соответственно.

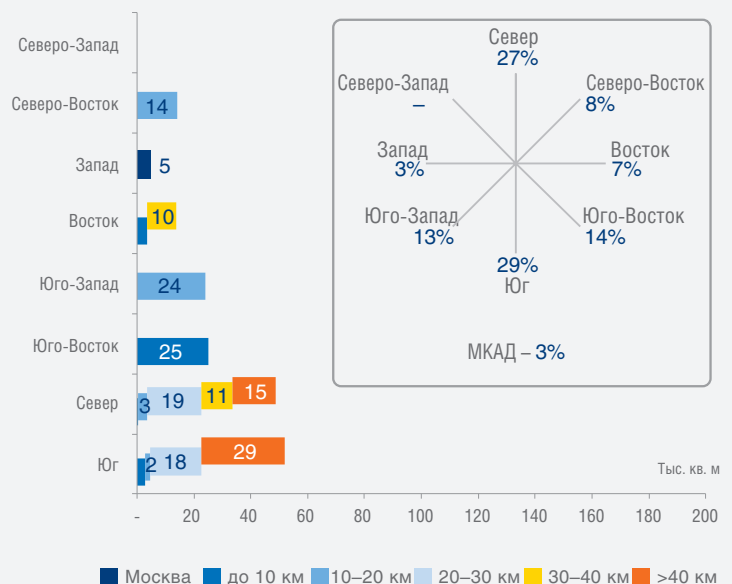
Крупнейшая сделка с участием международной компании: Reckitt Benckiser арендовала около 15 тыс. кв. м в СК Клин Лоджистик.

Рассматривая структуру спроса по удаленности от МКАД, самым востребованным является диапазон от 10-20 км. Порядка 42 тыс. кв. м складских помещений было куплено и арендовано на указанной удаленности от МКАД.

Южное и северное направления остаются самыми привлекательными для арендаторов. На долю юга пришлось порядка 29% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 51 тыс. кв. м. В северном направлении было арендовано 27% от общего объема (48 тыс. кв. м).

На Севере и Юго-востоке Московского региона были поглощены почти равные объемы площадей. При этом по сверен-

Структура спроса по направлениям и удаленности от МКАД в I кв. 2017 г. (тыс. кв.м)



Тыс. кв. м

Москва до 10 км 10–20 км 20–30 км 30–40 км >40 км

Источник S.A. Ricci

ному направлению интерес арендаторов был сосредоточен на территориях, прилегающих к Московскому малому кольцу («Логопарк Север-2»), а по юго-восточному направлению – тяготел к МКАД (57% площадей поглощено в объектах с удаленностью до 10 км от МКАД).

■ Симферопольское, Новорязанское и Дмитровское шоссе были востребованными в I квартале 2017г. В складских комплексах, расположенных вдоль Симферопольского шоссе, было реализовано порядка 34 тыс. кв. м (19% от общего объема). Арендаторы рассматривали Новорязанское шоссе – 25 тыс. кв. м (14% от общего объема). Одна из самых круп-

ных сделок (осуществлена с участием S.A. Ricci) – компания «Все инструменты» арендовала порядка 20 тыс. кв. м в СК Белая дача (Hines). Доля сделок на Дмитровском шоссе составила 12%, что в абсолютном выражении составляет порядка 21 тыс. кв. м.

Мы прогнозируем, что по итогам первого полугодия объем реализованных сделок превысит 400 тыс. кв. м. По-прежнему востребованными для арендаторов будут южное и северное направления Московского региона.

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

Клиент	Направление	км от МКАД	Объект	Класс	Площадь сделки, тыс. кв.м	Тип сделки
Йокохама рус	Дмитровское	35	Никольское	A	10 726*	Аренда
Все инструменты	Новорязанское	4	Белая дача (HINES)	A	20 619*	Аренда
Reckitt Benckiser	Ленинградское	65	Клин Лоджсттик	A	15 492	Аренда
Арех	Симферопольское	65	Чехов (ДГ 19)	A	10 000	Аренда
Nopius Art	Симферопольское	50	Чехов 1 (БИН)	A	10 000	Аренда

* Сделки с участием S.A. Ricci

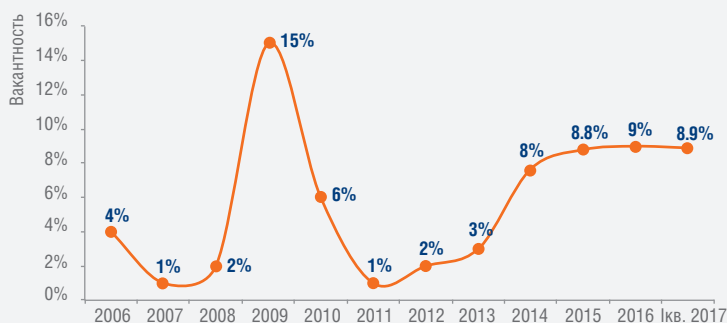
Источник S.A. Ricci

Вакантность

■ Уровень вакантных площадей на конец I квартала 2017 г. снизился незначительно (на 0,1 п.п.) и составил 8,9%. Сейчас на рынке складской недвижимости достаточно много хороших качественных площадей (порядка 1 млн. кв. м). Арендодатели предлагают выгодные условия аренды, в том числе: гибкая политика в отношении ставки аренды и различные программы лояльности (приобретение стеллажного оборудования для арендатора, например), качественные складские помещения с развитой инфраструктурой.

Мы прогнозируем, что в течение 2017 г. будет происходить постепенное снижение уровня вакантной ставки. Тенденция превышения спроса над предложением – арендаторы и покупатели стремятся решить свои стратегические задачи на «низком» рынке, в то время как девелоперы затормозили развитие новых проектов. При сохранении данной тенденции уровень вакантных площадей может сократиться еще на 0,2-0,4% по итогам года.

Динамика уровня вакантных площадей



Источник S.A. Ricci

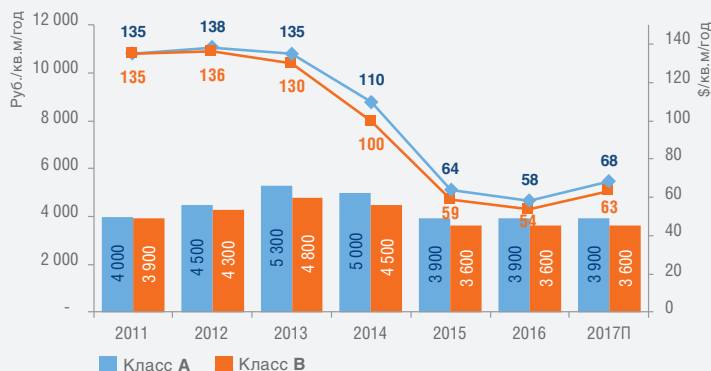
Ставки

■ Усредненный уровень арендной ставки в I кв. 2017 г. оставался стабильным и в помещениях класса А составлял порядка 3 900 руб./кв.м/год (triple net), а складские помещения класса В предлагаются по ставке 3 600 руб./кв.м/год.

■ Укрепление национальной валюты, которое является устойчивым трендом в преддверии выборов Президента РФ 2018, приводит к номинальному росту арендной ставки в валютном исчислении, что вместе с тем делает складские проекты более интересными с точки зрения инвестирования.

Как и предполагалось, девелоперская активность в начале 2017 года осталась низкой. Мы ожидаем сохранение тенденции в течение всего года. Несмотря на умеренный спрос в I кв. 2017, мы предполагаем, что совокупный объем сделок по итогам года все еще может превысить 1 млн. кв. м. – тренд будет лучше виден по итогам первого полугодия. Мы ожидаем, что сдержанный рост арендной ставки возможен не ранее второй половины 2017 года.

Динамика средней запрашиваемой ставки аренды



Источник S.A. Ricci

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