

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

I квартал 2023 г.



[Классификация](#)
[Light Industrial](#)



Складской комплекс «Орион Logistic»

**Константин Фомиченко**

Партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group

«Итоги первого квартала позитивные. Возвращение деловой активности и переговоров по проектам BTS и BTR, ожидаемый рост числа сделок и, как следствие, сокращение свободного предложения на рынке – всё это говорит о том, что в этом году при отсутствии внешнеэкономических шоков складской сегмент останется самым стабильным на рынке коммерческой недвижимости».

**Илья Князев**

Руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости NF Group St. Petersburg

«Как и предполагалось, в отсутствие новых спекулятивных объектов сохраняющийся спрос на рынке Санкт-Петербурга привёл к снижению объема свободных площадей, предлагаемых в прямую аренду. Как итог, по всем макропоказателям мы вернулись в ситуацию конца 2021 года, т. е. рынка арендодателя. Ситуация может начать меняться лишь во второй половине года, если продолжат освобождаться площади компаний, ушедших с российского рынка, а в запланированных к вводу спекулятивных объектах сохранятся свободные площади».

Предложение

По итогам I квартала 2023 на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области не было введено в эксплуатацию качественных складских площадей. Таким образом, общая площадь качественных складских объектов сохранилась на уровне 4,6 млн м². Тем не менее, прогнозируемый объем ввода по итогам года составит более 465 тыс. м², что сопоставимо с рекордными 2014 и 2022 годами, когда было введено в эксплуатацию 419 и 555 тыс. м² соответственно.

53,7% или 250 тыс. м² из запланированного объема ввода составляют спекулятивные объекты. Крупнейшие из них – логистический комплекс группы «Адмирал» на пересечении Волхонского шоссе и КАД общей

площадью более 100 тыс. м², из которых 60 тыс. м² ожидаются к вводу в эксплуатацию в 2023 году, пятый корпус логистического парка «PNK Парк Шушары-3» общей площадью 60 тыс. м², а также мультитемпературный складской комплекс «Русич» в Шушарах общей площадью более 50 тыс. м². Более 80% спекулятивного ввода ожидается во второй половине года.

Объем запланированных к вводу в эксплуатацию спекулятивных площадей равномерно распределен между северной и южной частями города. На юге лидирующей локацией спекулятивных проектов традиционно являются Шушары и Волхонское шоссе. На севере наиболее востребованными остаются Бугры.

Основные показатели.

	Класс А	Класс В
Суммарная арендопригодная площадь качественных складских комплексов, тыс. м ²	4 605	
в том числе, тыс. м ²	3 133	1 461
Суммарная площадь качественных складских комплексов, сдаваемых в аренду, тыс. м ²	2 961	
Суммарная площадь вакантных площадей, тыс. м ²	75,7	
в том числе прямая аренда, тыс. м ²	32	6,9
в том числе субаренда, тыс. м ²	36,8	
Доля вакантных площадей с учетом субаренды, %	1,6%	
Доля вакантных площадей, доступных в прямую аренду %	0,8%	
Чистое поглощение качественных складских площадей, тыс. м ²	29,5	
Суммарный объем сделок, тыс. м ²	101,5	
в том числе прямая аренда, тыс. м ²	39,8	25,1
в том числе продажа, тыс. м ²	36,6	
Диапазон запрашиваемых арендных ставок, руб./м ² /год	5 300–6 700	
Средневзвешенная арендная ставка в действующих комплексах класса А, руб./м ² /год	5 800	
Диапазон операционных платежей, руб./м ² /год без НДС	1 200–1 400	

Источник: NF Group Research, 2023

Динамика ввода объектов по типу склада



Источник: NF Group Research, 2023

В запланированных к вводу спекулятивных комплексах свободные площади практически отсутствуют. Исключение составляют крупные проекты, ожидаемые к вводу на границе 2023 и 2024, например, первая очередь логистического комплекса группы «Адмирал», а также проекты, ожидаемые в 2024 году, например, складской комплекс «100К» в Бургах. Однако, по оценкам NF Group, к моменту ввода в эксплуатацию свободные площади для аренды в таких объектах также будут отсутствовать. Таким образом, запланированные объемы спекулятивного ввода в этом году незначительно изменят объем вакантных площадей, доступных в прямую аренду. В связи с этим, компании, заинтересованные в увеличении складских мощностей в ближайшее время, вынуждены либо ожидать анонса новых спекулятивных проектов, либо обращаться к строительству складских объектов под собственные нужды или строительство по модели built-to-suit/built-to-rent.

Так, в этом году к вводу в эксплуатацию ожидается около 215 тыс. м² складских площадей, построенных по модели built-to-suit или под собственные нужды. Данный объем сформирован объектами, анонсированными в I квартале 2022 и ранее. Для сравнения, по итогам прошлого года объем собственного строительства и строительства по модели built-to-suit составил рекордные 418 тыс. м², а годом ранее лишь 91 тыс. м².

Крупнейшим из запланированных объектов под собственные нужды в этом году является новая очередь складского комплекса «Армада Парк» в Шушарах, возводимая по модели built-to-suit с последующей арендой под нужды компании «Сберлогистика». Общая площадь склада составит порядка 103 тыс. м². В течение года также ожидается ввод второй очереди агропарка «Нарт» и вторая очередь РЦ компании «Спортмастер». В перспективе 2024 года мы ожидаем увеличение объемов строительства объектов под собственные нужды и строительства по модели built-to-suit на фоне сохраняющейся рекордно низкой вакансии и снижения объемов спекулятивного строительства.

Так, к концу I квартала объем предлагаемой прямой аренды складских площадей сократился почти вдвое с конца прошлого года, составив 0,8% или 38,9 тыс. м². Ранее предлагаемые блоки в субаренду либо перешли в прямую аренду, либо были сданы. Исключением стали 3 блока в единственном складском комплексе на юге города, появившиеся на рынке в марте и предлагаемые в субаренду сроком не более трех лет. Данное предложение субаренды связано с политикой собственника по постепенному освоению занимаемых площадей в новом складском комплексе, а не сокращением операционной деятельности. Именно это отличает природу предлагаемой

субаренды в первом квартале 2023 от субаренды, появившейся на рынке в середине прошлого года.

Суммарный объем свободных площадей с учетом субаренды составил 1,6% или 75,7 тыс. м². По-прежнему прямая аренда на рынке предлагается в складских комплексах, построенных годами ранее, и сконцентрирована преимущественно в восточной и юго-восточной частях города. При этом в прямую аренду или продажу практически не предлагаются блоки крупной нарезки площадью свыше 10 тыс. м², что значительно ограничивает расширение крупных компаний на складском рынке Санкт-Петербурга.

Спрос

Первый квартал традиционно является одним из наименее активных по объему заключаемых сделок. Исключением стал лишь 2022 год, когда деловая активность первого квартала стала максимальной среди показателей остальных кварталов. Это связано с тем, что в данном квартале были заключены сделки, перенесенные с 2021 года, когда был зафиксирован рекордный объем спроса, а также с тем, что компании заняли в середине 2022 года выжидательную позицию, из-за чего показатели II–IV кварталов 2022 года были ниже, чем I квартала 2022.

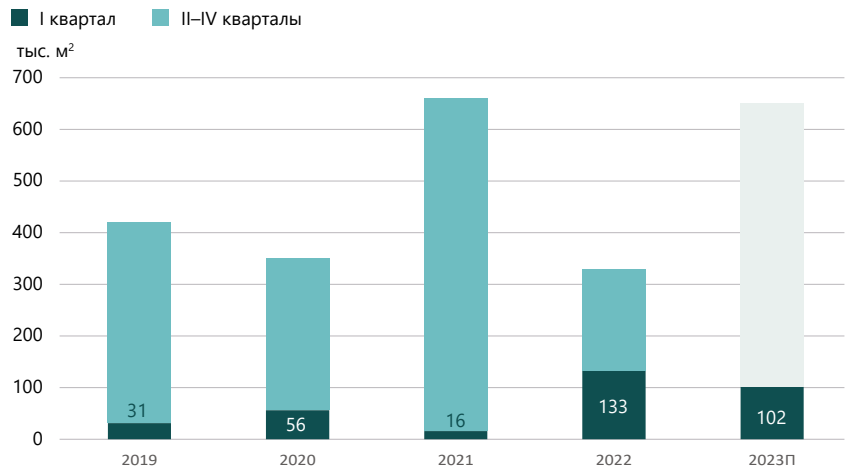
Тем не менее, первый квартал 2023 уже демонстрирует позитивную динамику в отношении объема сделок. Суммарный объем сделок с качественными объектами класса А и В за I квартал 2023 составил около 102 тыс. м² без учета продлений сроков текущих контрактов, что почти на 25% меньше значения I квартала 2022, но практически в два раза больше объема сделок I квартала 2020 и в шесть раз больше показателей I квартала 2021.

Из данного объема около 36% или 36,6 тыс. м² пришлось на заключенные сделки продажи, что уже превышает весь объем сделок продаж за 2022 год более чем в 4 раза. Исходя из этого, а также из объема запросов на продажу неинвестиционного характера мы делаем вывод о том, что на складской рынок Санкт-Петербурга вернулась «замороженная» в 2022 году деловая активность, когда сделки продажи практически не заключались.

Так, мы оцениваем текущий объем запросов на строительство по модели built-to-suit в более чем 530–580 тыс. м². Главной мотивацией к строительству по модели built-to-suit является отсутствие на рынке готовых к продаже качественных складских площадей площадью более 10 тыс. м². Основными сферами, предъявляющими интерес на покупку качественных складских площадей, выступают компании сферы электронной торговли, ретейла, транспортные и логистические компании, а также компании сферы производства

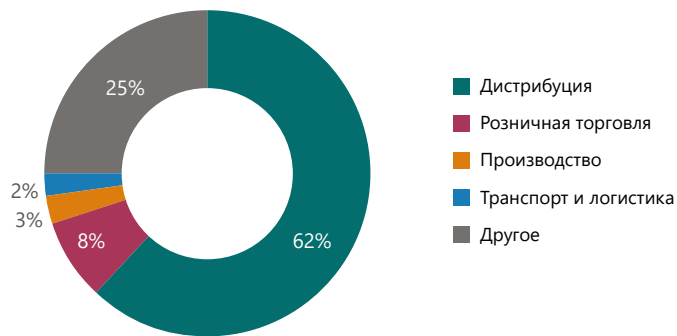
Крупнейшей сделкой продажи за I квартал 2023 стала сделка с логистической компанией Maersk, прекратившей свою деятельность в России. Покупателем 24 тыс. м² в индустриальном парке «PNK Парк Софийская КАД» стала компания «IG Finance Development Limited», заключившая соглашение об управлении площадями с крупным российским импортером продуктов питания – компанией «Ароса». Остальные сделки продажи за I квартал заключались на объектах класса А и формата Light Industrial. Площадь проданных блоков не превышает 10 тыс. м² включительно.

Соотношение объема сделок первого квартала относительно годового объема



Источник: NF Group Research, 2023

Распределение сделок аренды по профилю арендатора, I кв. 2023 г.



Источник: NF Group Research, 2023



PNK Парк Софийская КАД

Крупнейшие сделки, заключенные за I кв. 2023 г.

Компания	Тип сделки	Профиль	Площадь, м ²	Объект	Класс объекта
Специальный Технологический Центр	Аренда	Другое	25 100	ПЦИЗ 52s	B
Ароса	Продажа	Дистрибуция	24 000	PNK Парк Софийская КАД	A
Армтек	BTS-Аренда	Дистрибуция	12 500	PNK Парк Шушары - 3	A
Альтаир	Продажа	Дистрибуция	10 000	ПСК Мираторг	A
Шате-М	BTS-Аренда	Дистрибуция	10 000	PNK Парк Шушары - 3	A

Источник: NF Group Research, 2023

В отличие от 2022 года в I квартале 2023 значительная доля сделок с качественными складскими площадями пришлось на компании-дистрибьюторы — до 62% от общего объема сделок или 63,5 тыс. м². Одним из драйверов увеличения числа запросов от компаний-дистрибьюторов стало нарушение международных логистических цепочек и, как следствие, желание российских компаний сформировать дополнительные товарные запасы на складских площадях в рамках импортозамещения. После 2022 года мы также фиксируем возвращение интереса компаний сферы электронной торговли. Объем запросов от таких компаний мы оцениваем более чем в 350 тыс. м², из которых большинство приходится на built-to-suit проекты.

При отсутствии внешнеэкономических шоков, влияющих на принятие компаниями решений о расширении занимаемых площадей, мы оцениваем объем сделок по итогам года не менее

650–750 тыс. м², что сопоставимо с итоговыми результатами 2021 г. Порядка половины в этом объеме предположительно придется компании сферы электронной торговли. По типу сделок мы предполагаем значительное увеличение доли сделок продажи и сделок built-to-suit — около 75%.

Коммерческие условия

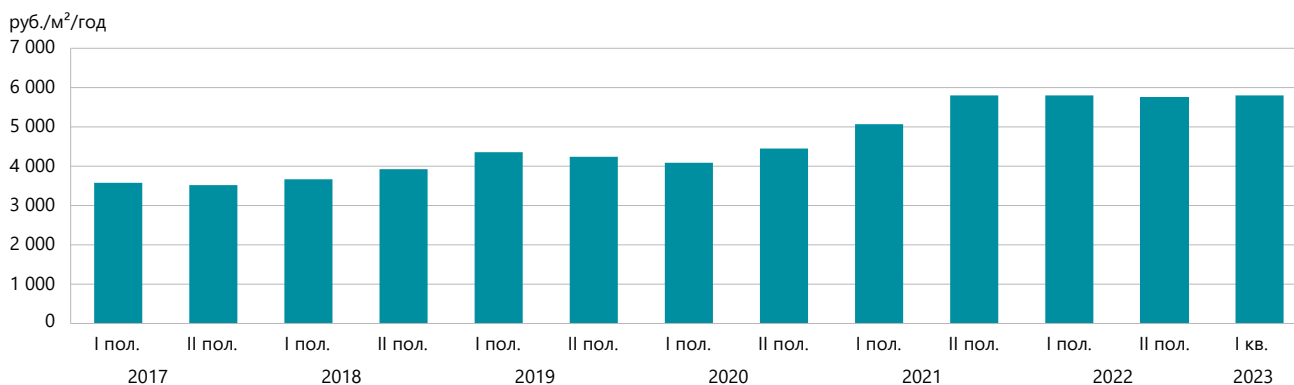
В условиях рекордно низких показателей доли свободных площадей и роста спроса со стороны арендаторов, мы наблюдаем незначительное повышение арендной ставки в некоторых складских комплексах класса А. В результате этого значение средневзвешенной запрашиваемой арендной ставки triple net в классе А вернулось на уровень конца 2021–начала 2022, составил 5 800 руб./м²/год. Диапазон запрашиваемых ставок аренды triple

net сухого склада класса А составил 5 300–6 700 руб./м²/год.

В течение года мы не прогнозируем значительного изменения средневзвешенной арендной ставки, поскольку на рынке по-прежнему сохраняются несовпадения ожиданий от условий в договорах аренды между арендаторами и арендодателями. Для арендаторов важно сохранение гибких условий по срокам выхода из договора, что значительно снижает инвестиционную привлекательность строительства новых спекулятивных площадей. В то же время значительное повышение арендной ставки со стороны арендодателя в действующих объектах может не найти спроса со стороны арендаторов. В данных условиях мы не предполагаем роста ставки triple net до значений выше 6 000 руб./м²/год.

Стоимость строительства сухого склада класса А по схеме built-to-suit составляет порядка 55 000–65 000 руб./м² искл. НДС.

Динамика средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды складских площадей класса А



Источник: NF Group Research, 2023

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF Group, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [Аналитика](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- > Концепция/реконцепция Проекта
- > Аудит, оптимизация существующего Проекта
- > Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- > Бизнес-план Проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и Международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

Nf@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор

OR@nfgroup.ru

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Константин Фомиченко

Партнер, региональный директор

KF@nfgroup.ru



© NF Group 2023 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании NF Group в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF Group как источника данных.